

**T.C.
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI**

**SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DİNAMİK PANEL
UYGULAMASI**

**Hazırlayan
Nadide Sevil HALICI TÜLÜCE**

**Danışman
Prof. Dr. Faik BİLGİLİ**

Doktora Tezi

**Ocak 2013
KAYSERİ**

**T.C.
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI**

**SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DİNAMİK PANEL
UYGULAMASI
(Doktora Tezi)**

**Hazırlayan
Nadide Sevil HALICI TÛLÛCE**

**Danışman
Prof. Dr. Faik BİLGİLİ**

**Bu çalışma; Erciyes Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından
SBD-10-3227 kodlu proje ile desteklenmiştir.**

**Ocak 2013
KAYSERİ**

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

Nadide Sevil HALICI TÖLÜCE

YÖNERGEYE UYGUNLUK

Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Uygulaması adlı doktora tezi, Erciyes Üniversitesi Lisansüstü Tez önerisi ve tez yazma yönergesi 'ne uygun olarak hazırlanmıştır.

Tezi Hazırlayan

Nadide Sevil HALICI TÖLÜCE

Danışman

Prof. Dr. Faik BİLGİLİ

.....
Ana Bilim Dalı Başkanı

Prof. Dr. Faik Bilgili danışmanlığında **Nadide Sevil Halıcı Tülüce** tarafından hazırlanan “**Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Uygulaması**” adlı bu çalışma Jürimiz tarafından Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında **Doktora** tezi olarak kabul edilmiştir.

18.01.2013

JÜRİ

Danışman:

Prof. Dr. Faik Bilgili

Üye

Prof. Dr. Mustafa Saatkı

Üye

Prof. Dr. Mahmut ÖZDEMİRİOĞLU

Üye

Doç. Dr. Ferit KULA

Üye

Yrd. Doç. Dr. Recep DÜĞÜN

ONAY:

Bu tezin kabulü Enstitü Yönetim Kurulu 08.03.2013 tarih ve 04 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

23.03.2013
Prof. Dr. Damazın EDİBUK
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ/TEŞEKKÜR

Doktora eğitimime başladığım ilk günden bugüne; gerek akademik hayatımda, gerekse bu tez çalışması boyunca değerli eleştirileri ve sorularına sabırla verdiği yanıtlar için tez danışmanım sayın Prof. Dr. Faik Bilgili'ye ve değerli katkıları için tüm jüri üyelerine teşekkürü borç bilirim.

Hayat yolunda başarılı olmam için önümdeki engelleri kaldıran ve bugüne gelmemde emekleri olan anne ve babama tüm emekleri için; benden desteğini esirgemeyen ve her zaman yanımda olan kardeşime ve eşime destekleri ve yardımları için, o küçücük haliyle bile çalışmanın önemini farkederek oyunlarını erteleyen ve müsvette tez sayfalarını resimleri ile süsleyip yenileriyle karışmasını önleyen sevgili oğlum Yağız Efe'ye sabrı için ayrıca teşekkür ederim. Son olarak bana bu süreçte öneri ve eleştirileri ile destek olan meslektaşım İbrahim Doğan'a değerli zamanını bana ayırdığı için ne kadar teşekkür etsem azdır.

Bu tezin temel hipotezinin fikir babası, çok değerli hocam Birol Mercan'a, beni bir korsan gemisi ile körfeze yanaştırdığı için, teşekkürlerim sonsuzdur....

Nadide Sevil HALICI TÖLÜCE

Kayseri-2013

SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DİNAMİK PANEL UYGULAMASI

Nadide Sevil HALICI TÖLÜCE

Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Doktora Tezi Kayseri 2013
Danışman: Prof. Dr. Faik BİLGİLİ

ÖZET

Geleneksel büyüme modelleri, ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını genellikle ülkelerin sermaye birikimindeki (fiziki ve beşeri) farklılıklar ile açıklamaktadır. Ancak iktisadi büyümeye yeni yaklaşımlar bu farklılıkları açıklamaya yeni açılımlar getirmektedir. Bu yeni açılım ülkelerin büyüme düzeyleri arasındaki farklılıkları ülkelerin kültürel zenginlikleri, coğrafi konumları, sosyal sermayeleri ve kurumları arasındaki farklılıklarla açıklamaktadır. Bir ülkedeki kişi ve kurumlar arası dikey ve yatay karakterli güvene dayalı ilişkileri gösteren *sosyal sermaye*, ilgili toplumun ekonomik ve sosyal alandaki başarısını doğrudan etkilemektedir. Sosyal sermaye, insanlar arası güven, birlik ve bütünlük duygusuna dayalı olarak, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini harekete geçirmek suretiyle birlikte çalışmayı olanaklı hale getiren, toplumsal gelişimin yanı sıra ekonomik gelişim açısından da önem arz eden bir kavramdır.

Sosyal sermayenin varlığı ve ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, son yıllarda yapılan çalışmalarda sosyal bilimcilerin hem fikir olduğu bir konu haline gelmiştir. Azgelişmişlik sadece fiziksel ve beşeri sermaye eksikliğinden değil, aynı zamanda sosyal sermaye eksikliğinden de kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya ne şekilde katkıda bulunabileceği incelenmektedir. Sosyal sermaye kalkınma sürecinde çeşitli mekanizmalarla verimlilik artışı ve maliyet azalışına yol açmakta, devlet ve piyasa arasında tamamlayıcı ve ikame edici roller oynamaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkelerde olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerin de sürdürülebilir kalkınma politikalarını uygulayabilmeleri için sosyal sermayeyi geliştirme yönünde çaba sarf etmeleri gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Büyüme, Panel Veri Analizi

**THE EFFECT OF SOCIAL CAPITAL FACTOR ON ECONOMIC GROWTH:
DYNAMIC PANEL ANALYSIS**

Nadide Sevil HALICI TLCE

**University of Erciyes, Institute of Social Sciences
Thesis of PhD Kayseri 2013
Supervisor: Prof. Dr. Faik BLGL**

ABSTRACT

Traditional economic growth models often explain the differences between countries with the differences in levels of capital accumulation (physical and human). However, new approach to economic growth offers various ideas to explain those differences. This new approach explains the differences between countries with the differences in the cultural endowments, geographical location, social capital, and institutions. Social capital that indicates relations based on trust, among people and organizations as horizontal or vertical character, directly affects achievement of any society in economic and social area. Social capital is a concept which is of importance for social as well as economic growth, in the sense that it enables ‘working together’ through facilitating collaboration and joint action based on interpersonal trust and social cohesion within the society.

In recent years, many social scientists agree that social capital is present and positively contributes to economic growth in the light of many studies. Under-development is caused not only by lack of physical and human capitals but also by lack of social capital. In this study, the different ways by which social capital can contribute to the economic development are investigated. Consequently, especially in less developed countries, it is necessary to improve social capital which is one of the basic externalities of economic well-being.

Key Words: Social Capital, Growth, Panel Data Analysis

İÇİNDEKİLER

SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: DİNAMİK PANEL UYGULAMASI

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK.....	i
YÖNERGEYE UYGUNLUK.....	ii
KABUL ONAY	iii
ÖNSÖZ/TEŞEKKÜR	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİL VE GRAFİK LİSTESİ.....	xv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK BÜYÜME VE EKONOMİK BÜYÜMEYİ AÇIKLAYAN TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. Ekonomik Büyüme Kavramı	4
1.2. Ekonomik Büyümenin Kaynakları.....	7
1.2.1. Sermaye	8
1.2.2. Doğal Kaynaklar.....	11
1.2.3. İşgücü.....	11
1.2.4. Teknolojik Gelişme.....	12
1.2.5. Beşeri Sermaye	16
1.2.6. Nüfus Artışı ve İstihdam.....	22
1.2.7. Gelir Dağılımı	25
1.3. Ekonomik Büyümenin Özellikleri	29

1.4. Ekonomik Büyümenin Türleri	29
1.5. Ekonomik Büyümenin Etkileri ve Sonuçları	30
1.6. Ekonomik Büyümenin Sınırları	31
1.7. Ekonomik Büyüme Modelleri	33
1.7.1. Klasik Büyüme Modelleri	34
1.7.1.1. David Ricardo'nun Büyüme Modeli	34
1.7.1.2. Adam Smith'in Büyüme Modeli	35
1.7.1.3. Malthus'un Büyüme Modeli	38
1.7.1.4.Karl Marx'ın Büyüme Modeli	40
1.7.1.5. Schumpeter'in Büyüme Modeli	44
1.7.2. Keynesyen Ekonomik Büyüme Yaklaşımı	48
1.7.3. Neo Klasik Büyüme Modelleri	51
1.7.3.1.Solow Modeli	51
1.7.3.2. Ramsey Cass Koopmans Büyüme Modeli	58
1.7.4. İçsel Büyüme Modelleri	63

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Sosyal Sermaye Kavramı ve Tarihi Gelişimi	73
2.2. Sosyal Sermaye Tanımı ve Kapsamı	82
2.3. Sosyal Sermaye Sınıflamaları	95
2.3.1. Bağlayıcı/Birleştirici/Köprü Kurucu Sosyal Sermaye	96
2.3.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye	102
2.3.3. Yapısal Sosyal Sermaye ve Kavramsal Sosyal Sermaye	103
2.3.4. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar	105
2.3.5. Formel ve Enformel Sosyal Sermaye	106
2.3.6. Diğer Ayrımlar	107
2.4. Sosyal Sermayenin Özellikleri ve Önemi	109

2.5. Diğer Sosyal Sermaye Türleri	114
2.5.1. Ekonomik Sermaye	116
2.5.2. Beşeri Sermaye	117
2.5.3. Kültürel Sermaye	120
2.5.4. Entelektüel Sermaye	123
2.6.Sosyal Sermaye Klasikleri Açısından Sosyal Sermaye Kavramı	126
2.6.1. L. J. Hanifan	126
2.6.2. Pierre Bourdieu	129
2.6.3. James S. Coleman	131
2.6.4. Robert D. Putnam	134
2.7. Sosyal Sermayenin Öğeleri	138
2.7.1.Güven	139
2.7.2. Normlar	148
2.7.3. Toplumsal Ağlar	152
2.8. Sosyal Sermayenin Ölçümünde Kullanılan Göstergeler ve Sosyal Sermayenin Ölçülmesinde Karşılaşılan Zorluklar	154

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMİK BÜYÜMEDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ VE LİTERATÜR

ÖZETİ

3.1. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki	167
3.2. Sosyal Sermaye ve Etkilerini Açıklayan Yaklaşımlar	181
3.2.1. Toplumcu (Communitarian) Yaklaşım	182
3.2.2. Kurumsal (Institutional) Yaklaşım	183
3.2.3.Sinerji (Synergy) Yaklaşımı	184
3.2.4. Ağlar (Network) Yaklaşımı	185
3.3. Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu	189
3.3.1. Sosyal Sermayenin Kalkınmaya Olan Pozitif Etkisi	191

3.3.1.1. Karma Ülkelerde Yapılan Araştırmalar	197
3.3.1.2. Gelişmiş Ülkelerde Sosyal Sermaye Araştırmaları.....	206
3.3.1.3. Gelişmekte Olan Ülkelerde Sosyal Sermaye Araştırmaları.....	210
3.3.1.4. Ulusal Literatür Araştırmaları.....	212
3.3.2. Sosyal Sermayenin Kalkınmaya Olan Negatif Etkisi.....	231

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

PANEL VERİLER VE PANEL VERİ REGRESYON ANALİZLERİ

4.1 Panel Veri.....	237
4.1.1. Panel Verilerle Çalışmanın Avantaj ve Dezavantajları	239
4.1.1.1. Panel Verilerin Avantajları.....	239
4.1.1.2. Panel Verinin Zayıf Yönleri.....	241
4.1.2. Panel Veri Regresyon Modelleri	242
4.1.2.1. Sabit Katsayılı Modeller.....	243
4.1.2.1.1 Sabit Etkiler Modeli (Fixed Effects Model)	244
4.1.2.1.2. Tesadüfi Etkiler Modeli (Random Effect Model)	246
4.1.2.2. Sabit Etkiler ve Rassal Etkili Modellerin Seçimi.....	248
4.1.2.2.1. Sabit Etkiler Testi	248
4.1.2.2.2. Rassal Etkiler Testi (Hausman Testi).....	249
4.1.2.3. Değişken Katsayılı Modeller	251
4.2. Panel Verilerde Birim Kök Testleri.....	252
4.2.1. Durağanlık Kavramı	252
4.2.2. Birim Kök Kavramı	253
4.2.3. Durağan Olmayan Paneller	253
4.2.4. Panel Birim Kök Testleri	255
4.2.4.1. Levin–Lin–Chu (Levinlin)Testi.....	257
4.2.4.2. Im-Pesaran-Shin (IPS) Testi.....	257
4.2.4.3.Maddala Wu (MW) Testi ve Choi Testi	258

4.2.4.4 Artık Temelli LM Testi (Hadri Test)	260
4.3. Panel Veri Modellerinin Tahmini	261
4.3.1. Sabit Etkili Modelin EKK ve GEKK ile Tahmini	261
4.3.2. Rassal Etkili Panel Veri Modelinin GEKK ile Tahmini	262
4.4. Panel Veri Modellerinde Otokorelasyon Sorunu ve Testi	262
4.5. Panel Veri Modellerinde Değişen Varyans Sorunu ve Testi	264
4.5.1. Breusch-Pagan LM Testi	264
4.6. Panel Verilerde Eş Bütünleşme Testleri	265
4.6.1. Artık Temelli LM Testi (Mc Coskey ve Kao)	266
4.6.2. Pedroni Testi	267
4.7. Eşbütünleme Regresyon Modeli Tahmincileri	271
4.7.1. Panel DOLS Tahmincisi	271

BEŞİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DİNAMİK PANEL VEİ ANALİZİ İLE TAHMİNİ

5.1. Çalışmanın Konusu ve Amacı	274
5.2. Çalışmanın Yöntemi	276
5.2.1. Panel Veri Analiz Tekniği.....	276
5.3. Örneklem Seçim Kriterleri	277
5.4. Kullanılan Veri Seti ve Modellerde Yer Alan Ülkeler	278
5.5. Hipotez	279
5.6. Ampirik Sonuçlar	279
5.6.1. Tanımlayıcı İstatistikler	280
5.6.2. Birim Kök Testleri Sonuçları	364
5.6.3. Büyüme Modelinin Statik Panel Veri Analizi ile Tahmini	366
5.6.4. Büyüme Modelinin Eşbütünleşme Sonuçları.....	367

5.6.5. Büyüme Modelinin Dinamik Panel Veri Analizi (DEKK- DOLS) ve Hata Düzeltme Modeli ile Tahmini (VHD- VECM)	371
SONUÇ.....	375
KAYNAKÇA	380
ÖZGEÇMİŞ.....	417

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1. Başlıca Ekonomik Büyüme Teorileri ve Özellikleri.....	72
Tablo 2.1. Sermaye Kavramının Genişlemesi.....	88
Tablo 2.2: Sosyal Sermaye Tanımları	90
Tablo 2.3. Sosyal Sermaye Çalışmalarının İncelendiği Yönler	94
Tablo 2.4. Bağlayan Sosyal Sermaye -Köprü kurucu Sosyal Sermaye Matrisi.....	101
Tablo 2.5. Yapısal–Kavramsal Sosyal Sermaye ve Bazı Örnekler	104
Tablo 2.6. Sermaye Teorileri	115
Tablo 2.7. Yapılan Çalışmalardaki Sosyal Sermaye Yönlerinin Karşılaştırılması	161
Tablo 2.8. Sosyal Sermaye Göstergeleri	164
Tablo 3.1. Sosyal Sermaye Yaklaşımları ve Kalkınma.....	182
Tablo 5.1. Model Değişkenleri	279
Tablo 5.2. Ermenistan’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	280
Tablo 5.3 Avustralya’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	280
Tablo 5.4.Azerbaycan’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	281
Tablo 5.5.Küba’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	281
Tablo 5.6. Kıbrıs’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	282
Tablo 5.7. Çek Cumhuriyeti’ne Ait Tanımlayıcı İstatistikler	282
Tablo 5.8.Danimarka’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	283
Tablo 5.9. Finlandiya’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	283
Tablo 5.10. Macaristan’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler	284
Tablo 5.11.İzlanda’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	284
Tablo 5.12. İsrail’e Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	285
Tablo 5.13.Lübnan’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	285
Tablo 5.14. Macao SAR’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler	286
Tablo 5.15. Madagaskar’a Ait Tanımlayıcı İstatistikler	286
Tablo 5.16. Meksika’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	287
Tablo 5.17. Moldova’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	287

Tablo 5.18.Hollanda'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	288
Tablo 5.19. Norveç'e Ait Tanımlayıcı İstatistikler	288
Tablo 5.20. Polonya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	289
Tablo 5.21. Slovak Cumhuriyeti'ne Ait tanımlayıcı İstatistikler.....	289
Tablo 5.22. Güney Afrika'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	290
Tablo 5.23. İspanya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	290
Tablo 5.24. İsveç'e Ait Tanımlayıcı İstatistikler	291
Tablo 5.25. Tayland'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler	291
Tablo 5.26. Togo'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler	292
Tablo 5.27. Türkiye'ye Ait Tanımlayıcı İstatistikler	292
Tablo 5. 28. Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler	293
Tablo 5.29. Tüm Değişkenler İçin Panel Birim Kök Testi Sonuçları.....	365
Tablo 5.30. Rassal Etkiler Modeli Sonuçları	367
Tablo 5.31. Pedroni Panel Eşbütünleşme Sonuçları	369
Tablo. 5.32. DOLS Modeli Sonuçları.....	371
Tablo 5.33. ECM Modeli Sonuçları.....	373

ŞEKİL VE GRAFİK LİSTESİ

Şekil 2.1. Sosyal Sermayenin Unsurları	91
Şekil 2.2. Sosyal Sermaye Kavramı Tamamlayıcıları ve Temel Yaklaşımlar.....	92
Şekil 2.3. Sosyal Sermaye Yaklaşımları	95
Şekil 3.1. Sermaye Karışımları İçinde Sosyal Sermaye: ve Olası Bir Kalkınma	180
Şekil 3.2. Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu	190
Grafik 5.1. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Ermenistan	295
Grafik 5.2. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Avustralya.....	295
Grafik 5.3. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Azerbaycan	296
Grafik 5.4. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba.....	296
Grafik 5.5. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs	297
Grafik 5.6. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti.....	297
Grafik 5.7. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka.....	298
Grafik 5.8. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya	298
Grafik 5.9. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan.....	299
Grafik 5.10. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda.....	299
Grafik 5.11. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya	300
Grafik 5.12. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan	300
Grafik 5.13. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR.....	301
Grafik 5.14. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar.....	301
Grafik 5.15. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika.....	302
Grafik 5.16. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova	302
Grafik 5.17. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda.....	303
Grafik 5.18. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç.....	303
Grafik 5.19. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya	304
Grafik 5.20. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti	304

Grafik 5.21. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – GÜney Afrika	305
Grafik 5.22. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya	305
Grafik 5.23. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İSveç	306
Grafik 5.24. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland	306
Grafik 5.25. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo	307
Grafik 5.26. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – T¼rkiye.....	307
Grafik 5.27. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Ermenistan	308
Grafik 5.28. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Avustralya.....	308
Grafik 5.29. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Azerbaycan	309
Grafik 5.30. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – K¼ba.....	309
Grafik 5.31. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs	310
Grafik 5.32. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti.....	310
Grafik 5.33. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka.....	311
Grafik 5.34. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya	311
Grafik 5.35. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan.....	312
Grafik 5.36. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda.....	312
Grafik 5.37. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail	313
Grafik 5.38. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – L¼bnan	313
Grafik 5.39. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR.....	314
Grafik 5.40. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar.....	314
Grafik 5.41. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika.....	315
Grafik 5.42. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova.....	315
Grafik 5.43. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda.....	316
Grafik 5.44. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç.....	316
Grafik 5.45. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya	317
Grafik 5.46. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti	317

Grafik 5.47. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika	318
Grafik 5.48. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya	318
Grafik 5.49. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç	319
Grafik 5.50. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland	319
Grafik 5.51. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo	320
Grafik 5.52. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Türkiye.....	320
Grafik 5.53. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği– Ermenistan.....	321
Grafik 5.54. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Avustralya	321
Grafik 5.55. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Azerbaycan.....	322
Grafik 5.56. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba	322
Grafik 5.57. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs.....	323
Grafik 5.58. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti.....	323
Grafik 5.59. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka	324
Grafik 5.60. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya.....	324
Grafik 5.61. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan	325
Grafik 5.62. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda	325
Grafik 5.63. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail.....	326
Grafik 5.64. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan.....	326
Grafik 5.65. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs.....	327
Grafik 5.66. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti.....	327
Grafik 5.67. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka	328
Grafik 5.68. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya.....	328
Grafik 5.69. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan	329
Grafik 5.70. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda	329
Grafik 5.71. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail.....	330
Grafik 5.72. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan.....	330
Grafik 5.73. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR	331

Grafik 5.74. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar	331
Grafik 5.75. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika	332
Grafik 5.76. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova	332
Grafik 5.77. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda	333
Grafik 5.78. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç	333
Grafik 5.79. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya.....	334
Grafik 5.80. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti	334
Grafik 5.81. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika.....	335
Grafik 5.82. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya	335
Grafik 5.83. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç	336
Grafik 5.84. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland.....	336
Grafik 5.85. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo	337
Grafik 5.86. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği– Türkiye	337
Grafik 5.87. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Ermenistan.....	338
Grafik 5.88. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Avustralya	338
Grafik 5.89. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Azerbaycan.....	339
Grafik 5.90. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba	339
Grafik 5.91. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs.....	340
Grafik 5.92. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti	340
Grafik 5.93. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka	341
Grafik 5.94. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya.....	341
Grafik 5.95. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan	342
Grafik 5.96. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda	342
Grafik 5.97. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail.....	343
Grafik 5.98. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan.....	343
Grafik 5.99. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR	344
Grafik 5.100. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar	344

Grafik 5.101. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika.....	345
Grafik 5.102. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova	345
Grafik 5.103. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda	346
Grafik 5.104. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç.....	346
Grafik 5.105. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya.....	347
Grafik 5.106. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti.....	347
Grafik 5.107. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika.....	348
Grafik 5.108. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya	348
Grafik 5.109. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç	349
Grafik 5.110. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland.....	349
Grafik 5.111. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo	350
Grafik 5.112. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Türkiye	350
Grafik 5.113. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Ermenistan	351
Grafik 5.114. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Avustralya.....	351
Grafik 5.115. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Azerbaycan	352
Grafik 5.116. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba.....	352
Grafik 5.117. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs	353
Grafik 5.118. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti.....	353
Grafik 5.119. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka.....	354
Grafik 5.120. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya	354
Grafik 5.121. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan.....	355
Grafik 5.122. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda.....	355
Grafik 5.123. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail	356
Grafik 5.124. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan	356
Grafik 5.125. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR.....	357
Grafik 5.126. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar	357
Grafik 5.127. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika.....	358

Grafik 5.127. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova.....	358
Grafik 5.129. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda.....	359
Grafik 5.130. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç.....	359
Grafik 5.131. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya	360
Grafik 5.132. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti.....	360
Grafik 5.133. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika	361
Grafik 5.134. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği– İspanya.....	361
Grafik 5.135. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç	362
Grafik 5.136. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland	362
Grafik 5.137. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo.....	363
Grafik 5.137. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Türkiye.....	363

GİRİŞ

Ekonomik büyüme iktisatçıların 18.yüzyıldan günümüze kadar hemen her dönemde en çok üzerinde durduğu en önemli iktisadi kavramlardan biridir. Ekonomik büyüme günümüzde de gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için küresel rekabet ortamında dikkate alınması gereken en önemli sosyal ve ekonomik konuların başında gelmektedir.

Genel anlamda ekonomik büyümeden söz edebilmek için hâsılada bir artış ve hâsıladaki artışın sürekli olması gerekmektedir. Hâsılada bir artış meydana gelmezse, ekonomik durgunluk ya da gerileme söz konusu olacaktır. Ancak bu artışlar uzun dönemde ülkenin sahip olduğu üretim kapasitesinin ya da potansiyelinin genişlemesi veya daha verimli kullanılması ile ortaya çıkabileceğinden, ekonomik büyüme, uzun vadeli bir ekonomik olgu olarak karşımıza çıkar.

Büyüme literatüründeki teorik modeller, büyümeye yönelik temel düşünce sistematüğını yansıtmakta olup, ağırlıklı olarak Neo-klasik ve Modern İçsel Büyüme teorileri üzerinde yoğunlaşmıştır. İlgili iktisat yazınında son elli yıllık dönemde ortaya atılan çağdaş büyüme teorilerinde ise sosyal olguların önemi giderek daha fazla vurgulanmaya başlanmış ve günümüzde büyümenin dört temel üretim faktörü ile açıklanması imkânsız hale gelmiştir.

Son yıllarda sosyal sermaye kavramı sosyal sorunların çözümü ve özellikle büyüme konusunda yeni bir yaklaşım ve yeni bir teknik dil olarak değerlendirilmektedir.

Sosyal sermaye kavramı, özellikle son yıllarda çok kullanılmasına ve gittikçe artan bir önem kazanmasına rağmen, kavramın tarihi oldukça eskiye gitmektedir. Sosyologların, toplumların gelişimine, norm ve değerlerin aktarımına ve kolektifliğin anlamına giderek daha fazla önem vermeleri sosyal sermaye kavramını ilk olarak sosyologların tanımlamasına neden olmuştur. Sosyal sermayenin anlamsal gelişimi ile işaret edilen, açık bir şekilde “sosyal sermaye” kavramını kullanmamış ancak sosyal sermaye

kavramının anlamını temellendirecek görüşler sunmuş, bilim insanlarının yaklaşımlarının, sosyal sermayeyi önemli katkıları olan, örneğin, sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği (Çetin, 2006:5) görüşünü kabul eden Adam Smith ve Karl Marx ile başta J.J. Rousseau, Thorstein Veblen, Max Weber, Ferdinand Tönnies ve Emile Durkheim gibi birçok araştırmacı ve düşünce adamının çalışmaları ile 1990'lı yıllardan itibaren popüler bir hale gelmiştir (Altay,2007:4).

Piyasa ekonomisinin ve demokrasinin etkin işleyişinde sosyal sermaye birikiminin oluşturduğu “birlikte iş yapabilme” ve “paylaşma gücü” çok önemlidir. Bunların zayıf kalması halinde piyasa ekonomisinde üretkenlik ve demokrasi uygulamalarında eksiklikler ortaya çıkabilmektedir. Birlikte ve organize iş yapabilmek için güçlü bir sosyal sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerinde olduğu gibi, üretken şekilde kullanılması ile bir anlam kazanacak ve miktarı artacaktır(Cohen and Prusak, 2001:3).

Sosyal sermayede diğer sermaye çeşitleri gibi kanıtlanabilir, incelenebilir, yatırım yapılabilir, yarar sağlanacak hale getirilebilir ve etkin kullanıldığında büyüyebilmektedir (Cohen and Prusak,2001:27). Bu bağlamda sosyal sermaye, gerçek ve potansiyel kaynakların içinde saklı olan, mevcut ilişkiler ağından türetilenlerin toplamını içermektedir (Şamiloğlu,2002:154). Dolayısıyla sosyal sermaye kavramı, sadece ilişkileri açıklamaya yönelik bir kavram değil, bu ilişkilerin etkin kullanıldığında tüm diğer sermaye çeşitleri gibi büyüme ve gelişme potansiyelini de açıklayan bir kavramdır. Son yılların en önemli ekonomik ve sosyal kavramlarından olan sosyal sermaye, ülkelerin ekonomik, siyasi ve sosyal alanlardaki başarılarıyla doğrudan ilgili bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Woodhause, 2006: 84).

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki aktif bağlantılar birikiminden; insan şebekelerini ve topluluklarını birbirine bağlayan ve işbirliğini mümkün kılan güven, karşılıklı anlayış ve ortak değerlerle davranışlardan meydana gelmektedir (Cohen and Prusak,2001: 20).

Sosyal sermayenin tipik unsurları arasında, yüksek düzeyde güven, sağlam kişisel şebekeler ve canlı topluluklar, ortak anlayışla ortak bir girişime eşit katılım duygusu yani bireyleri grup haline getiren her şey bulunmaktadır. Bu türden bağlılık; işbirliğini, sadakati, bilgiye ve yeteneğe hızlı erişimi ve düzenli örgütsel davranış desteklemektedir.

Özellikle son yarım yüzyılda sosyal sermaye bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmeye başlanmış ve sosyal sermaye -ekonomik kalkınma ilişkisini ortaya koyan birçok çalışma yapılmıştır. Kalkınmada fiziki sermayenin rolünü ön planda tutan birçok kalkınma politikası ve modelinin, beklenen başarılı sonuçları elde edememiş olmaları bu çalışmaların birçoğunun odak noktası oluşturmuştur. Küresel üretim ve ticaretin doğasından ortaya çıkan değişimler de, geleneksel politikaların başarısızlığında önemli rol oynarken; kaynak zenginliği bakımından doğal kaynaklar ve fiziki sermayenin öneminin görece olarak azalması, buna karşılık beşeri ve sosyal sermayenin giderek önem kazanması da bu araştırmalar için başlıca motivasyonu sağlamıştır.

Rekabet gücü ve endüstriyel politika çalışmalarında ülkeler arası farklılıkları açıklamada kültürel özelliklerin-değerlerin önemine vurgu yapılmasıyla birlikte, beşeri sermayenin bir tamamlayıcısı olarak, yeni grup ve örgütlerin birbirlerine duyduğu güven ve ortaklaşa çalışmalardan doğan "sosyal sermaye" kavramı giderek önem kazanmaya başlamıştır.

1980'li yılların ortasında ekonomik büyümenin öğeleri ile ilgili çalışmalarda bir artış olmuş, ayrıca yeni modern büyüme teorisi kapsamında işgücü ve parasal sermaye gibi değerlerin yanında beşeri sermaye ve bileşenlerini de, ülkelerarası kurumsal ve coğrafik farklılıkları da vekil olarak ele alan deneysel çalışmalar yapılmıştır.

1990'ların sonlarında ekonomik büyüme ve gelişmede kültürel unsurların önemini içeren yeni yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Sosyal sermayenin ekonomik hayattaki rolü norm ve değerlerle bağlantılı olarak tartışmaya başlanmıştır. Çalışma alanı olarak tam ayrılmamış olan ve bu nedenle beşeri sermaye teorisi gibi bir teori olarak ortaya konulamayan sosyal sermaye kavramının ekonomik analizlerdeki kayıp bağlantıyı (missing link) açıkladığı iddia edilmektedir. Temel olarak insan davranışlarının sosyal ve kültürel yönüne ağırlık verilmekte, bunların ekonomik uygulamaları ele alınmaktadır. Sosyal sermaye tanımı ile ilgili olarak pek çok iktisatçının farklı bakış açıları söz konusu iken tanımların çoğu fonksiyonel yöne ağırlık vermekte ve kolektif davranışlara vurgu yapmaktadır. Sosyal sermayenin politik bilimlerdeki bu tanımlanmasının yanı sıra sosyolojide sosyal uyum (cohesion) ya da ekonomide özellikle ekonomik büyüme ile ilişkisi ele alınmaktadır (Fukuyama,2002:24).

BİRİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK BÜYÜME VE EKONOMİK BÜYÜMEYİ AÇIKLAYAN TEORİK YAKLAŞIMLAR

Ekonomik büyüme iktisatçıların 18.yüzyıldan günümüze kadar hemen her dönemde en çok üzerinde durduğu en önemli iktisadi kavramlardan biridir. Ekonomik büyüme günümüzde de gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için küresel rekabet ortamında dikkate alınması gereken en önemli sosyal ve ekonomik konuların başında gelmektedir. Bu bölümde ekonomik büyüme kavramı 7 temel alt başlık altında ele alınmaktadır. Bu alt başlıklar ekonomik büyüme kavramı, kaynakları, özellikleri, türleri, etkileri ve sonuçları, sınırları ve son olarak ekonomik büyüme modelleridir.

1.1. Ekonomik Büyüme Kavramı

En kısa tanımıyla ekonomik büyüme, hasılanın reel olarak artmasıdır. Ekonomik büyüme; belirli bir dönemde (genellikle bir yılda) bir ülkede üretilen mal ve hizmet miktarının zaman içinde artması (Ünsal, 2005:14) şeklinde tanımlanmaktadır. Yani bir ülkenin ekonomik büyümesi fert başına GSYİH'nin sürekli olarak artması anlamına gelmektedir. Bir ülkede ekonomik büyümenin ne oranda meydana geldiğini belirleyebilmek için ortalama büyüme hızı ile yıllık büyüme hızı hesaplanmaktadır. Ekonominin büyüme hızı, reel GSYİH'nin artış oranıdır. İşgücü doğal kaynaklar, sermaye gibi ekonomik değerlerdeki fert başına bir yıldan diğer yıla doğru daha yüksek gelir sağlayacak şekilde artışlara “ekonomik Ekonomik büyüme” adı verilmektedir (Ülgener, 1976:409).

Diğer bir tanımlamaya göre ekonomik büyüme; emek ve sermaye gibi faktörlerin arzındaki artışların veya üretimde kullanılan faktörlerdeki birim başına düşen hâsıla oranındaki artışın potansiyel milli gelirden yaptığı yükselmedir (Lipsey et al., 1984:732).

Genel anlamda ekonomik büyümeden söz edebilmek için hâsılada bir artış ve hâsıladaki artışın sürekli olması gerekmektedir (Karagül, 2002:1). Hâsılada bir artış meydana gelmezse, ekonomik durgunluk ya da gerileme söz konusu olacaktır. Ancak bu artışlar uzun dönemde ülkenin sahip olduğu üretim kapasitesinin ya da potansiyelinin genişlemesi veya daha verimli kullanılması ile ortaya çıkabileceğinden, ekonomik büyüme, uzun vadeli bir ekonomik olgu olarak karşımıza çıkar. Ekonomik büyüme bu nedenle ekonominin arz cephesi tarafından belirlenen bir olgudur (Kibritçioğlu, 1998:3). Üretim imkanları eğrisi, mevcut üretim faktörleri ve üretim teknolojisi veri iken (ceteris paribus), belirli bir dönemde ekonominin maksimum düzeyde üretebileceği çeşitli çıktı (ürün) bileşimlerini gösteren bir eğri iken; bir ülkenin üretim olanakları eğrisinin veya uzun dönem toplam arz eğrisinin sağa doğru kaymasını sağlayan sebepler iktisadi büyümenin temel faktörlerini oluşturmaktadır.

Üretim olanakları eğrisinin sağa kayması; sahip olunan kıt kaynakların zaman içinde artması, niteliklerinin iyileşmesi ve üretim teknolojisindeki gelişmeler sayesinde gerçekleşmektedir. Bu kaymaların arkasında hükümetlerin, üretim faktörlerinin verimliliklerini arttırıcı eğitim ve teknoloji politikalarının ve fizikî sermaye stokunu arttırıcı altyapı yatırımlarının da olabileceği açıktır (Kibritçioğlu, 1998: 2).

Ekonomik büyüme; diğer bir yaklaşımla, ekonomide mal ve hizmetlerin üretilebilme gücünün artırılması olarak tanımlanabilir. Bir ekonomide üretim yapılabilmesi, diğer bir ifade ile çıktı üretilebilmesi için emek, fiziki sermaye, beşeri sermaye ve doğal kaynaklar gibi girdiler, girişimciler tarafından teknolojik bilgi kullanımıyla belli oranlarda bir araya getirilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla bir ekonominin üretim kapasitesi kullanılan kaynakların niteliğine, niceliğine ve kullanılan teknolojiye dayanmaktadır. Bu açıdan ekonominin büyümesi veya ekonominin üretim kapasitesinin artması, kullanılan kaynakların niteliğinde ve niceliğinde artışlar ve teknolojik ilerlemenin sağlanması anlamına gelmektedir.

Aslında ekonomik büyüme; ilerleme, modernleşme, kalkınma gibi kavramların gerisindeki reel bir karşılığı olan *asıl kavramdır*. Başka türlü bir ifade ile ilerleme, modernleşme, muasır medeniyet seviyesini yakalama, kalkınma söyleminin *temel taşlarını* ekonomik büyüme denilen kavram oluşturmaktadır. Bir ülkenin kalkınması,

ilerlemesi, modernleşmesi için ekonomik büyümenin vazgeçilmezliğinden şüphe edilememektedir. (Başkaya,2011:1).

Yazı ve konuşma dilinde büyüme yerine ara sıra benzeri terimlerin kullanıldığına rastlanır (Ülgener,1976:209). Gelişme ve kalkınma terimleri bunların başında gelmektedir. İktisatta bu kavramların farklı anlamlara geldiğine dikkat çekilmiştir. Ekonomik büyüme, sadece üretimin ve kişi başına gelirin artması olarak kabul edilirken; kalkınma, üretimin ve kişi başına gelirin artmasının yanı sıra, bir toplumda iktisadi ve sosyo-kültürel yapının da değişmesi ve yenilenmesi anlamına gelmektedir (Han ve Kaya, 2002:6). Ekonomik büyümeyi, buna göre, "ülke ekonomisinin temel değişkenlerinde (işgücü, tabii kaynaklar, sermaye) kişi başına daha yüksek bir reel hasıla sağlayacak şekilde gövde ve hacim genişlemeleri" olarak tanımlamak mümkündür. (Tanrıkulu,1983:3).

Özetle bir ekonomi için, ekonomik büyüme; ekonomi tam istihdamda iken, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli kullanılmasıyla üretimde meydana gelen artışlar ve ekonomi tam istihdamda iken, kullanılan kaynak miktarındaki artışlar şeklinde iki açıdan ifade edilebilir.

Ekonomik büyüme bir ekonomide yaşanan gelişmelerin sayısal artışlarla ifade edilmiş şeklidir. Ölçümlerde birçok kriterin kullanıldığı bilinmekle birlikte, ekonomik büyüme kişi başına reel hâsılada meydana gelen sürekli artış olarak tanımlanmaktadır. Buna göre, bir ekonomide ekonomik büyüme belli bir dönemde bir önceki döneme göre üretilen mal ve hizmet miktarındaki artış olarak tanımlanabilir. Büyüme sadece fiziksel sermayedeki artışlardan oluşmamakta; sermayenin niteliğini belirleyen teknolojik gelişme, eğitim, ölçüğe göre artan getiri, sanayinin daha iyi örgütlenmesi gibi unsurlar da büyümeyi belirleyen faktörler arasında yer almaktadır (Köse, 1992:23).

Kısa dönemde üretim artışları, sürekli olması beklenemeyecek durumlar sonrası ortaya çıkmış olabilir. Savaş sonrası dönemlerde, konjonktürel dalgalanmanın belirli kısa dönemlerinde, tarımsal verimin birkaç yıl yüksek olduğu dönemlerde bu tür artışlara rastlanabilir. Dolayısıyla üretim artışının tesadüfi nedenlere dayanması söz konusu olabilir. Ancak iktisadi büyümeye işaret eden üretim artışı, uzun dönemde ülkenin üretim ölçeğinin veya potansiyelinin genişlemesi veya daha üretken kullanılması

sayesinde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, iktisadi büyüme kısa dönemli statik bir olgu değil, uzun dönemli dinamik bir olgu olarak ifade edilebilir(Taban, 2008: 1).

1.2. Ekonomik Büyümenin Kaynakları

Ekonomik büyümeye kaynaklık eden faktörlerin tespitinde öncelikle üretim fonksiyonuna başvurulması gerekir. Çünkü ekonomik büyüme bir üretim artışıdır. Üretim fonksiyonu, üretilen çıktı miktarı ile üretimde kullanılan girdiler ve teknoloji arasındaki ilişkiyi gösterirken üretim fonksiyonu da belirli (veri) bir teknoloji düzeyinde belli bir girdi bileşimi ile elde edilebilecek maksimum üretim miktarını göstermektedir (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2000:388). Çıktı üretimi, “Sermaye ve İşgücü/Emek girdilerinin teknoloji yardımıyla kullanılması ile gerçekleşmektedir. Teknoloji; emek ve sermaye değişmeksizin çıktı miktarının artmasını sağlayan üretim yöntemleri ve kullanılan makine ve teçhizata ilişkin bilgi olarak tanımlanır. Çıktıdaki, üretim faktörlerindeki -işgücü (emek) ve sermaye- artış ya da teknolojik gelişmeler yoluyla sağlanmaktadır. Ekonomik büyümeyi ve ülkeler arasındaki gelir düzeyi farklılıklarını anlamak için, üretim faktörlerinin büyümesini ve teknik bilginin gelişmesinin belirleyicilerini bilmek gerekir (Fischer and Dornbusch, 2001:263). Üretim fonksiyonuna kişilerin sahip olduğu doğal yetenekler, zeka ve eğitimle kazanılan yetenekleri dahil etmek mümkündür. Bazen öğrenim ve eğitimin büyüme üzerindeki potansiyel katkısını vurgulamak için, üretim fonksiyonu beşeri sermayeyi ayrı bir girdi olarak ele alacak biçimde yazılır. Aslında daha nitelikli emek olarak ifade edilen bir girdi olarak beşeri sermaye, bireylerin sahip olduğu gelir kazanma potansiyelinin değeridir. Beşeri sermayenin ayrı bir girdi olarak yer aldığı üretim fonksiyonu aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$Y = A f(K, H, N)$$

Y: Çıktı Düzeyi

A: Teknoloji

K: Sermaye

N: İşgücü

H: Beşeri Sermaye

Makro düzeyde ele alındığında toplam üretim fonksiyonu aşağıdaki gibi de yazılabilir.

$$Q=T f(E,S,D,M)$$

Q: Toplam Üretim

T: Teknoloji

E: Emek

S: Sermaye

D: Doğal kaynak

M: Müteşebbis

Fonksiyonlarda “H,N,M,E” fonksiyon bileşenlerinin doğrudan veya dolaylı olarak emek/işgücü/insan kaynağı ile ilgili olduğu açıktır. Büyümenin kaynakları irdelenirken ilk başvuru noktası üretimde kullanılan belirtilen bu girdiler olacaktır. Üretim faktörlerinin miktarlarında ya da verimliliğinde meydana gelebilecek artışlar ile teknoloji de sağlanacak değişim, üretim artışında etkili olabilecek temel faktör durumundadır (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2000:388).

1.2.1. Sermaye

Sermaye veya kapital; ekonomi biliminde mal üretmek için kullanılan makine, fabrika gibi fiziksel araçlardır. Başka bir ifade ile iktisatta sermaye “doğada serbest biçimde bulunmayan fakat insan tarafından üretilmiş üretim araçları” olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle ise sermaye, bir ekonomi ya da firmada üretilen üretim araçları stokudur. Özetle sermaye (K), üretim artışına katkı sağlayan tüm malları ifade etmektedir.

Üretimde kullanılan aletler, makineler, sanayi gereçleri, ulaşım araçları, donanımlar fiziki sermayeyi oluşturur. Sermaye birikimi ise bir firma veya ülkenin; belirli bir dönemde üretebileceği mal ve hizmet toplamıdır. Özellikle emeğin (işgücünün) yoğun olarak kullanıldığı bazı hizmet sektörlerinde ve tarım sektöründe üretim kapasitesinin sermaye birikimine bağımlılığı görece zayıf olsa da sermaye birikimi olmaksızın bir üretim faaliyetinden bahsetmek oldukça güçtür (Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu,2002:11).

Sermaye stokundaki bir artış üretimin artmasına neden olmaktadır. Artan sermaye stoku öncelikle üretken kapasitenin artışına neden olacaktır. Artan kapasite ise kullanıldığı sürece, üretim artışını ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi sağlayacaktır. İşgücü ve fiziki sermaye bileşimi ekonomik büyüme için kilit noktalardan bir tanesidir. Bunun yanında fiziki sermayedeki artış ile birlikte emek başına düşen sermaye miktarının artışı verimliliği artıracak ve kişi başına üretim artışı ile birlikte ekonomik büyüme süreci de hızlanacaktır. Bir ülkede sermaye stokundaki artışlar yatırım miktarındaki değişmelere bağlı olarak belirlenmektedir. Sermaye kavramı bir stok değişkeni ifade ederken yatırım bu stoka yapılan ilaveleri ifade etmektedir.

Sermaye birikiminin ekonomik büyüme üzerindeki rolü konusunda tam bir görüş birliği yoktur. Örneğin, Blomstrom, Lipsey ve Zejan (1996) nedensellik sınamalarının sermaye birikiminin ekonomik büyümeyi uyarmasından daha çok ekonomik büyümenin sermaye birikimini uyardığını gösterdiğini; sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyümenin anahtarı olduğunu gösterir hiç bir kanıt olmadığını ifade etmektedirler. Diğer yandan, bu araştırmacılara göre kurumlar, ekonomik ve politik iklim ile eğitim, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, düşük nüfus artışı ve yatırımların etkin kullanımını özendiren iktisat politikaları ekonomik büyümenin temel belirleyicileridir. King ve Levine (1993) gibi iktisatçılara göre ise; sermaye birikimi; ekonomi büyümeyi etkileyen temel bir unsur olarak değil, sadece ekonomik büyümenin bir özelliği olduğunu savunmuşlardır. Neo-klasik büyüme kuramının temelini oluşturan Solow'a göre ise sermaye birikimi ekonomik büyümenin belirleyicisidir. Ancak uzun dönemde geçerliliğini yitirmektedir. Bunun yerine ise; teknolojik gelişmeler ön plana çıkmaktadır. Ayrıca Keynesyen ve post Keynesyen iktisatçılara göre de ekonomik büyümenin temel belirleyicisi yatırım artışlarıdır.

Ekonomik büyümenin en önemli unsurlarından biri olan, sermaye stokundaki artışın kaynağı, net yatırımlardaki artışla beraber, bu yatırımların verimliliğidir. Üretim sürecinde yeterli sermaye kullanılmazsa, üretimde verimlilik düşecektir. Üretimde verimsizlik ise belirli bir süre sonra ekonomik büyümede negatif etki yaratabilmektedir. Ülkelerin ekonomik büyüme seviyelerinin yükselmesi için, yeni yatırımların artması bunun için ise makroekonomik politikalarda istikrar sağlanması, anarşiyi ortadan kaldıracak sosyal ve siyasi istikrarın sağlanması, bireylerin belirli ölçülerde tasarruf yapmaya özendirilmesi ve bu tasarrufların zamanla yatırımlara dönüşmesinin

sağlanması, finansal sistemin gerçek görevini yerine getirmesi, üretim girdi maliyetlerinin azaltılması ve yatırımı kolaylaştırıcı kararların alınması gerekmektedir (Tezel, 2000:96).

Diğer taraftan, teorik ve ampirik düzeylerde yapılan birçok çalışma sermaye birikiminin ekonomik gelişmedeki belirleyici etkisini vurgulamaktadır. Sermaye birikiminin ekonomik gelişmenin temelini oluşturduğu görüşü A. Smith'e kadar uzanmaktadır. A. Smith'e göre ekonomik büyüme ve verimlilik artışı sağlamada büyük önem taşıyan uzmanlaşma ve işbölümünün gerçekleşmesi sermaye birikimini gerektirmektedir. Sermaye birikimi dolayısıyla ortaya çıkacak üretimin mekanizasyonu sürecinin etkileri K. Marx'ın analizlerinin odak noktasını oluşturmaktadır. Klasik iktisatçılar yanında Keynezyen ve Post-Keynezyen iktisat geleneğinde de yatırımlar ekonomik büyümenin ana unsuru olarak ele alınmaktadır. Post-Keynezyen yaklaşımda talepteki artış yatırımları uyarmakta, yatırımlar sonucu ortaya çıkacak içsel ve dışsal ekonomiler dolayısıyla verimlilik ve ekonomik büyüme ivmelenmektedir. Diğer taraftan, bu yaklaşımda yatırımların yeni teknolojilerin ortaya çıkmasında ve/veya yayılmasında önemli bir işlev gördüğü kabul edilmektedir. Örneğin, Kaldor (1957), Kaldor ve Mirrlees (1962) tarafından geliştirilen modellerde teknolojik gelişme yatırımların bir fonksiyonu olarak ele alınmaktadır. Sermaye birikimi; istihdam artışı ve teknolojik gelişmenin, dolayısıyla da ekonomik büyümenin temel belirleyicilerindedir ve sermaye birikiminin belirleyici rolünü ihmal ederek ülkelerin kalkınma ve ekonomik büyümelerini açıklamak mümkün değildir (Bulutay, 1995a:5, 1995b:1). De Long ve Summers (1992), Levin ve Renelt (1992) tarafından yapılan çalışmalar ekonomik büyüme ve yatırımlar arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadırlar. Genel olarak, yatırımların, dolayısıyla da sermaye birikiminin, ekonomik büyümedeki öneminin başlıca nedenleri şunlardır (Bulutay, 1995b:5):

- Yatırım ölçek ekonomilerinin ve artan getirinin temelini oluşturur,
- Yatırım yeni teknolojilerin kullanılmasını sağlayan temel araçtır,
- Yatırım deneyim kazanma ve yaparak öğrenme imkanı sunmaktadır,
- Yatırım sosyal sermayenin ve çeşitli dışsallıkların temelini oluşturmaktadır,
- Yatırım verimliliği yüksek çalışma alanları yaratmaktadır.

1.2.2. Doğal Kaynaklar

Doğal kaynaklar üretim faktörü hammadde ve topraktan oluşur. Doğal kaynaklar (N), yeraltı ve yerüstü kaynaklarla, tabiatın sahip olduğu her türlü unsur doğal kaynaklar tanımının içine girmektedir. Toprak tarım ve taş ve toprağa dayalı sanayi benzeri alanlarda hammadde olma ve mal ve hizmet üretimi için kurulacak bir tesisin inşaatı için gerekli olan arazi anlamında gayrimenkul olma özelliği ile ortaya çıkar. Doğal kaynakların ekonomik büyümeye etkisi bu kaynakların kullanımından elde edilen verimle orantılıdır. Dünya üzerinde zengin doğal kaynaklara sahip birçok ülkenin ekonomik gücü bu ülkelere oranla doğal kaynakları kısıtlı ülkelere daha fazladır. Bilindiği gibi doğal kaynakların arzı sabittir. Ancak doğal kaynakların arzının sabit olmasına rağmen zaman içinde ormanların azalması, yeraltı zenginliklerinin yok olması gibi bazı değişimler ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle doğal kaynakların azalması, değerlendirilme noktasında yeni teknolojilerin geliştirilmesine neden olmaktadır. Yirmi birinci yüzyıl ekonomilerinde büyümenin anahtarı gittikçe azalan doğal kaynaklardan maksimum fayda sağlayacak teknolojiler geliştirmek, yenilenebilir enerji kaynakları kullanan üretim sistemleri yaratmaktır.

1.2.3. İşgücü

İşgücü (L), Emek, üretimin temel ögesi olup, insan faaliyetinin üretime katılmasıdır. Klasik üretim fonksiyonlarındaki (L) emek faktörünün bilgi, beceri, deneyim ve yetenek düzeyi hakkında içeriğe sahip değildir. Buradaki işgücü, ortalama yetenek düzeyindeki fiziki emeği sembolize etmektedir. İşgücü bir ekonomide çalışabilir yaştaki nüfusla ifade edilmektedir.

İşgücü miktarının artması ile birlikte, daha fazla işçi ile daha fazla üretim gerçekleşmesi beklenmektedir. Ancak, artan emek ile birlikte, sermaye de artmadığı sürece, bir süre sonra, emek başına düşen sermaye miktarı azalacaktır ve emeğin üretkenliği de düşmeye başlayacaktır. Yani, emek sermaye oranında, emekten kaynaklanan bir artış, bir süre sonra azalan verimlerin devreye girmesiyle üretkenliğin düşmesine yol açacaktır. Bunun aksine, nüfus artışının yüksek olması, ülkenin ekonomik büyüme performansına olumlu katkıda da bulunabilir. Romer'e göre bir ülkenin nüfusu ne kadar fazla ise üretim süreci sonunda ortaya çıkan bilginin sebep olduğu dışsallıklardan

faydalanan insanların sayısı da o kadar fazla olacaktır (Romer,1986:1003). Bilginin daha fazla insan tarafından kullanılması da insan sermayesi stokunu artırarak, büyümeye olumlu katkıda bulunabilecektir. Dolayısıyla, ekonomik büyüme oranı ile nüfus oranı arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu da söylenebilir. Buna literatürde, nüfus ya da ölçek etkisi denilmektedir. Nüfusun büyüme sürecine etkisi üretim aşamasında oluşan teknik bilginin daha fazla nüfus tarafından paylaşılması ve bilginin üretime daha fazla olarak girmesi sonucunu oluşturmaktadır (Atamtürk,2007:3).

1.2.4. Teknolojik Gelişme

Teknolojik gelişmeler toplumsal alanda sosyo kültürel etkiler yaratırken ekonomide üretim süreçlerinde ve organizasyon yöntemlerinde önemli etkiler yapmaktadır. Bu bağlamda kalıcı ekonomik, sosyal ve siyasal dönüşümleri de beraberinde getiren teknolojik gelişmeler insanlık tarihinde devrim etkisi yapmıştır. Örneğin ateş, tekerlek, yelkenli, barut ve matbaa. Çağdaş dünyanın başlangıç noktasını oluşturan sanayi devrimi ise, buhar gücü ve elektrik enerjisinden sonra bilgi teknolojisi ile üçüncü aşamaya girmiştir. Sosyo ekonomik gelişme sürecinde tarım devrimi birinci dalga, sanayi devrimi ikinci dalga, enformasyon devrimi üçüncü dalga olarak ifade edilmektedir(Toffler and Toffler,1996:5).

Teknoloji; mal veya hizmet üretimi için gerekli bilgi, organizasyon ve tekniklerin bütünüdür. Teknolojik gelişme, daha kaliteli, daha çok miktarda, daha az maliyetle üretim imkânı sağlayan bilgiyi ortaya çıkarma olarak tanımlanmaktadır. Ülkelerin ekonomik büyüme oranlarını belirleyen en önemli unsurlardan birisi teknolojik gelişmedir. Teknolojik gelişmenin ekonomik bakımdan bir anlam ifade edebilmesi için, kâr veya zarar etmeyi göze alacak biçimde bir firmada yenilik olarak uygulamaya koyulması gerekmektedir (Kibritçioğlu, 1998:5). Teknolojik gelişme; buluş, yenilik, yayılma olarak üç aşamada incelenebilir. Buluş; yeni bir fikir ortaya konması, yenilik; buluşun kullanıma geçirilmesi, yayılma ise yeniliğin firmalar arasında ya da kullanıcılar arasında yaygınlaşmasıdır.

Sanayi devrimiyle birlikte yeni buluşların hız kazanması teknolojik gelişmenin ekonomik büyüme üzerine etkisi iktisatçıların ilgisini daha çok çekmeye başlamıştır. İktisat kuramında teknolojik gelişmenin içselleştirilmesine yönelik çabaların çıkış

noktası Schumpeter'dir. İktisat kuramları açısından teknolojik gelişmenin ekonomik büyümeye etkisine değinen ilk iktisatçı olmuştur. Shumpeter, “yeni ürünlere dayanan rekabetin, var olan ürünlerin fiyatları üzerindeki marjinal değişikliklerden daha önemli” olduğunu vurgulamıştır. Schumpeter sanayi devrimi sonucu oluşan toplumların ortaçağda yaşayan toplumlardan daha mutlu olmadığını, bu kapitalist sürecin insan hayatını berbat etme serbestliğine sahip olduğunu ve böylece insanları kendi yöntemleriyle baş başa bıraktığını belirterek; bütün ekonomilerde rekabetçi üstünlüğün teknolojik gelişmelerden kaynaklandığını negatif bir tavırla belirtmiştir (Tezel, 2000:19). Shumpeter'in yaklaşımına göre, teknolojik yenilik ekonomik gelişmenin ve ekonomideki dalgalanmaların ana unsurunu oluşturmaktadır. Shumpeter ekonomik gelişmenin nitelikli ve büyük ölçekli bir analizini yaparken teknolojik gelişmeyi merkezi bir konuma yerleştirmiş ve kapitalist ekonominin dinamik sistemine vurgu yapmıştır. Schumpeter'ın yaklaşımında teknolojik yenilik sürekliliği olmayan, mevcut teknolojiden bir kopuş ifade eden, nitel ve radikal bir değişikliktir. Shumpeter'e göre müteşebbis, yeni teknoloji sayesinde aşırı kar elde eder ve tekel konumuna gelir. Bu yeni teknolojinin diğer girişimciler tarafından da kullanılmasıyla kar normal seviyelere düşer, ardından yeni bir teknolojik gelişmenin yaratılması ve bu gelişmeyi yaratan müteşebbisin aşırı kar elde etmesiyle süreç yenilenir (Ansal, 2004: 41).

Marx da tıpkı Shumpeter gibi yeniliklerin kapitalist ekonomide rekabetçi üstünlüğün en başında gelmekte olduğunu ifade etmiş, teknolojik gelişmenin kalkınma süreçlerine etkisini vurgulamıştır. Marxsist düşünüş açısından teknolojinin ekonomik gelişmeye etkisi sınıf ilişkileri temelinde irdelenmiştir. Marx'a göre üretim doğrudan doğruya sermayenin büyümesi ve kar amacıyla yapılır. Sermayedar emek sürecinin çeşitli öğelerini satın alır bir araya getirir ve işçileri belirli bir üretim organizasyonu ile öbür öğeler üzerinde çalıştırır (Ansal, 2004:44).

Ekonomik büyüme sürecinde kaynak tahsisinde yapılan değişiklikler ile etkinlik derecesinde elde edilen kazançlar, teknolojik gelişme sayesinde elde edilen verimlilik artışıyla bütünleşir. Toplam üretimde sanayini payının artması, ürün çeşitliliği, verimlilik ve kalite de ki artışlar teknolojik gelişmenin bir sonucudur (Yücel, 1997:65).

Yeni teknolojilerin yaratılması rekabetçi ekonominin tamamlayıcı bir parçasıdır. Bununla birlikte yeni teknolojilerin geliştirilmesi dinamik bir süreçtir. Schumpeter'in

yaratıcı yıkım olarak ifade ettiği eski teknolojilerin yeni teknolojiler tarafından saf dışı bırakılmasıdır. Yaratıcı yıkım ekonomik gelişmenin merkezinde yer alır çünkü yeni teknolojiler artan yatırıma yol açar ve sonuçta daha iyi performans gösteren teknolojilerin kullanılmasına bu da yüksek oran verimliliğe neden olur.

Büyüme sadece üretim faktörlerinin miktarındaki artışla sağlanamaz. Faktörlerin miktarı sabit kalsa bile, bunların verimliliklerindeki bir artış, büyümenin gerçekleşmesi için yeterli koşulları sağlayabilecektir. Verimlilik artışı; üretimde kullanılan sermaye, emek ve diğer faktörlerin miktarı değişmezken, daha fazla üretim yapılabilmesidir. Bunun en önemli belirleyicisi de teknolojik değişimdir. Ekonomi dışında geliştirilen yeni bir teknolojinin, üretim sürecinde kullanılması ile birlikte aynı maliyet düzeyinde daha fazla üretim olanağı elde edilebilecektir. Teknolojik değişim, verimliliği iki aşamada etkilemektedir. Öncelikle, teknolojik ilerleme; bilgi birikiminin geliştirilmesi ya da yeni bir icatla sağlanmalıdır. Ancak bilgi, kullanılmadığı sürece, tek başına hiçbir işe yaramayacaktır. Bilgi yeni bir ürünün üretiminde ya da mevcut bir ürünün daha verimli şekilde üretimi için kullanıldığında yenilikten söz etmek mümkün olacaktır (Case and Fair, 1989:508). Üretim sürecinde sağlanan bir yenilik ise verimlilik artışına neden olacaktır.

Teknolojik değişimin kaynakları iki türlü olabilir; bu kaynaklar, içsel ve dışsal kaynaklar olmaktadır. İçsel kaynaklara dayalı teknolojik gelişme, firmaların kendi araştırma geliştirme faaliyetleri sonucunda sağlanabileceği gibi iş başındaki personelin tecrübesinin artmasıyla da sağlanabilir. Bu ikinci tür kaynağa iktisatta yaparak öğrenme adı verilmektedir. Teknolojik gelişimin dışsal kaynakları ise teknoloji transferi, hükümetlerin bu yöndeki politika uygulamaları ve ekonomi dışı kaynaklardır. Teknoloji transferi yasal yollardan olabileceği gibi yasal olmayan yollardan da olabilir (Kibritçioğlu,1998:208). Teknoloji transferi dışında, ekonomik gelişmeyi gerçekleştiren ekonomi dışı nitelikte dışsal nedenler olabilir. Bazı ekonomilerde teknolojik gelişme politik, sosyolojik, kültürel, dinsel ya da rastlantısal etkilerle gerçekleşmiş olabilir. Hükümetlerin uyguladıkları ekonomik büyümeye yönelik politikalarla paralel eğitim ve teknoloji ile ilgili politikalar da firmalar açısından dışsal etkenler arasında sayılabilmektedir.. Teknik bilginin dışında ölçek ekonomileri de verimliliği olumlu etkiler. Firmanın ölçeğindeki bir artış, optimum üretim ölçeğine ulaşıncaya kadar, daha

fazla üretimin daha düşük maliyetle gerçekleşmesine neden olacaktır (Peterson, 1994:489).

Ekonomi bilimi, temelde kıt iktisadi kaynaklar karşısında üretim artışını sağlayacak olan unsurları ortaya çıkarmaya çalışır. İktisatçılar da özellikle sanayi devrimi ile birlikte yeni buluşların hız kazanması üzerine, teknolojik gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine dikkat çekmişlerdir. Ekonomik büyüme bir anlamda firmalara ve ülkeler arası kıyaslamalara da temel oluşturduğundan, “İktisadi gelişmenin temel faktörlerinden, ülkeler ve firmaların rekabet mücadelesinin en kritik unsurlarından birisi olan teknolojik yeniliği göz ardı edemeyeceklerin en basında iktisatçılar gelmektedir” (Freeman and Soete, 2003:2).

Neo-Klasiklere göre teknolojik gelişme; “Aynı malın aynı ölçekte daha az girdi kullanarak üretimi olarak görülmekte ve bunun nedenlerinin ekonomi dışı olduğu kabul edilmektedir. Yani, teknolojik bilginin dışsal bir etken olduğu ve kamusal bir nitelik taşıdığı varsayılır. Dolayısıyla teknolojinin karmaşık bir tarafı yoktur, kolaylıkla anlaşılabilir, alınıp satılabilir, dolayısıyla firmadan firmaya transferi bir çaba ve maliyet gerektirmediği gibi ülkeden ülkeye transferinde de bir sorunla karşılaşmaz” (Elster, 1983:91-157). Neo-Klasik model teknolojik gelişimin ekonomiye etkisini, sadece üretimin daha az girdiyle sağlanması olarak sınırlandırmış, teknolojinin ekonomi ile ilişkili bir şekilde nasıl geliştirildiği üzerinde durmamıştır. Modelin bu eksikliklerinden yola çıkarak Romer ve Lucas’ın öncülüğünde içsel (yeni) büyüme modelleri geliştirilmiş, teknoloji dışsal değil içsel bir değişken olarak ele alınmıştır. Teknoloji içsel büyüme modellerinin yapısında o kadar önemli bir yere sahiptir ki bu modellerin sınıflandırılması teknolojinin ele alınış biçimine göre yapılmaktadır.

Teknoloji bir ülkeye dolaylı veya doğrudan girebilir; teknolojinin bir ülkeye giriş yöntemleri şu şekilde olmaktadır (Kar ve Taban, 2005:16-18).

- Teknolojik mal, makine ve teçhizat satın alınarak
- Teknoloji işbirliği anlaşmalarıyla
- Taklit veya kopya yöntemlerle,
- Yerli sermaye ile yabancı sermaye işbirliğiyle,
- Ülkeler arasında öğrenci, seyahat ve uzman değişimi yoluyla
- Uluslararası yayın ve fuarlar yoluyla

Teknoloji transferi, yalnızca bir ülkeden diğerine teknoloji aktarımı anlamına gelmemektedir. Çünkü teknolojinin transfer edildikten sonra, özümsemesi, yenilik yapılabilecek yönlerinin geliştirilmesi ve ekonominin tamamına yayılması uzun bir süreçtir. Ayrıca teknoloji transferinde kullanılan yöntem; teknolojiyi alan ülke ile satan ülke arasındaki strateji ve özümseme yeteneği ile devlet politikaları tarafından belirlenmektedir (Kar ve Taban, 2005:19). Gelişen teknoloji sayesinde, her geçen gün yenilenen, bilgi ve iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmelerin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yaratmaktadır. Ayrıca, teknik gelişmeler sonucunda, gelişen bilgi iletişim teknolojisine ayak uydurabilen nitelikli işgücü ortaya çıkmakta ve böylece fiziki sermayenin yanı sıra, beşeri sermaye unsurlarında da gelişme sağlanmaktadır (Odyakmaz, 2000:5).

1.2.5. Beşeri Sermaye

Ekonomik faaliyetlerin temeli olan üretimin gerçekleştirilmesi, çeşitli koşullarda ve çeşitli oranlarda bir araya gelen üretim faktörlerine bağlıdır. Klasik iktisadi teorisinin temel üretim faktörleri; emek, sermaye,(fiziki sermaye), toprak (doğal kaynaklar) ve girişimci olarak sıralanmaktadır. Bu faktörlere bağlı olarak ekonomik olguların açıklanmasında zaman içinde ortaya çıkan zorluklar, ilgili üretim faktörlerinin sorgulanmasına neden olmuştur. 1980'lere kadar iktisat literatüründe güçlü konumunu sürdürebilen neoklasik iktisat teorisi, ağırlıklı olarak ekonomik büyümenin nicelik yönüne ağırlık vermiştir (Kibritçioğlu, 1998:210). Klasik üretim fonksiyonu ve buna dayalı olarak geliştirilen klasik büyüme teorisi, zaman içinde yerini yeni bir büyüme fonksiyonuna terk etmiştir. "İçsel büyüme teorisi" olarak isimlendirilen bu teori, büyüme literatürüne beşeri sermaye diye tanımlanan yeni bir faktörün ilave edilmesine neden olmuştur. Fiziksel sermaye ve doğal kaynaklar üretimin pasif faktörleridir. Beşeri sermayenin temeli olan insan ise, fiziksel sermayeyi harekete geçiren, doğal kaynakları keşfeden, sosyal, ekonomik, siyasal organizasyonları oluşturan, ulusal gelişmeye katkıda bulunan ve yön veren aktif bir unsurdur (Harbinson and Myers, 1964:45).

Ekonomik büyümenin temel kaynağını oluşturan beşeri sermaye kavramı, kişinin ya da toplumun sahip olduğu bilgi, beceri, yetenekler, sağlık durumu, toplumsal ilişkilerdeki yeri ve eğitim düzeyi gibi kavramların tümünü ifade etmek için kullanılmaktadır. Beşeri sermaye kavramından ilk bahseden iktisatçılar olarak Adam Smith, J.Stuart Mill ve

Alfred Marshall gibi klasik iktisatçılar zikredilmekle beraber bu iktisatçıların görüşleri modern beşeri sermaye kuramını fazla etkilememiştir. Daha sonraları Denison (1962) ve Schultz (1961) gibi iktisatçılar Smith'in görüşlerinden hareketle beşeri sermaye kuramını geliştirmişlerdir. Denison tarafından yapılan araştırmada eğitimin işgücünün beceri ve üretkenlik kapasitesini geliştirdiği ve bu yolla da milli gelirin artmasına katkıda bulunduğu vurgulanmıştır. Shultz ise Denison'la aynı sonuçlara ulaşarak ABD'deki büyüme oranının önemli bir bölümünü eğitime olan yatırımlarla açıklamıştır (Kar ve Taban,2008:328).

Ekonomik büyümeyi belirleyen unsurların içinde beşeri sermayenin rolü oldukça büyüktür. Klasik iktisadi görüşe göre, ekonominin temelini oluşturan üretimin faktörleri; makine, teçhizat ve emek, toprak gibi faktörlerdi. Son yıllarda geliştirilen içsel büyüme modellerinde, beşeri sermaye üretim faktörlerinde fiziki sermayeden ayrı tutulmaktadır. Üretime katılan bireyin sahip olduğu ve genel anlamda insanın niteliğini vurgulayan bilgi, beceri, tecrübe ve dinamizm gibi pozitif değerler, beşeri sermaye olarak kabul edilmektedir. (Tansel ve Güngör, 1997: 532). Beşeri sermaye bir ekonomideki bilgi ve beceri yüklü nitelikli işgücünü ifade etmek için kullanılmaktadır. 1980'li yıllara kadar, neoklasik büyüme teorisinin öngörülleri doğrultusunda üretimde kullanılan sermaye faktörü, sadece fiziksel sermaye olarak düşünülmekte ve kabul edilmekteydi. Neoklasik büyüme teorisi, işgücünü üretimde sabit bir faktör olarak kabul etmiş, işgücünün üretkenlik ve verimliliğindeki değişimleri, yani beşeri sermayeyi dikkate almamıştır. Ayrıca nüfus ve işgücündeki artış ile teknolojik değişimler neoklasik modellerde dışsal bir faktör olarak yer almıştır. Bilgi, eğitim, tecrübe, beceri, teknolojik gelişme ve motivasyonun üretim üzerindeki etkilerinin zamanla artarak önem kazanmasıyla birlikte bu faktörler de sermaye kapsamı içerisinde değerlendirilmeye başlanmıştır. Ancak bu faktörler daha çok insanın niteliği ve üretime katkısındaki rolüyle ilgili olduğu için, fiziksel sermayenin yanında *beşeri sermaye* olarak ifade edilmiş ve böylece üretim faktörlerinin kapsamı güncel bir boyut kazanmıştır.

Beşeri sermaye; üretime katılan işgücünün sahip olduğu ve diğer üretim faktörlerinin daha verimli kullanılmasına imkân veren bilgi, beceri, tecrübe ve dinamizm gibi pozitif değerler olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu değerler, yeni teknolojilerin bulunması ve etkin bir şekilde kullanılmasına yol açmakta, böylece ekonomik büyüme artmakta ve ülke ekonomisi daha hızlı gelişebilmektedir.

Beşeri sermayenin geliştirilmesi ve etkin bir şekilde kullanılabilmesi, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından oldukça önemlidir. Beşeri sermayenin geliştirilmesi için, eğitilmiş ve sağlıklı bir topluma ihtiyaç vardır. Söz konusu sermayenin verimli olarak değerlendirilebilmesi için de, bireylerin maddi imkânlar ve sosyal ilişkiler bakımından tatmin olması vazgeçilmez bir koşuldur.(Eser ve Gökmen,2009:42).

Ekonomik büyümeyi belirleyen unsurlardan bir diğeri insan sermayesine yapılan yatırımlardır. İnsan sermayesi farklı şekillerde üretilebilir. Bireyler, okula giderek ya da çeşitli eğitim programlarına katılarak, kendi kendilerine yatırım yapabilirler. Firmalar, mesleki eğitim seminerleri, düzenleyerek, insan sermayesine yatırım yapabilirler. Bunlardan başka, hükümetler de sağlık ya da eğitim alanında gerçekleştirecekleri programlarla insan sermayesi yatırımları yapabilirler (Case and Fair,1989:509).

Eğitimin ekonomik büyümeye etkisi, genel olarak beşeri sermayenin ekonomik büyüme etkisini inceleyecek şekilde genişletilebilen Cobb-Douglas toplam üretim fonksiyonuna dayanan standart büyüme kaynakları denkleminde bağı olarak ele alınmaktadır. Barro (1991), Barro ve Lee (1993) ve Baumol (1986) tarafından ele alınan bir dizi model, insan sermayesinin, yeni teknolojilerin gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere transferini kolaylaştırdığını ve bu ülkelerin kalkınmış ülkeleri yakalamasındaki kolaylaştırıcı faktör olduğunu savunmaktadır(Afşar,2009:88).

Lucas' a göre beşeri sermaye artışı bireyin kendi verimliliğinin yanı sıra, diğer üretim faktörlerinde de verimliliğini artırır. Ayrıca eğitim, sağlık, beyin göçü, nüfusu büyüklüğü gibi unsurlar beşeri sermayenin gelişmesini sağlayan olumlu değerlerdir. Çünkü söz konusu değerler, üretimde kullanılan diğer faktörlerin daha verimli değerlendirilmesine imkân vermekte; ayrıca yeni teknolojilerin icadı ve rasyonel bir şekilde kullanılmasına da yol açmaktadır. Bu nedenle ekonomik faaliyetlerdeki rasyonellik artmakta ve ülke ekonomisi daha hızlı kalkınabilmektedir (Karagül, 2003: 81).

Bu açıdan insanın niteliklerinin gelişmesine yardımcı olacak her faktör de aynı zamanda bir beşeri sermaye faktörüdür. Eğitim, sağlık, beslenme, konut ve göç beşeri sermayeyi

belirleyen unsurlardır. Eğitimin bu faktörlerden farkı, insani nitelikleri geliştirebilecek en önemli faktör olması bakımından beşeri sermayenin temel dayanak noktası sayılmasıdır. İktisat tarihi beşeri sermayeye ilişkin önemli gelişmelere tanık olunmuştur. Örneğin merkantilist iktisatçılar nitelikli insan gücünün ulusal servetin gelişmesinde önemli olduğunu vurgulamışlardır. Bu bakımdan iktisadi olaylarla eğitim arasındaki ilişkiyi kurarak bir anlamda beşeri sermayeyi ilk vurgulayanlar olmuşlardır. Klasik iktisat teorisi için sermaye kavramı üretimde kullanılan makine, teçhizat ve diğer ekipmanlardan oluşmaktadır. Söz konusu yıllarda yapılan üretim faaliyetlerinde yoğun bilgi birikimine ihtiyaç duyulmaması ve insanı sermaye olarak ele almanın, onu aşağılayıcı bir tavır olacağı düşüncesi, insani değerlerin sermaye olarak değerlendirilmesini engellemiştir (OECD, 1997:9). Örneğin Alfred Marshall, beşeri sermaye piyasasının olmaması ve J. Mill de refahın insanlar için olduğu, kendilerinin refah kaynağı olarak görülemeyeceği düşüncesi nedeniyle beşeri sermayeye karşı çıkmışlardır. Eğitim açısından bakıldığında ise klasik iktisatın öncüleri R. Malthus, D. Ricardo, W. Feriur ve S. Mill eğitimin önemine sık sık vurgu yapmışlardır. Klasik İktisat Teorisi'nin kurucusu Adam Smith ulusların zenginliğinin eğitim ile iktisadi faaliyetler ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkilerdeki değişme ve gelişmeye bağlı olduğunu vurgulamıştır. Smith bireylerin sonradan kazandıkları ya da doğuştan sahip oldukları yetenekleri sabit sermaye içine dâhil etmiştir. Smith'in ekonomik gelişmede beşeri sermayenin önemine yaptığı bu vurgu beşeri sermaye için umut verici bir gelişme olsa da Smith, Ricardo ve Marx'ın maaş ve ücret gibi kişisel gelirlerin fiziki sermaye ve doğal kaynaklardan elde edilen gelirlerden daha fazla artacağını, gelişmiş ülkelerde % 75 düzeyinde olabileceğini tahmin edememeleri ve beşeri sermaye kavramını ele almayışları, iktisadi düşünce tarihinin farklı bir gelişme göstermesini engellemiştir (Yumuşak, 2000:2). 1960'lı yıllara kadar beşeri sermayeyi oluşturan gelişmiş bilgi ve becerilerin, eğitim ve sağlık yatırımlarının iktisadi açıdan önemi W.Petty, A.Smith, S.Kuznets, M.Friedman gibi birçok iktisatçı tarafından vurgulanmasına rağmen bunların iktisadi bir form olarak tanımlanması için 1960'lara kadar beklenmesi gerekmiştir. Bunun en büyük nedeni dönemin emek birimleri arasında nitelik farkı bulunmamasıdır. O dönemde üretimde yaygın olarak kol kuvveti kullanılmaktadır. Dolayısıyla emek birimleri arasında nitelik farkı oluşmaması beşeri sermaye kavramının gelişimini engellemektedir. S. Becker 1960 yılında, beşeri sermayenin ekonomik değerinin belirlenmesi anlamında ilk adım sayılan bir tebliği, Amerikan Ekonomik Birliği

tarafından düzenlenen “Beşeri Sermaye Yatırımı” konulu bir konferansta sunmuştur. Bu tebliğden sonra 1962 yılında Shultz, beşeri sermaye literatürünün klasiği sayılan çalışmasını yayınlamıştır. 1980’li yılların ortalarında gelişen *içsel büyüme teorisi*, kapital faktörünü beşeri sermayeyi de içine alacak şekilde genişletmiş ve “ölçeğe göre azalan getiriler”in bazı ülkeler için geçerli olmadığını ileri sürmüştür. Şöyle ki, yatırım yapan bir firma eğer, sağlıklı, eğitilmiş ve nitelikli işgücü kullanırsa o zaman işgücü sadece verimli olmakla kalmayacak, aynı zamanda sermaye ve teknolojiyi de daha etkin olarak kullanabilecektir. Böylece ölçeğe göre azalan getiriler yerine artan getiriler geçerli olabilecektir. Beşeri sermayeye yapılacak yatırımlar, fiziksel sermaye, işgücü ve doğal kaynakların aksine, spillover etkilerinden kaynaklanan başka önemli faydalar da sağlayabilirler. İçsel büyüme teorisi, küresel ekonomide büyüyen endüstrilerdeki rekabetçi bir niteliği geliştirebilen ve sürdürülebilir yüksek katma değerli bir bilgi ekonomisinin gelişiminden sağlanacak pozitif dışsallıklar olan spillover etkilerini önceden tahmin ederek bunların büyümedeki önemini vurgulamaktadır. Özellikle ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olarak bilginin büyümede merkezi bir rolünün bulunduğu belirtilmektedir. İçsel büyüme teorisine göre, verimlilikteki artışlar, daha hızlı yenileşme adımları ve beşeri sermayeye yapılacak yeni yatırımlara bağlıdır. Bu nedenle, kamu ve özel sektör kuruluşları ile piyasalar için, yenileşme eğitimi ve bireylerin bulucu niteliklerinin öne çıkarılmasını teşvik eden uygulamalar ekonomik kalkınmada da önemli rol oynadığı için artırılmalıdır (Şimşek ve Kadılar,2010:117-118)

Beşeri sermayenin ekonomik etkisine dikkat çekildiği dönemlerin, uzun vadeli büyüme programları ve iktisadi gelişme konularının hararetle ele alındığı dönemlerle çakışması şaşırtıcı değildir. Özellikle 80’li yılların ortalarına dek iktisat literatüründeki egemenliğini sürdüren Neo klasik büyüme teorilerinin niceliksel büyümeye önem veren yaklaşımlarının ardından, kökenleri A.Smith, J.Schumpeter, N.Kaldor ve K.J.Arrow gibi iktisatçılara dek dayandırılan bir takım yeni yaklaşımlar doğmuştur. Yeni büyüme modelleri olarak ifade edilen ve büyümeyi içsel unsurlarla açıklayan bu yaklaşımlarda beşeri sermaye etkin bir rol oynamaktadır. Beşeri sermaye, verimlilik artışı, teknoloji üretimi ve nihayetinde ekonomik büyüme çerçevesine hapsedilmemelidir. Beşeri sermayeyi ele alan uygulamalı ve teorik birçok çalışma, beşeri sermayenin birçok etkisinin olduğunu kanıtlamıştır. “Beşeri sermayenin diğer etkilerinden bazıları şunlardır: beşeri sermaye işgücünün değişen koşullara uyumunu kolaylaştırmakta ve

özellikle kadınların işgücüne katılımını artırarak işgücü potansiyelinin etkin kullanılmasını sağlamaktadır. Nitelikli insan gücü (beşeri sermaye) farklı talep yapısı nedeniyle dış ticaret ve üretim yapısının bileşimini etkilemektedir. Beşeri sermaye, istihdam ve gelirin (ücretin) artmasına neden olarak işsizliğin ve yoksulluğun azalmasına, gelir dağılımının iyileşmesine etki edecektir. Eğitim, demokratikleşme, katılımcılık, insan hakları ve sosyal uyum gibi toplumsal değerlerin yerleşmesinde ve çevrenin korunması ve geliştirilmesinde büyük önem taşımaktadır” (Saygılı ve Cihan, 2006:30).

Beşeri sermayeye yapılan yatırımlardan kaynaklanan spillover etkilerinin ekonomide yol açtığı büyüme, beşeri sermayede tekrar yatırımlara neden olacaktır. Bu yatırımlar da daha sonraki dönemde beşeri sermayeye yeniden yapılacak olan yatırımların getiri oranını yükselten spillover etkilerine yol açacaktır. Getiri oranındaki bu yükselme de yeni yatırımlara yol açacak ve böylece süreç kendini tekrarlayacaktır. Böylece, beşeri sermaye ekonomik büyümenin itici gücü haline gelmiş olacaktır (Abler, 2006:7; Becker Murpy and Tamura, 1990:12-37; King and Rebelo, 1990:126-175, Rosenzweig, 1990:38-70).

Günümüzde üretimde ve ekonomik büyümede, fonksiyonel olarak beşeri sermayenin de fiziksel sermaye kadar önemli bir rol oynadığı kabul edilmektedir. Çünkü insanla ilgili bu nitelikler, ileri teknolojilere sahip araçların ve üretimde kullanılan diğer faktörlerin, daha kolay, daha verimli ve daha etkin bir şekilde kullanılabilmesine imkan sağlayarak üretimi artırmakta, ekonomilerdeki büyüme ve kalkınma sürecini hızlandırmaktadır. Beşeri sermayenin ülkelerin büyümesini etkileyen önemli bir faktör olduğu düşüncesi, içsel büyüme teorisinin en önemli hipotezlerinden birisidir. Beşeri sermaye ve ihracat, ekonomik büyümenin itici gücü ve zenginliğin anahtarı olarak görülmektedir. Beşeri sermayenin oluşumunu sağlayan nitelikler esas olarak okul içi ve dışı eğitim- öğretimle, çok pahalıya kazanılmaktadır. Ancak bu faaliyetlerden elde edilecek üretim ve tüketim faydaları, yani elde edilecek kazançlar gelecekte ortaya çıkmakta ve bunların oldukça büyük bir kısmı süreklilik taşımaktadır. Bu nedenle beşeri sermayeye ve eğitime yapılan harcamalar, tüketim değil bir yatırım faaliyeti olarak görülmektedir. (Şimşek ve Kadılar,2010:119)

Beşeri sermayenin ekonomik kalkınmadaki önemli bir rolü de, kişi başına gelir artışına önemli ölçüde katkıda bulunan fiziksel sermaye gibi ülkenin üretim kapasitesini artıran diğer faktörlerin ülkeye çekilmesinde kritik rol oynamasıdır. Bir başka anlatımla fiziksel sermaye ve diğer faktörler, fiziksel sermayeyi tamamlayacak beşeri sermayenin ve diğer koşulların yeterli olduğu ülkeleri tercih etmektedir. Nitekim Lucas (1990), fiziksel sermayeyi tamamlayacak beşeri sermayenin yetersiz olduğu fakir ülkelere fiziksel sermaye akışının yetersiz olduğunu belirtmektedir(Şimşek ve Kadılar,2010:120).

1.2.6. Nüfus Artışı ve İstihdam

Nüfus, ekonomide arz ve talep sürecinde, hem bu işlemleri gerçekleştirilmesine etkin olan, hem de sonucundan etkilenen ekonomik bir unsurdur. Diğer bir anlatımla, nüfus artışı ekonomide hem talep artışı, hem de üretim sürecine katkı edecek emek girdisi anlamına gelmektedir (Kar ve Taban, 2005:20).

Sayısal ve niteliksel yönleriyle nüfus, sermaye kaynaklarının kullanımını, özellikle de yatırımların dağılımını ve bir ölçüde de düzeyini etkiler. Özellikle eğitim, sağlık, barınma ve ulaştırma yatırımları bu çerçevede düşünülmelidir. Doğum, ölüm ve göç gibi nüfus gelişmelerinin yatırımların dağılımını etkilemesi, öbür yönden de gelişme için gerekli işgücünü sağlayan yönü, kimi zaman nüfusun “yatırımlara eş bir önem” kazandığı görüşüne yol açmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2000:403).

Ülke nüfusunun, ülkenin ekonomik kaynakları ile dengeli olmalı gerekir. Bu dengeyi sağlayan nüfusa, optimal nüfus denir. Optimal nüfus, ülkenin doğal kaynaklarını mevcut sermaye ile en iyi şekilde kullanılabilecek nüfus miktarıdır. Nüfus, ülke işgücünün kaynağıdır. Bu sebeple, ekonomik kalkınmanın insan temelini oluşturur(Karlık,1996:5).

Nüfusun ekonomik büyüme üzerindeki rolü tartışmalıdır. Literatürde nüfus ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik yapılan çalışmalara bakıldığında tam bir görüş birliği sağlanamadığı görülecektir. Bu çalışmaların bir kısmı nüfus artışının ekonomik büyümeyi engellediğini söylerken, bir kısmı da nüfus artışının ekonomik büyümeyi olumlu olarak etkilediğini söylemektedir. Bazı çalışmalar ise her iki değişken arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığını belirtmektedirler.

Nüfus ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönemde açıklamaya yönelik başlıca üç yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, hızlı nüfus artışının yoksulluğa yol açtığını savunan *Ortodoks* yada *Malthusgil yaklaşımdır*. Bu yaklaşıma göre, özellikle nüfusun fazla olduğu ülkelerde doğum oranlarını azaltmaya yönelik politikalar ekonomik büyümenin devamlılığı açısından son derece önemlidir. Malthusgil yaklaşımın karşıtı olan *revizyonist yaklaşıma* göre ise, yüksek büyüme hızı beşeri sermaye birikimini artırarak ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlar. Bu nedenle nüfus artışını azaltmaya yönelik girişimler ekonomik büyüme açısından gereksiz yada zararlıdır. Söz konusu her iki yaklaşım da nüfus artışının kişi başına düşen geliri (olumlu yada olumsuz yönde) etkilediğini savunurken, üçüncü yaklaşım olan *geçiş teorisi yaklaşımı* kişi başına düşen gelirdeki değişmelerin nüfus artışını etkilediğini savunmaktadır. Geçiş teorisi yaklaşımına göre, hızlı nüfus artışı ekonomik kötüleşmenin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Darrat and Al-Yousif, 1999: 301).

Nüfusu ekonomik büyüme için zararlı olarak değerlendiren görüşlerin temeli Malthus'a dayanmaktadır. Malthus arzı sınırlı gıda maddelerinin üretimi ile nüfus artış hızı arasında uzun dönemde bir denge olmadığını, sürekli ve hızla artan bir nüfusun insanlığı felakete sürükleyeceğini savunmuştur. Hızlı nüfus artışı, üretimde azalan verimler kanununun işlemesine neden olmakta ve kişi başına üretim düşmektedir. Ancak 1950'li yıllardan sonra nüfus artışı yanında teknolojik gelişmeler ve sermaye stoğundaki artışlar, Malthus'un ileri sürdüğünün aksine toplumların yaşam standardını arttırmıştır. Malthus'un teorisi teknolojinin büyüme üzerindeki etkisini göz ardı etmektedir. Yeni klasik büyüme modellerinde ise büyüme büyük ölçüde teknolojik ilerlemeye bağlıdır. Hızlı ve sürekli bir teknolojik ilerleme süreci, üretimde ölçek ekonomileri yaratarak kişi başına gelirin ve refah seviyesinin yükselmesine neden olmaktadır. Malthus, nüfus artış oranının temel belirleyicisi olarak kişi başına geliri kabul etmiş, nüfus ve kişi başına gelir arasında makro bazda bir ilişki ortaya koymakla birlikte görüşlerini doğrulayan ampirik bulgular gösterememiştir (Terzi ve Telatar, 2010:197-214).

Nüfus artışının iktisadi kalkınmayı olumsuz olarak etkilediğini öne sürenlerin en önemli teorik dayanağını Harrod-Domar-Singer Modeli oluşturmaktadır. Bu modelde, kalkınma gibi çok yönlü bir olayın aydınlatılması mümkün olmamakla birlikte kişi başına düşen milli gelirin hesaplanması yolu açılmıştır. Neoklasik bir büyüme modeli öngören bu yaklaşımın ve genel olarak neoklasik yaklaşımların varsayımları günümüzde özellikle

içsel büyüme modellerini savunan iktisatçılar tarafından eleştirilmekte ve revize edilmektedir.(Gundach, 1996:2)

Yeni klasik büyüme modellerinde ekonomik büyümenin işgücü, sermaye ve teknolojiden etkilendiği ancak uzun dönemde özellikle dışsal bir faktör olan teknolojiye bağlı olduğu kabul edilmektedir. Malthus'un yaklaşımından farklı olarak modern büyüme teorileri büyümede insan sermayesine yapılan yatırım ile ekonomik büyüme hızı arasında sıkı bir ilişki olduğunu kabul etmektedir (Becker, Murpy and Tamura, 1990: 13). Ekonomik büyüme ile insan sermayesine yapılan yatırım arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu belirten çok sayıda ampirik araştırma mevcuttur. Sanayileşmiş ülkelerde refah seviyesinin yükselmesi ile birlikte toplumsal yapının da değişmesi doğum oranının azalmasına neden olmuştur. Bu aynı zamanda toplam nüfus içinde genç nüfusun payının giderek azalması anlamına gelmektedir. Bu ülkelerde nüfusun giderek yaşlanması, üretkenliğin ve gelişmişlik seviyesinin devamlılığının sağlanmasında ciddi bir tehdit unsuru olmaktadır. Bu nedenle, gelişmiş ülkelerde nüfus artışını teşvik edici önlemler alınmaktadır.

Keynesyen ve Post Keynesyen modeller de analizlerinde nüfus artışının ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisini ön plana çıkarmışlardır. Keynesyen yaklaşım, nüfus artışının efektif talep yolu ile yatırımları teşvik edeceğini kabul etmektedir. Nüfus artışı mevcut endüstrilere olan talebi artıracak, yeni endüstrilerin kurulmasını özendirecek ve piyasa devamlı bir şekilde genişleyecektir. Buna ek olarak, nüfus artışı dolayısıyla ortaya çıkan genç nüfus yapısı, büyümeye daha açık, yeni fikirlere daha yatkın ve kaynakları kullanmada daha etkin olacaktır. Nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ülkeler bazında farklı neden-sonuç ilişkileri ortaya koymaktadır. Araştırmaların bir kısmı bu iki değişken arasında önemsiz, bir kısmı ise önemli ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Terzi ve Telatar, 2010:197-214).

Az gelişmiş ülkelerde ise, yüksek doğum oranları ile ölüm oranlarındaki azalmalar, salgın hastalıklar, tüketim maddelerinin arzında yetersizlik, bulaşıcı hastalıkların yoğun olması, işsizlik ve düşük gelir dağılımı gibi negatif sosyoekonomik durumların olması nedeniyle, ekonomik büyüme ile nüfus artışı arasında negatif bir ilişki kendini göstermektedir (Kar ve Taban, 2005: 21-22). Japonya, İtalya, Almanya gibi ülkelerin gelişmesinde, ücretlerin düşük kalması sonucu, girişimcilerin elde ettiği kazançları yeni yatırımlara dönüştürmesinde nüfus önemli rol oynamıştır. Artan işgücü talebi, ücret

farklılığını azaltarak, işçilerin teknik bilgilerinin gelişimine ve verimliliklerinin artmasına sebep olarak reel gelirlerinin artmasına neden olmuştur (Türk, 1997:235). Bir ülkenin ekonomik yönden gelişmişliğinin en önemli göstergelerinden birisi de mevcut nüfusun istihdam durumudur. İstihdam, üretim artış veya azalış gibi, ya da etkin kaynak kullanımı gibi ekonomik etkiler gösterirken, diğer yönden toplumun psikolojisini etkileyecek önemli bir sosyolojik konudur. Buna göre bir ülkede işsizlerin sayısı ne kadar az ise o ülkenin gelişmişlik seviyesi o kadar yüksektir (Kar ve Taban, 2005: 21-22).

Sanayileşme sürecinde altyapı harcamalarının toplam kamu harcamalarındaki payı artar. Fazla nüfus, fazla altyapı harcaması gerektirir. Nüfus artışı ile gelişen kentleşme, sanayileşme, çevre kirlenmesi sorunu ortaya çıkarmaktadır. Bu sorun, çevre kirlenmesine yol açmayan sınai üretim faaliyetlerinin yapılmasını ya da üretim faaliyetlerinin çevre kirlenmesi üzerindeki etkisini gerektirmiştir. Bu ise üretim yatırım maliyetlerini ve harcamalarını yükseltmiştir (Yanardağ ve Özgen, 2003:1).

1.2.7. Gelir Dağılımı

Gelir dağılımı tanım itibariyle bir ülkede ortaya çıkan toplam gelirin, üretim faktörleri, üretime katılan bireyler veya bireyler tarafından oluşturulan toplumlar gibi, tüketiciler arasında dağılımıdır. Bir ülkede oluşan toplam gelirin tüketiciler arasında dağılımına kişisel gelir dağılımı, üretim faktörleri arasındaki dağılımına ise fonksiyonel gelir dağılımı denmektedir (Yumuşak ve Bilen, 2000:78). Eğilmez ve Kumcu (2005:5), gelir dağılımını, bir ülkede milli gelirin kişiler ya da üretim faktörleri arasındaki bölüşümü olarak açıklamışlardır.

Oluşan milli gelirin adil dağılımı sorunu, ekonomi biliminde farklı okullar ve anlayışlar (Klasik, Sosyalist, Keynesyen, vb.) tarafından her dönemde geniş bir tartışma platformu bulmuştur. Milli gelirin nasıl dağıtılacağı, bunun doğru yapılmaması durumunda ne gibi sonuçların ortaya çıkabileceği farklı iktisatçılar tarafından araştırılmış ve farklı yöntemler geliştirilerek analiz edilmiştir.

Tüm ekonomik teoriler büyüme ve gelir dağılımına ilişkin önermelere sahiptir. Klasik iktisatçılara göre ekonomik büyümenin itici gücü, tasarruflardır. Yüksek kar oranları

sermaye birikimine, bu da daha fazla yatırıma yol açar. Yatırım düzeyi tasarruf oranları tarafından belirlendiğinden, gelirin kapitalistlerden, işçi sınıfına doğru yeniden dağılımı tasarruf oranlarını azaltacağından ekonomik büyümeyi yavaşlatacaktır. Sonuç olarak söz konusu yaklaşıma göre büyüme ve gelir dağılımı arasında bir karşılığın ortaya çıkması kaçınılmazdır. Bu sonuç büyük ölçüde neoklasik okul tarafından da kabul edilmiştir.

Gelir dağılımının ilk analizleri Malthus ve Ricardo tarafından yapılmıştır. Klasik iktisatçılardan Malthus ve Ricardo'nun temellerini attıkları pozitif iktisat kuramının temel sorunu, üretim faktörlerinin, rant, kar ve ücret gibi üretimden aldıkları payların en etkin nasıl dağıtılacağı olmuştur. Ricardo, iktisat politikasının konusunun, topraktan elde edilen ürünlerin üç sınıf arasında kar, ücret ve rant şeklinde bölüşümüne ilişkin yasaların belirlenmesi olduğunu ileri sürmektedir. Ricardo, gelir dağılımı ve ekonomik büyümeyi birlikte ele almış ve büyümeyi faktör paylarının gelişimine bağlamıştır (Miynat, 2003:55).

Fizyokratlar gelir dağılımını ele alırken tarım sektörünü tek üretken sektör olarak incelemişlerdir. Quesnay'e göre, tek üretken faaliyet tarımdır ve toplum tarımdaki üreticiler ile toprak sahipleri olarak ayrılmaktadır. Sonuç olarak, tarımdan doğan gelirin nasıl paylaşılmaya çalışıldığını açıklayan fizyokrat yaklaşım, tarım sektöründe yapılan üretim ve buna bağlı olarak ortaya çıkan bölüşüm ilişkilerinin belirlenmesine yönelik düşünceler ortaya koymuştur (Çelen, 2009:19).

Marx, toprak, sermaye, emek gibi üretim faktörlerinin bireyler arasındaki eşit dağılımının toplumsal sınıfları etkileyerek, sınıflar arası gelir dağılımını belirlediğini savunmuştur. Marx gelir dağılımına sadece ücret ve kar çerçevesinden bakmış, emek dışı payın dağılımıyla ilgilenmemiştir. Bu bağlamda Marx elde edilen gelirin emek ve sermaye arasındaki bölüşümüne odaklanmıştır (Kök, 2000:239-244).

Mill, Değer Teorisi'nde değer in fayda ve üretim koşullarına bağlı olduğunu ileri sürerek, gelir dağılımı kanunlarının üretim kanunlarının tersine, sosyal kanunlar olmaları nedeniyle değişebilir olduğunu savunmuştur (Miynat, 2003:55).

Bastiat ve Carey de Klasik iktisatçıların benimsediği kötümserliğe karşı çıkararak ekonomideki bütün bir artışın emeğin payını artıracaklarını düşünmüşlerdir. Onlara göre

özgürlük gelişmeyi, gelişme verimliliği, verimlilik üretimi ve üretim daha adil gelir dağılımını getirecektir (Ersezer, 2004:19).

Gelir dağılımı ile iktisadi büyüme arasında nasıl bir ilişki olduğuna dair net bir açıklama yapılmamaktadır. Ekonomik büyümeyi fiziki sermayeye dolayısıyla da tasarruflara dayandıran görüşe göre iktisadi büyüme ile gelir dağılımındaki eşitsizlik arasında olumlu bir ilişki vardır. Diğer yünden iktisadi büyümeyi belirleyen unsurların basında beşeri sermayeye önem veren görüşe göre ise gelir dağılımındaki eşitsizlik ile iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişki vardır. Çünkü gelir dağılımının adaletsizliği, işgücünün eğitim, sağlık ve beslenme gibi harcamaları azaltmakta, bunun sonucunda ise beşeri sermaye gelişimini engellemektedir.

Klasik iktisadi görüşe göre; gelirin kapitalistlerden işçi sınıfına doğru kayması, tasarruf oranlarını azaltacağı ve bunun sonucunda yatırım oranları düşeceği için, bu durum ekonomik büyümeyi yavaşlatacaktır (Oğuş, 2005:52).

Keynes, gelirin yeniden dağılımında vergilerin önemini vurgulayarak, etkin vergi politikaları uygulayarak yüksek gelirli kişilerden, düşük gelirli kişilere kaynak transferi yoluyla gelirin adil dağılımının sağlanacağını ileri sürmüştür. Kaldor'un "işçiler kazandıklarını harcar, girişimciler ise harcadıklarını (yatırdıklarını) kazanırlar" sözü, gelir dağılımında Keynesyen okulun genel kuralı olmuştur. Kaldor tam istihdam halindeki bir ekonomide, nisbi faktör paylarının (ücret ve kar) yatırım oranını belirlediğini ileri sürmektedir. Kaldor'a göre, daha yüksek bir yatırım düzeyinde, sürekli bir istihdam dengesi için zorunlu olan daha yüksek bir tasarruf-gelir oranını gerçekleştirmek için gelir dağılımında bir aktarımın gerekli olduğudur (Uysal, 1999:40).

Klasik okula bir diğer eleştiri de Kalecki'den (1971) gelmiştir. Yatırım harcamalarının kar oranlarına ve kapasite kullanım oranına bağlı olduğu, mark-up fiyatlamının yapıldığı varsayımları altında, toplam talep ve gelir dağılımı ekonomik büyümeyi belirleyecektir. Gelirin ücretler lehine yeniden dağılımı atıl kapasitenin varlığı halinde ekonomik büyümeyi artırır. Keynezyen ve Kalecki modelinin tam tersi olarak, içsel büyüme modeli gelir yoğunlaşmasının büyümeyi negatif yönde etkilediği savını ortaya koymuştur. İçsel büyüme modeline göre, öncelikle gelir dağılımını düzeltmek için alınacak önlemler; özel beşeri ve fiziki sermaye birikimini olumsuz etkileyecektir (Oğuş,2012:1).

Kuznets'e ait görüşe göre, ekonomi büyümeye başladığı anlarda gelir dağılımı adaletsizdir, ancak ekonomik büyüme arttıkça gelir dağılımı da düzelmeye başlar. Ancak Ghura, Leite ve Tsangarides'in yaptıkları çalışmada ekonomik büyümenin, gelir dağılımına karşı yansız oldukları bulunmuştur (Ghura, Leite and Tsangarides,2002: 118).

Perotti (1992) eşitsizliğin, ekonomik büyümeyi düşüreceğini, çünkü eşitsizliğin yoksulların krediye ulaşım olanaklarını kısıtlaması nedeniyle yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi olumsuz olarak etkileyeceğini savunmuştur (Oğuş,2012:1). Kuznets'in hipotezine göre, kalkınmanın başlangıcında düşük gelir düzeylerinde, gelir dağılımı nispeten daha adildir. Daha sonra gelir artarken gelir eşitsizliği artmaya başlar. Kişi başına gelir sanayileşmiş ülkelerin düzeyine yaklaştıkça gelir dağılımı düzelecek ve eşitsizlik azalacaktır. Kuznets'in bu ilişkisini zayıf bulup karşı çıkanlar olduğu gibi birçok destekleyen de söz konusudur (Danışoğlu, 2005:228).

Diğer biri ifade ile Kuznets hipotezine göre, gelir eşitsizliği (gelir dağılımındaki eşitsizlik) iktisadi kalkınmanın ilk aşamasında artar ve sonrasında azalmaya başlar. "U Dönüşü" olarak adlandırılan bu hipoteze göre, orta gelirli ülkelerdeki gelir eşitsizliğinin, en az gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelere göre daha büyük olması beklenebilir. Bu durum, iktisadi gelişme sürecinde düşük verimliliğe sahip tarıma dayalı bir ekonomiden, yüksek verimliliğe sahip endüstriyel bir ekonomiye geçişi içerir. Sanayileşme tamamlandığında ise gelir dağılımındaki eşitsizliklerin azalma eğilimine gireceği öngörülür (Konukman ve Çiftçi, 2008:65).

Kuznets'in gelir arttıkça, gelir dağılımının bozulacağına işaret eden hipotezi bugün birçok akademisyenden destek görmemektedir. Tam tersine kalkınma sürecinde adil gelir dağılımının ekonomik büyümeyi arttıracığını ifade eden çalışmalar artmaktadır (Danışoğlu, 2005: 228).

Gelir dağılımı konusunun çok geniş kapsamlı ve karmaşık olması ve gelir dağılımını belirleyen cinsiyet, yaş, etnik yapı, meslek, bireysel karakteristikler gibi faktörlerin gerek yerleşim yeri, gerekse makroekonomik politikalardan etkilenme dereceleri itibarıyla homojen olmaması, karmaşık yöntemlerin uygulanması ile beraber daha kapsamlı ve daha detaylı veri tabanlarının mevcudiyetini gerektirmektedir. Bu

güçlüklerden ötürü, azımsanmayacak sayıda çalışma, gelir dağılımı konusunu makroekonomik düzeyde ekonomik büyüme ile olan ilişkisi ile sınırlayarak incelemiştir.

1.3. Ekonomik Büyümenin Özellikleri

Ekonomik büyüme kantitatif bir olgudur. Ekonomik büyüme göstergelerinden milli gelir (MG) ve Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)'da meydana gelen değişimlerin rakamla ifade ediliyor olması ekonomik büyümenin kantitatif bir olgu olmasının sebebidir. Aynı zamanda, ekonomik büyüme uzun döneme dayalı bir olgudur. Yatırımların beklenen getiriyi sağlaması ve dolayısıyla üretimde beklenen artışların sağlanması, ancak uzun dönemde mümkündür. Ayrıca ekonomik büyüme, reel bir artışı ifade eder. Kısaca ekonomik büyümeden bahsedebilmek için, geçmiş döneme ait milli gelirden reel bir artışın olması gerekmektedir. Bunun yanı sıra, ekonomideki ikame yatırımların, ekonomik büyümeye bir katkısı yoktur. Ayrıca ekonomik büyüme gelir dağılımını iyileştirici bir nitelik de taşımaz ve dinamik bir makro ekonomik göstergedir. Büyüme beraberinde ekonomide hareketliliğe neden olur. Ayrıca büyüme, ekonomideki belli başlı bölgeleri ya da sektörleri değil, ekonominin tümünü kapsar(Acar, 2002: 35-36).

1.4. Ekonomik Büyümenin Türleri

Ekonomik büyüme türleri dokuz başlık halinde sıralanabilir (Özgüven, 1998: 85). Bunlar;

- i. Spontane büyüme: Spontane büyümede, üretim faktörleri piyasada kendiliğinden harekete geçerek belli oranda ekonomik büyümeye neden olur. Devletin ekonomiye müdahalesi yok denecek kadar azdır. Spontane büyüme, Fizyokratların, Klasik ve Neo klasik iktisatçıların öne sürdüğü teorilerin temel aldığı büyüme modelidir.
- ii. Planlı büyüme: Kıt kaynakların, hangi malların üretimine ne miktarda aktarılacağı, belirli planlar dahilinde yürütülmesi gerektiğini belirten bu modelde, amaç ekonomide tüm sektörlerde verimliliği arttırmaktır.
- iii. Kapalı büyüme: Kapalı büyümede ülkeler otarşik bir yapı sergilemek zorundadır. Ülke üretimde tamamen kendi öz kaynaklarını kullanmalıdır. Bu büyüme türünde amaç,

ülkenin dışa bağımlılığını ortadan kaldırmaktır. Ayrıca devlet, ekonomiye her alanda müdahale edebilmektedir.

iv. Açık büyüme: Açık büyüme modelinde, kapalı büyümenin aksine, uluslararası emek ve sermaye önemli yer tutar. Bu tür büyüme serbest piyasa ekonomisini benimsemiş tüm ülkelerde uygulanmaktadır.

v. Durgun büyüme: Durgun büyümede nüfus artış hızı ile hasıla artış hızı birbirine eşit olduğundan, kişi başına hasılda ki artış sıfırdır. Artan nüfus hasılda ki artışı ortadan kaldırmaktadır.

vi. Üstel büyüme: Üstel büyüme, hızı gittikçe artan büyüme türüdür. Ancak, bu tür ekonomik büyümeyi gerçekleştiren bir ülkeye, dünya ekonomisinde pek rastlanmamaktadır.

vii. Biyolojik büyüme: Biyolojik büyüme modelinde, ekonomik büyüme önce hızlı gerçekleşirken daha sonra giderek azalarak artan bir yapı sergilemektedir.

viii. Dengeli ve Dengesiz büyüme: Dengeli büyüme modelinde ise, sektörler arasında karşılıklı bağımlılık vardır. Bu bağımlılık hem üretimde, hem de tüketimde geçerlidir. Her firma çıktısına pazar bulmak zorundadır. Bu büyüme türünde, denge tüm sektörlerde kurulmalıdır. Aksi takdirde ekonomi kaynak israfıyla karşı karşıya kalır. Dengeli büyüme türünün aksine, dengesiz büyüme, dengeli büyümenin gerçeği yansıtamayacağı düşüncesiyle ortaya çıkmıştır. Ekonomiler eşitsizliklerin, dengesizliklerin ve hiyerarşinin içinde bulunduğu bir yapı sergiler. Bu büyüme türüne göre, ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde bazı bölgelerin daha ilerde olması büyümeyi ve kalkınmayı kolaylaştıracaktır.

1.5. Ekonomik Büyümenin Etkileri ve Sonuçları

Ekonomik büyüme, ilk etkisini, ekonominin sektörleri üzerinde gösterir. Ekonomik büyüme beraberinde, sektörler arasındaki büyüme oranlarının değişmesine neden olur. Son elli yılda ülke ekonomilerinde, tarım sektörünün payının azalıp, sanayi sektörünün payının artması ekonomik büyüme trendinin bir sonucudur. Diğer yandan ekonomik büyümeyle beraber, gelişen sektörlerle doğru bir iş gücü akımı oluşur. Ayrıca gelişme trendi içinde olan, sanayi ve hizmet sektörleri, kentlerde yapılandığı için, büyüme beraberinde kentleşme hızını da arttıracaktır. Büyüme genel anlamda kentleşme ve sanayileşme eğilimini hızlandırır. Kentleşmenin artması, sosyokültürel anlamda toplum

üzerinde büyük değişimlere yol açar. Ekonomik büyümenin toplumsal değişmeleri hızlandırması beklenir. Geleneksel davranışlar yerini yeni davranış türlerine bırakır. Bunun yanı sıra, ekonomik büyüme, harcanabilir gelirden artışlara yol açacağından, toplumun tüketim kalıpları değişecektir. Tüketim kalıplarının değişmesi pazardaki ürünlerin de yapısında değişikliğe neden olacaktır. Bu durum ekonomide yeni bir üretici sınıfın ortaya çıkmasına neden olur. Artık geleneksel üretim kalıpları yerini modern bilgi ve teknolojilerle donatılmış üretim faktörlerine bırakmaktadır. Bu durum aynı zamanda, gelir dağılımını, geleneksel üretim yapan firmaların aleyhine değiştirir. Verimliliğin artması çalışma sürelerinde de azalmaya neden olacaktır. Öte yandan büyüme fiyat yapısını değiştirir. Gelişmekte olan ülkelerde büyümenin fiyat yapısını değiştirme etkisi fiyatları arttırıcı yöndedir. Sonuç olarak ekonomik büyüme, yatırım ve üretim artışlarına neden olmasına rağmen, çevre kirliliği, çarpık kentleşme gibi sorunları da beraberinde getirmektedir (Acar, 2002: 36-38).

Büyüme niteliksel bir değişimden daha çok niceliksel bir sonucu gösterir. Bu anlamda büyüme pozitif bir durumu ifade eder ve ekonominin gelişmesi için mutlaka olması gerekir. Ancak bunun yanı sıra ekonominin niteliksel (yaşam standartlarını iyileştiren) gelişmesinin de sağlanmasının gereği ön plana çıkmaktadır.

1.6. Ekonomik Büyümenin Sınırları

1970'li yıllara kadar iktisadi büyüme ve kalkınma, sadece kişi başına gelirlerin arttırılmasına ve refah seviyesinin yükseltilmesine yani salt ekonomik büyümeye odaklanmış durumdaydı. Bu yıldan sonra toplumsal gelişmenin sadece ekonomi ile sınırlı kalmayıp, çevreyi, doğayı ve gelecek nesillerin de ihtiyaçlarını kapsaması gerektiği görüşünün ifade edilmeye başlanması, geleneksel kalkınma modeline eleştirilerin artmasına neden olmuştur (Acar, 2002: 120).

Kaynakların kıt olması ve nüfusun giderek artması, iktisat teorisinin, çözüm bulması gereken en önemli sorunlar arasındadır. Ekonomik büyümenin kaynaklarının finansmanı ve nüfus artış hızının beraberinde getirdiği kaynak ihtiyacının karşılanması için gerekli olan faktörler iki farklı grupta toplanabilir. İlk grupta fizyolojik ve sınıai faaliyetlerin tümünü ayakta tutan, gıda, hammadde, fosil ve nükleer yakıtlarla, atıkları dönüştüren ve önemli temel maddeleri yeniden doğaya kazandıran ekolojik sistemler

gibi fiziki gereçleri kapsar. Bunlar ekime elverişli topraklar, tatlı su kaynakları, madenler, okyanuslar gibi elle tutulup gözle görülebilen varlıklardır. Diğer grupta ise, sosyal gereksinimler vardır. Dünyanın fizik sistemleri çok daha büyük ve ekonomik bakımdan daha gelişmiş bir nüfusu besleyecek kapasitede olsa bile ekonominin ve nüfusun büyümesi, sosyal tutarlılığın sağlanması, eğitim ve iş olanakları ile sürekli teknolojik ilerleme gibi faktörlere bağlıdır. Bu faktörlerin değerlendirilmeleri güçtür. Dolayısıyla ekonomik büyümenin fiziki ve sosyal sınırlarını belirlemek oldukça zordur (Tosun, 1979: 43-44).

Ekonomik ve doğal çevrenin karşılıklı bağımlılığının kalkınma politikalarında alınmasına gereksinim olduğuna dair ilk kapsamlı uyarı Roma Kulübü'nün "Büyümenin Sınırları" başlıklı raporunda daha 1972 yılında yapılmıştır (Meadows et al., 1990:12). Aynı yıl içerisinde yapılan Birleşmiş Milletler çevre konferansı ekoloji ve kalkınma arasındaki dengeyi ön plana çıkararak "eko kalkınma" politikası çerçevesinde sürdürülebilir kalkınmanın iki temel ögesi olan "insan merkezilik" ve "gelecek nesillerin kaynaklarının korunması" konularını gündeme getirmiştir (İşgüden, Ercan ve Türkay, 1995:203-204). Ancak sürdürülebilir kalkınmanın küresel çapta aktif bir politika haline dönüşmesi 20 yıllık bir gecikme ile, 1992 Rio Zirve'sinden sonra mümkün olmuştur (Dulupçu, 2004:20).

Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmışlık seviyesini arttırmanın ön şartı hızlı ve istikrarlı ekonomik büyüme hedefine ulaşmaktır. Hızlı ve istikrarlı bir ekonomik büyüme, beraberinde işsizlik, çevre kirliliği, yoksulluk gibi sosyo-ekonomik sorunların ortadan kalkma sürecini hızlandırır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde hızlı ve istikrarlı büyüme sürecinin ekonomilere yeni maliyetler yüklediği de görülmektedir. Bunlar, zengin-fakir arasındaki uçurumun daha da artması, toplumsal barışın bozulması, sürdürülebilir büyümeye engel olacak şekilde doğal kaynakların tahribatı olarak sıralanabilir. Büyümenin yarattığı bu sorunlar yeni bir büyüme anlayışının doğmasına neden olmuştur. Bu anlayış, temelde insana önem veren, toplumun sadece ekonomik değil sosyal ihtiyaçlarına da öncelik veren, doğal kaynakların tahribatına engel olan sürdürülebilir kalkınma kavramının doğmasına neden olmuştur (Alagöz, 2007:3).

1.7. Ekonomik Büyüme Modelleri

Büyüme kuramlarının amacı, bir ülke içindeki ekonomik büyüme oranını belirleyen unsurları ve ülkeler arasında kişi başına gelir ve büyüme oranı farklılıklarının nedenlerini açıklamaktır.

Adam Smith (1776), David Ricardo (1817) ve Thomas Maltus (1798) ve çok sonraları Frank Ramsey (1928), Allyn Young (1928), Frank Knight (1944) ve Joseph Schumpeter (1934) modern ekonomik büyüme teorilerinin birçok temel unsurunu oluşturmuşlardır. Bu düşünceler temel denge dinamiklerini, rekabetçi davranış yaklaşımlarını, azalan getirilerin rolünü ve büyümeyle fiziksel ve beşeri sermaye birikim ilişkilerini, kişi başına gelirle nüfusun büyüme oranını, emeğin artan uzmanlaşmasının ve yeni mal ve üretim yöntemlerinin teknolojik ilerlemenin etkilerini ve bir teknolojik ilerleme teşviki olarak monopol gücünü içermektedir (Parasız,2003:1).

Ekonomik büyüme kuramları üzerinde yoğun çalışmaların yapıldığı iki dönem olmuştur. Birinci dönem 1950'lerin sonu ve 1960'lar, ikinci dönem ise bundan 30 yıl sonra 1980'lerin sonu ve 1990'lardır. Birinci dönemdeki araştırmalar neo-klasik büyüme kuramını oluşturmuştur. Bu dönem büyüme kuramlarına en büyük katkı Robert Solow tarafından yapılmıştır. En yeni araştırmalar ise içsel büyüme kuramı diye bilinmektedir. Bu kurama ilk katkılar Chiago Üniversitesi'nden Robert Lucas ve Berkeley Üniversitesi'nden Paul Romer tarafından yapılmıştır.

Ekonomik büyüme, bütün ülkeler arasında eşit düzeyde sürekli ve aynı hızla gerçekleşmemiştir. Bazı ülkeler çok hızlı büyürken, bazılarının ise ekonomik büyümeleri daha yavaş olmuş, bazıları da büyümemiştir. Bu nedenle uluslararası düzeyde gözlemlenen büyüme oranlarındaki farklılığın nedenlerini açıklamaya yönelik farklı büyüme türlerinin ve kaynaklarının incelendiği çalışmalar ortaya konmuş, çeşitli büyüme kuramları literatüre girmiştir. Ekonomik büyümenin nasıl sağlanabileceği sorusu iktisadın her zaman ilgi alanında olan bir soru olmuştur. Ekonomik büyümeyle ilişkin ortaya atılan teoriler incelenecek olursa büyümenin belirleyicilerinin neler olabileceği sorusu daha iyi anlaşılacaktır. Bu amaçla, çalışmanın devamında geçmişten günümüze büyüme teorilerine kısaca yer verilecek ve içsel büyüme teorilerinin geliştirilmesine yol açan süreç daha iyi vurgulanmış olacaktır. Literatürde

klasik büyüme modelleri dışsal büyüme modelleri olarak ele alınmaktadır. Büyüme modelleri gerek ortaya atıldıkları coğrafyalara uygun dizayn edilmeleri ve gerekse politik iktisadın ürünü olmaları nedeniyle büyümeyi ve büyümeyi etkileyen faktörleri, farklı ele almışlardır.

1.7.1. Klasik Büyüme Modelleri

Klasik büyüme teorileri; Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), Thomas Malthus (1776-1834), John Stuart Mill (1806-1873), James Mill (1773- 1836), John Ramsey McCulloch (1789-1864) gibi çok sayıda klasik düşünürün fikirlerini yansıtmaktadır. Klasik büyüme modeli realitelere uyduğu için değil, sadece ilk sistemli büyüme teorisi olması bakımından önem arz etmektedir (Hiç,1985:2) Bununla birlikte teoriye özellikle başlangıç niteliğinde en önemli katkıyı Ricardo yapmış olduğundan, klasik büyüme teorisi her zaman Ricardo modeli başlığı altında incelenmektedir. Ricardo modelinin dışında A. Smith, T.R. Malthus, K. Marx ve J.A. Shumpeter'de klasik büyüme modelleri içerisinde yer almaktadır.

1.7.1.1. David Ricardo'nun Büyüme Modeli

Klasik büyüme modelinin kuruluşunda en büyük pay, D.Ricardo'ya (1772- 1823) aittir. Modele en önemli katkıyı Ricardo yaptığından Klasik büyüme modeli denince ilk akla gelen isim Ricardo olmaktadır. Ricardo aslında doğrudan büyüme konusunu değil, uzun dönemde gelir bölüşümü meselesini incelemiştir ve Ricardo'nun büyüme modeli yazarın gelir bölüşümü hakkındaki fikirlerinden çıkartılabilir. Model çok az sayıda fonksiyonel ilişki ile çalışmakta fakat önemli birtakım sonuç ve genellemelere varmaktadır. Çok önemli ve cesur sonuçlara varması dolayısıyla bu model “şahane dinamik” olarak adlandırılmaktadır (Hiç, 1985:2). Kötümser görünüşlü Ricardo Modeli'nin arkasında İngiltere'nin 19.yüzyılın başlarındaki koşulları ve sorunları yer almaktadır (Türker,2000:80).

Sanayi devriminin ilk aşamalarına gelen bu dönemde tasarruf artışı ve sermaye birikimi oldukça hızlıydı ayrıca teknik yenilikler sanayi sektöründe verimi yükseltiyor ve üretim artışına yol açıyordu. Buna karşın tarım sektöründe verim oldukça düşüktü. Ücretler ise en az geçim(doğal ücret) düzeyinde karar kılınmış olup ekonomide tam istihdam

koşulları mevcuttu (Taban,2008:30–31). Temel varsayımlarının ayrıntılarını bir kenara bırakacak olursak Ricardo modelinin ana fikri ekonominin gidişatının iki safhada ele alınabilmesidir: Gelişme safhası ve Durgun ekonomi safhası. Modelin püf noktası durgun ekonomi safhasıdır denilebilir. Ricardo büyüme analizinde toprağın verimliliğini yani doğal kaynakları ön plana çıkarmıştır. Ricardo modelinde bulunan üç gelir gurubunun (müteşebbis-sermayedar, toprak sahibi, emek sahibi) gelir dağılımından aldıkları payların değişimi ekonomik durgunluğa giden süreci ifade etmektedir. Ricardo'nun uzun dönemli büyüme teorisi, kar oranlarının giderek düşeceğini ve ekonominin sonunda tam bir durgunluğa ulaşacağı sonucuna varmaktadır. Ona göre kar oranlarındaki düşme, toprak sahiplerinin rantlarının artması sonucunda ortaya çıkar. Ücretler ise nüfus artışı nedeniyle her zaman asgari düzeyde oluşur. Ricardo Büyüme Modeli, iki ilkeye dayanmaktadır. Birinci ilke, toprak sahiplerinin toplam hâsıladan aldıkları payın (rant payının) açıklanmasına yardım eder. İkinci ilke toplam hâsıladan geri kalan kısmın ücret ve kar olarak nasıl dağıtılacağını belirtir. Büyümeyi durdurup ekonomiyi durgunluğa sokacak mekanizma toplumdaki üç sınıfın (emekçi, girişimci, toprak sahibi) gelir dağılımından aldıkları payların değişimidir.

Ricardo, tüm klasik ekonomistler gibi ekonomik büyümenin üretim aktivitelerinden elde edilen ücretler üzerinden finanse edildiğini ileri sürer. Karlar ise ücretlere bağlıdır. Ricardo'nun başlangıç noktası, her ülkede toprak arzının kısıtlı olmasıdır.

Ricardo teknolojik gelişmenin tarım sektöründe artan verimlere yol açmadığını bu nedenle uzun dönemde ekonominin tümünde azalan verimler yasasının geçerli olacağını ve ekonominin durguluğa gireceğini iddia ederek teknolojik gelişmenin önemini yadsımıştır. Ricardo tıpkı teknolojik gelişmede olduğu gibi nitelikli emek konusuna da, modelinde yeterli ilgiyi göstermemiştir.

1.7.1.2. Adam Smith'in Büyüme Modeli

Bazı kaynaklarda farklılıkları nedeniyle klasik iktisadi büyüme modellerine dahil edilmeden ayrı olarak ele alınsa da A. Smith, tam da vurguladığı bu farklılıklar yüzünden klasik büyüme modellerinin önemli bir parçası olarak ele alınmaktadır. Bu farklılıklardan belki de en göze çarpanı ekonomik durgunluğa geçişin Ricardo'ya göre daha değişik olmasıdır.

Adam Smith sistematik bir büyüme modeli ortaya koymamakla beraber, ulusların zenginleşme sürecinde ekonomik büyümeden söz etmiştir. Smith büyümenin temel iki kaynağı olarak uzmanlaşma düzeyi ve uzmanlaşmanın artışını göstermiştir.

Adam Smith'in büyüme modeli işbölümü kavramı üzerine inşa edilmiştir. Smith'e göre, emeğin üretkenliğini (Y/L) arttıran süreç işbölümüdür. İşbölümü arttıkça emeğin verimliliği-işçi başına üretim artar. Smith, işbölümünü hem farklı firmaların farklı mallar üretmeleri, hem aynı firmada çalışan işçilerin bir malın farklı kısımlarını üretmeleri biçiminde tanımlamıştır. Smith işbölümünün gelişme düzeyi ile ülkelerin gelişme düzeyi arasındaki ilişkiyi vurgular. "Toplumun ilkel olduğu bir durumda, bir kişinin, işi olan şey geliştirilmiş bir toplumda, genellikle birçok kişinin işidir" der (Ahmadov,2012:1).

İşbölümü Smith'in görüşlerinin merkezinde yer almaktadır. Smith'e göre "emeğin üretim gücündeki en büyük gelişmenin ve emek harcarken gösterilen ustalık, beceri ve muhakeme yeteneğinin büyük bir kısmı" iş bölümü sonucu ortaya çıkmıştır (Smith, 1985: 19).

Smith'e göre sanayileşmeye dayalı büyüme modelinde artan iş bölümü önemli bir faktör olarak ele alınmaktadır. Bu da gösteriyor ki ulusal zenginliğin ana kaynağı iş bölümüne dayalı insan emeğidir. İş bölümüne dayalı emekte artan verim söz konusudur (Özsağır, 2008: 4).

Smith'in, ulusal zenginliğin ana kaynağını işbölümüne dayalı insan emeğine dayandırması beşeri unsurun sermaye olarak kabul edilmesindeki ilk adımdır. Smith işbölümü sayesinde meydana gelen verimlilik artışını zihinsel emeğe bağlasa da beşeri sermaye ekonomik büyüme ilişkisini ortaya koyamamıştır. Teknolojik gelişmeyi yok saymayan Smith, teknolojik gelişmenin, ekonominin durgun durum safhasına geçişindeki rolüne değinmiştir. Smith'e göre kar gayesi güden müteşebbislerin tasarruf ve yatırımlarıyla sağlanan sermaye birikimi, işbölümü ve ihtisaslaşmaya ve bunlarla birlikte gelen teknik ilerlemeye yol açmaktadır. Bu şekilde piyasanın genişlemesi içsel ve dışsal ekonomilerin yaratılması, emekte artan verim kanununu geçerli kılmaktadır. Emekte artan verim ücret seviye ve nüfus artışlarına neden olmaktadır. Ancak artan

verim sonsuza kadar devam etmemektedir. Karlar er geç sığra düşecek, sermaye birikimi, nüfus ve gelir artışı duracak, böylece ekonomi durgunluk safhasına girecektir.

Smith'in analizinde toplam hasıla (Y); toplam ücretler (W), toplam karlar (P) toplam rantların (R) toplamıyla özdeşdir. Yani, $Y \equiv W + P + R$ dir.

Smith'e göre bir ülkenin belirli bir andaki toplam iktisadi varlıklarının stoğu,

- i) Tüketim malları,
- ii) Sabit sermaye malları ve
- iii) Dolaşan sermaye mallarından oluşur.

Tüketim malları stoğu, tüketicilerin elinde bulunan, işçilere ücret olarak ödenmiş gıda malları stoğu dışında kalan, belirli bir süre içinde tüketilecek ve böylece yok olacak malların stoğudur. Sabit sermaye varlıkları gelir ya da kar getirmeleri için el değıştirilmeye gerek olmayan varlıklardır. (Üretimde kullanılan makine ve binalar gibi) Dolaşan sermaye varlıkları ise gelir ya da kar getirmek için el değıştirmeleri, satılmaları gereken varlıklardır. Smith'e göre iktisadi büyüme sürekli-sınırsız bir olgu değildir. İktisadi büyümenin tam zenginlik aşaması denilen bir üst sınırı vardır. Bu sınıra ulaşılnca büyüme durur ve hasılanın-zenginliğin değışmediğı durağan durum başlar (Dulupçu ve Özkul,2012:1).

Adam Smith sistematik bir büyüme modeli ortaya koymamıştır. Ancak ulusların büyüme sürecinden söz ederken ekonomik büyümeye de değinmektedir. Smith büyümenin temel iki kaynağı olarak uzmanlaşma düzeyi ve uzmanlaşmanın artışı göstermektedir. Ülkeler belirli üretim alanlarında uzmanlaşırlarsa bir takım avantajlar yakalayacaklardır. Bireyler ya da firmalar uzmanlaştıkları ürüne yoğunlaştıklarında, teknolojik gelişme hızlanacaktır. Adam Smith'in yaklaşımında büyüme, birbirini izleyen ani sıçramalar ve düzenli yükseliş biçiminde gerçekleşmektedir. Teknoloji uzmanlaşmayı, uzmanlaşma da teknolojik gelişmeyi sürüklemektedir. Adam Smith'in büyüme hakkındaki görüşlerini özetlersek; kâr amacı güden girişimcilerin tasarruf ve yatırımlarıyla sağlanan sermaye birikimi, işbölümü ve uzmanlaşmaya ve ayrıca teknik gelişmeye yol açacaktır (Bozkurt,2008:1). Piyasanın genişlemesi, işbölümü ve uzmanlaşmanın artması içsel ve dışsal ekonomiler yaratacak, böylece emekte azalan verimler değil, artan verimler kanunu geçerli olacaktır. Sermaye için ise azalan verimler

kanununun geçerli olduğu kabul edilmektedir. Ne var ki, kârların düşmesi girişimcileri daha fazla tasarruf yapmaya zorlayacaktır. Emekte artan verimler geçerli olduğuna göre, ücret fonlarının artması ve girişimciler arası rekabet dolayısıyla kısa dönemde piyasa ücreti asgari fiziki seviyenin üstüne çıkabilecektir. Ücretlerin yükselmesi ise nüfus-ücret ilişkisi dolayısıyla, uzun dönemde nüfusun artmasına neden olacaktır.

Smith de Ricardo gibi büyümenin sermaye birikimi sonucu meydana geldiğini savunur. Ancak Smith, Ricardo'nun aksine büyüme sürecine iyimser bir biçimde yaklaşır ve büyüme sürecinde herhangi bir belirgin ve gözlenebilir bir engelden söz etmez.

1.7.1.3. Malthus'un Büyüme Modeli

Malthus hem nüfus bilimi hem de ekonomi bilimi açısından büyük önem taşıyan(1798) "*An Essay on the Principle of Population*" (Nüfus Prensibi Üzerine Bir Deneme) adlı eserinde sürekli bir nüfus artışının gelecekte gıda yetersizliğine neden olacağını ve bunun da insanlığın refahını tehdit eden ciddi bir tehlike oluşturacağını belirtmiştir. Thomas Malthus sistematik büyüme modeli oluşturan ilk iktisatçılardanır. Ancak yaklaşımının sonucunda oldukça karamsar bir gelecek tablosu çizmektedir. Malthus'un teorisine göre, eğer nüfus artışı kontrol altına alınamazsa, nüfus geometrik bir dizi halinde artmaya devam ederken; yiyecek maddelerinin artışı aritmetik bir dizi halinde olacaktır. Böylece, bu iki dizi arasındaki fark giderek büyüyecektir (Savaş,2000:342). Malthus, büyüme modelini nüfus ve hasıla-çıktı büyüme hızları arasındaki uyumsuzluk üzerine inşa etmiştir.

Malthus'a göre insanın biyolojik üreme kapasitesi, geometrik bir artışa (1,2,4,8,16,32,64,... gibi) insan nüfusunu besleyen gıda maddelerinin üretimi ise, aritmetik bir artışa imkan vermektedir. (1,2,3,4,5,6,... gibi) Bu nedenle insanın biyolojik üreme hızının, gıda üretiminin hızını aşma eğilimi nüfus artışını sınırlayan eğilimleri doğurmaktadır.

Malthus'un modeli iki temel unsura sahiptir: Birincisi, üretim faktörlerinden olan toprağın arzı sabit olup, azalan verimler sergilemesi ve ikincisi, nüfus artış oranı üzerinde hayat standardının pozitif etkisinin olmasıdır. Malthusgil model teknolojik değişmelerin veya uygun toprağın yokluğunda nüfus hacminin kendi kendini

dengeleyeceği (self-equilibrating) negatif bir geri beslemeye sahip olduğunu belirtir. Yani, bir yandan nüfus artarken diğer yandan toprak/nüfus oranı ve ücretler düşer. Teknoloji statik olduğunda nüfus kendi kendini dengeler. Öte yandan, mevcut (ulaşılabilir) kaynaklar artsa dahi fert başına gelir seviyesi uzun dönemde değişmeyecektir. Çünkü daha iyi teknoloji veya daha fazla toprak; daha az zengin olan daha fazla nüfusa neden olacaktır (Deliktaş, 2001: 94).

Malthus'a göre, bir ekonomide reel hasıla-çıktı (Y), toprak ve işgücü kullanılarak üretilir. Toprağın miktarı sabit olduğundan reel hasıla-çıktı miktarı işgücüne dolayısıyla da nüfusa bağlı olarak değişir. $Y = f(N)$ Malthus'a göre üretim, emeğin girdisine göre azalan ortalama verimlere tabidir (Dulupçu ve Özkul, 2012:1). Malthus üretime daha çok arazinin sokulabilmesinin ancak giderek artan maliyetlerle gerçekleştirilebileceğini, bu nedenle iktisadi hayatın doğasında azalan getiriler kanunun yürürlükte olduğunu öne sürmüştür.

Özetle klasik modelin temel varsayımları: azalan verim, teknolojik ilerleme hızının düşüklüğü ve Malthus'un nüfus kuralıdır. Adam Smith de getirdiği farklı yaklaşımlarla Ricardo'nun temelini oluşturduğu klasik modele önemli katkılarda bulunmuştur. Ancak klasiklerin büyüme modelinin günümüz gelişmiş ekonomilerinde uygulama alanı bulması olası değildir. Sanayi devriminden sonra ekonomilerin geçirdikleri gelişme tecrübeleri, klasiklerin görüşleriyle paralel değildir. Her ne kadar çok detaylı bir analiz ve kapsamlı bir klasik model eleştirisine bu bölümde yer verilmeyecek olsa da, klasik modelin günümüz ekonomilerini açıklayamayacağı, bir iki basit örnekle kanıtlanabilir. Sözelimi Ricardo'nun öngördüğü teknolojik ilerleme hızı günümüz ekonomilerine kıyasla çok yavaştır ve 20. yüzyılda insan nüfusu büyük bir artış göstermesine rağmen küresel süreçle eş zamanlı olarak ekonomilerin yüksek büyüme performansları sergilemesi Malthus'un fikirlerini desteklememektedir.

Malthusgil model teknolojik değişmelerin veya uygun toprağın yokluğunda nüfus hacminin kendi kendini dengeleyeceği (self-equilibrating) negatif bir geri beslemeye sahip olduğunu belirtir. Yani, bir yandan nüfus artarken diğer yandan toprak/nüfus oranı ve ücretler düşer. Teknoloji statik olduğunda nüfus kendi kendini dengeler. Öte yandan, mevcut (ulaşılabilir) kaynaklar artsa dahi fert başına gelir seviyesi uzun dönemde

değişmeyecektir. Çünkü daha iyi teknoloji veya daha fazla toprak; daha az zengin olan daha fazla nüfusa neden olacaktır (Galor and Weil, 2000:150).

Malthus'a göre ekonomiler durgunluğa ve yoksulluğa mahkûm bir gelecek yaşayacaklardır. Üretim, işgücü ve toprağın bir fonksiyonudur. Sabit bir toprak miktarıyla üretim sürecine girildiğinden, azalan verimler yaşanmaktadır. Aynı işgücü ile daha yüksek çıktı elde edebilmek için, toprak girdi miktarı arttırılmalıdır. Malthus'un modelindeki ikinci önemli varsayım şudur; nüfus artışı, kişi başına reel gelirin bir fonksiyonudur. Bireylerin reel gelirleri artarsa, daha iyi yaşam koşullarına ulaşacaklarından, daha çok çocuk sahibi olmak isteyeceklerdir. Yani reel gelir artışı, nüfus artış hızını yükseltecektir.

1.7.1.4.Karl Marx'ın Büyüme Modeli

Marx, Ricardo ve Smith'den devraldığı kavramları, kapitalizmin değişen koşullarına uygulayarak düşüncelerini ifade etmektedir.

Emek değer teorisi: Marx'a göre, bir malın değerini o malın üretimi için gerekli emek-zaman birimleri belirleyecektir. Yılda işçi başına yaratılan değer (p), aynı yıl içinde yeniden üretilen sabit sermaye (c) ile değişken sermaye (v) ve işçi başına artı değerden (s) ibarettir: $p=c+v+s$. Sabit sermaye (c), emeğe fizik yardımı dokunan makine ve aletler, ulaştırma ve enerji teçhizatı, binalar ve stoklar gibi çeşitli araç, gereç ve mallardan meydana gelmiştir. Bu tür sermaye değer yaratmaz, fakat değer yaratılması için varlığı gereklidir. Ayrıca sabit sermaye, emeğin fizik verimliliğini de artırabilir; ancak Marx bu durumu "fayda yaratma" olayı ile aynı anlamda görmektedir.

Değişken sermaye (v) işgücü kiralamak, yani emek istihdam etmek için kullanılan sermayeyi ya da istihdam edilen emeğe ödenen ücretleri göstermektedir. Değer yaratan sermaye türü, bu değişken sermaye denilen unsurdur.

Artı değer (s), toplam değer ya da gayri safi milli hasıla ile bu hasılayı yaratmak için yapılan gerekli harcamalar (sabit sermaye ile değişken sermaye toplamı) arasındaki farktır. Klasik kavramlarla açıklanmak istenirse, artı değer, gayri safi kâr ve rant ile faiz gelirlerinin toplamına eşittir. Ekonominin tümü için safi hasıla, toplam değişken sermaye (v) ile toplam artı değerden (s) oluşmaktadır.

- Artı değer oranı : $a = s/v$.
- Kâr Haddi : $k = s/(c+v)$
- Sermayenin Organik Bileşimi : $b = c/v$ (veya $b = \frac{c}{c+v}$)

Kâr haddi oranının pay ve paydasındaki terimler değişken sermaye ile bölüldüğünde;

$$k = \frac{s}{c+v} = \frac{s/v}{(c/v)+1} = \frac{a}{b+1}$$
 ifadesine, ya da

$$b = \frac{c}{c+v}$$
 kabul edilirse,

$$k = \frac{s}{c+v} = \frac{s/v}{(c/v)+1} = \frac{a}{b/(1-b)+1} = a(1-b)$$

ifadesine varılır. Bu ifadenin anlamı şudur: Kâr haddinin seyrini, artı değer oranı ile sermayenin organik bileşimindeki değişmeler belirlemektedir.

Aslında, yukardaki açıklamalara göre, $c+v$ ifadesinin tek başına toplam sermayeyi temsil edebilmesi için, sabit ve değişken sermaye mallarının ömrünün bir yıl olması gerekir. Fakat gerçek hayatta genellikle durum böyle değildir. Özellikle bazı sabit sermaye unsurlarının ömrü oldukça uzundur ve varolan sermayenin ancak küçük bir kısmı ilgili yıl içinde yeniden üretilmektedir. Diğer bazı sermaye türleri (hammadde ve malzeme gibi) ise, çabucak üretilip kullanıldıklarından, kısa ömürlüdür.

Bu nedenle, toplam sermayeyi bulmak için, sabit ve değişken sermaye unsurları yanına bu tür sermayelerin ortalama (yıl olarak) ömürlerini de çarpan olarak koymak gerekir. Şu halde, artı değer oranı sabitken, sadece sermayenin organik bileşimi değil, sermayenin ortalama ömrü de yükselirse, kâr haddi düşer.

Marx modeli, bazı yapı taşları ve vardığı sonuçların bir kısmı açısından, klasik büyüme modeliyle paralellik taşır. Hattâ bazı yazarların Marx modelini salt bu nedenle klasik büyüme teorisi içine yerleştirdikleri de olmuştur. Bununla beraber Marx modeli ile Ricardo modeli arasında, varsayımlarla ilgili önemli analitik farklar vardır.

Marx modelinde azalan verim varsayımı yer almaz. Kâr ile rant arasında bir ayırım yapılmamasının nedeni de budur. Bunun yanında, ücret haddini belirleyen Malthus'un nüfus teorisi değil, yedek sanayi ordusu, yani sanayi merkezlerindeki işsiz kitlesidir. İki modelde sermaye birikimi motifleri de farklıdır.

Emek değer teorisine göre bir malın değerini o malın üretimi için gerekli olan emek zaman birimleri belirler. Bir yıl içinde işçi başına yaratılan değer ise aynı yılda yeniden üretilen sabit sermaye ile değişir sermaye ve işçi başına artı değer toplamına eşittir. Buradaki sabit sermaye; makineler, araç-gereç, binalar ve çeşitli mallardan meydana gelmektedir. Değişir sermaye kullanılan emeğe yapılan ödemeleri içermektedir. Değer yaratan sermaye değişir sermayedir. Sonuç olarak artı değer toplam değer ile bu değeri elde etmek için yapılan harcamalar arasındaki fark kadardır (Acar, 2002: 68). Marksist kapitalist modelde büyüme sermaye birikimi olarak kabul edilmektedir. Artık değer yaratmak için sermaye kullanılması gerekmekte, yaratılan artık değer de daha fazla artık değer yaratabilmek için sermayenin büyümesinde kullanılmaktadır. Kısaca sermaye birikimi artık değer in kapitale dönüşümüdür. Toplam artık-değeri belirleyen unsurlar, birikimin boyutunu da belirlemektedir. Toplam artık değeri, sömürü haddi (s/v) ve kullanılan emek sayısı belirler. Sömürü haddi, üç yolla artırılabilir.

- i) İşçiyi daha uzun süre çalıştırarak,
- ii) Ücret haddini düşürme ile
- iii) Emeğin verimini artırmakla.

Böylece emeğin verimi arttıkça artı-değer büyür ve birikim artar. Diğer taraftan birikimle beraber sermaye stoku arttıkça emeğin verimi de yükselir. Sonuçta, kapitalist ekonomide, birikim imkânı ile birlikte artık-değer de artan biçimde çoğalır. Sermaye birikiminin çapını belirleyen ikinci değişken, artı-değer in kapitalistin tüketim ve birikim arasındaki bölüşümüdür. Marx'a göre artık-değer in kapitalistin tüketimi ve birikim arasında bölünüşünde rol oynayan etken, kar haddi değildir. Yatırım dürtüleri kar veya faiz haddinden bağımsızdır, yatırım arzusu kapitalistin psikolojisi ve toplumun yapısıyla ilgilidir (Kazgan,1993:304).

Marx teknolojiyi ekonomik büyümeyle direkt olarak ilişkilendirmekten çok artı değer in sağlanmasındaki rolüne vurgu yapmıştır. Beşeri sermayeye de emeğin niteliği

bakımından yeterince ele almamıştır. Marks, Smith ve Ricardo gibi teknolojik yenilikler ve emeğin büyüme süreciyle olan ilişkisine değinmiş ancak bu iktisatçılar farklı alanlara yoğunlaştıklarından bu konuların önemini ihmal etmişlerdir. Marxist ekonominin temel argümanları halen tartışılmakla birlikte öngörülerinin tam olarak gerçekleştiği günümüz açısından söylenemez. Firmaların ölçeklerindeki artışla tekelleşme eğilimi gerçekleşmiş ancak ekonomide küçük firmalar da varlıklarını sürdürebilmişlerdir. Sadece büyüme yönüyle ele aldığımız Marxist iktisadın önemli iddialarından olan orta sınıfın yok olacağı tahmini gerçekleşmemiştir. Dolayısıyla günümüz ekonomilerinin büyüme trendleri Marx'ın tarifine pek uymamaktadır.

Marx'cı teori, Ricardo'nun görüşleri gibi, 19. yy. İngiltere'sinin koşullarından ve sorunlarından geniş ölçüde etkilenmiştir. Bununla beraber, kullanılan analiz tekniği ve varılan sonuçlar bakımından iki görüş arasında büyük farklar vardır. Marx modeli, bazı yapı taşları ve vardığı sonuçların bir kısmı açısından, klasik büyüme modeliyle paralellik taşır. Hatta bazı yazarların Marx'ın modelini bu nedenle klasik büyüme teorisi içine yerleştirdikleri de olmuştur. Bununla beraber, Marx modeli ile Ricardo modeli arasında, varsayımlarla ilgili önemli analitik farklar vardır. Marx modelinde azalan verim varsayımı yer almaz. Kâr ile rant arasında bir ayırım yapılmamasının nedeni de budur. Bunun yanında, ücret haddini belirleyen yedek sanayi ordusu, yani sanayi merkezlerindeki işsiz kitlesidir. İki modelde sermaye birikimi motifleri de farklıdır. Ricardo modelinde sermaye birikiminin nedeni yüksek kâr haddidir.

Marx'a göre ise, kapitalist girişimcinin birikimde bulunması bir tercih sorunu değil, sermayedarlar arasındaki rekabetten doğan bir zorunluluktur. Büyük çapta üretimde bulunan firmaların çoğalması, firma etkinliğinin de o derece yüksek olmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, sermayedarlar, rekabet mücadelesinde yenik düşmek istemiyorlarsa, kârlarını tekrar yatırarak faaliyetlerini genişletme yoluna gideceklerdir. Marx modelinde de, Ricardo modelinde olduğu gibi, aşırı sermaye birikimi dolayısıyla, kâr hadlerinin düşme eğilimi göstereceği görüşü yer almıştır. Ancak, klasik modelde bu görüş azalan verim kanununa dayandırıldığı halde, Marx'ın açıklamaları, kapitalizm geliştikçe sabit sermayenin değişken sermaye oranında meydana gelecek artışa bağlanmaktadır. Marx modelinde, sermayenin organik bileşimi ve dolayısıyla kişi başına üretim arttıkça, toplam hasıla içinde emeğin payı azalıyor demektir. Bu durum,

uzun dönemde bir efektif talep yetersizliği yaratarak sistemi bunalıma sürükler (Alkin,1992:49-50).

Marx büyüme modelinde tüketim ve yatırım olarak başlıca iki kesim arasında akım tablosunu önce basit sonra genişletilmiş şemalar halinde incelemiş ve sistemin iç örgüsünü tanımlamıştır. Modelde kapitalist ekonominin dinamiklerini kuran ve bir bakıma çöküş sebeplerini hazırlayan elemanların kilit noktasında sermaye ve onun organik bileşimi gelir. Bu bileşim sabit sermaye ve değişken sermaye olarak ayırım gösterir. Marx bu ayırmadan hareketle tahlillerine teknolojik bir olay olarak Temerküz Kanununu katar. Kapitalist ekonomi önüne geçilemez bir kanun zoru ile daha çok makine ve daha az emek kullanan bir üretim biçimine doğru yol almaktadır. Bununla sermayenin organik bileşiminde sabit sermaye çoğalırken değişken sermaye gitgide azalmaktadır. Bu da sermayedarın artı değerini daraltır. Dolayısıyla sermayedar karını arttırmak için parça başına artı değeri artırma yoluna gidecek ve üretimi arttıracaktır. Ancak üretim artışına karşın ekonomide gelir yetersizliğinden dolayı bir talep ortamı yaratılamadığı takdirde sürüm tıkanmaları, iflaslar ve işsizlik çığ gibi büyüyecektir (Ergin, 1973: 629-630; aktaran Berber,2012:1).

Marx modeli bütünüyle eleştirilirken modelin dayandığı bütün temel ekonomik teoremler, kavramlar ve varsayımlar üzerinde teker teker durulmaktadır. Bir yandan varsayımların gerçeklere ve büyüme tecrübelerine uymadığı gösterilirken diğer yandan dikkatler toplumsal ve siyasal alandaki gelişmelerle modelin sonuçları arasındaki çelişmelere çekilmektedir. Metodu dışında bir model olarak tartışıldığında, Marksçı teorinin geçerliliğini savunmak çok güçtür.

1.7.1.5. Schumpeter'in Büyüme Modeli

Her düşünür gibi Schumpeter'de kendinden önceki düşünürlerden ve zamanının önemli ekonomistlerinden etkilenmiştir. Nitekim "*Business Cycles*" (İktisadi Devreler) isimli çalışmasında Arthur Spiethoff'un iktisadi devreler üzerine olan çalışmasından yararlanmıştı. 1920'li yıllarda Gustav von Schmoller'in çalışmasını yeniden değerlendirmiş ve tarih araştırmasına daha olumlu bir yaklaşım geliştirmiştir. Ona göre ekonomik teori ampirik verilerle daha yakın ilişki içinde geliştirilebilir ve böylece yeni tür bir ekonomi teorisi olanaklı hale gelebilirdi. Böylece ekonominin gerçekçi bir bilim olduğunu göstermeye çalışmıştır. Ona göre kapitalizm, sosyal ekonominin unsurları

olan ekonomik teori, ekonomi tarihi, ekonomik sosyoloji ve istatistiğin kullanılması yoluyla analiz edilebilmektedir. Bununla birlikte kapitalist sistemdeki iktisadi devreleri analiz ettiği kitabında *Business Cycles* başlığı ile birlikte kapitalist sürecin teorik, tarihi ve istatistiki analizi alt başlığını kullanmıştır. Sosyolojinin dışta bırakılması *Business Cycles*'ı daha yönetilebilir kılmaktadır. *Business Cycles* onsekizinci yüzyılın sonundan 1930'lara kadar olan dönemdeki kapitalist evrimi kapsamaktadır ve bu uzun dönem boyunca kurumsal yapının değişmeden kaldığını kabul eden Schumpeter iktisadi devreler analizini adımlar halinde ilerleyen üç yaklaşımla geliştirir. Ardından önemli miktarda tarihi ve istatistiki malzeme kullanarak 1787-1938 arası dönem için kapitalizmi analiz eder (Dolanay;2012:173).

Joseph A. Schumpeter(1883-1950), K. Marx'tan oldukça faydalanmıştır. Kendisi de görüşlerinin Marx'ın görüşlerini tamamladığını ve Marx'ın sistemi içinde çalışılabileceğini ifade etmiştir. Schumpeter de Marx gibi tarihçi metodu benimsemiş, kapitalizmi tarihsel süreç içinde ele almıştır. Ancak iki düşünürün aralarındaki en büyük fark Marx'ın kapitalist sistemin başarısızlığının kendi sonunu getireceği düşüncesidir. Çünkü Schumpeter tam aksini iddia etmekte yani kapitalist sistemin başarısının, sistemin kendi sonunu hazırlayacağını savunmuştur. Kapitalist sistemde artan üretimle birlikte refah seviyesi artan işçi sınıfı ve bu özgür ortamda meydana gelen aydın sınıfı, sisteme karşı geleceklerdir. Ekonomik büyüme açısından bakıldığında Schumpeteryan yaklaşım büyümeyi maddi (emek ve toprak) ve maddi olmayan (sosyal organizasyon ve teknik) iki faktöre bağlamıştır. Üretim artışını maddi faktörden ziyade tekniğin ve sosyal organizasyonun gelişimi ile ifade etmişlerdir (İlkin, 1976: 47).

Schumpeter, inovasyonu büyümenin bitmek tükenmek bilmeyen bir kaynağı olarak görür. Rekabete dayalı kapitalizm, bütün sosyal sınıflardan bireyleri girişimciliğe doğru teşvik ettiği için yeniliğin gücü bozulmadan olduğu gibi kalır. Schumpeter'e göre, yenilikler aşağıdaki beş durumu kapsar:

- Yeni bir mal oluşturma veya bir malın kalitesini artırma,
- Yeni bir üretim metodu oluşturma,
- Yeni bir pazara açılma,
- Yeni bir hammadde veya yarı mamul kaynağının bulunması,
- Bazı yeni organizasyonel endüstriler başarma,.

Schumpeter'e göre bu yenilikleri yapacak olanlar girişimcilerdir. Dolayısıyla da büyümenin gerçek itici gücünü teşkil etmektedirler. Schumpeter'e göre kapitalist düzende sosyal ortam yenilikleri üreten girişimcilerin yetiştirilmesine imkân hazırladığı taktirde ve bu ortamda girişimcilerin yüksek karlarına tahammül gösterilmesiyle büyüme hızlanacaktır.

Schumpeter (1961) Ekonomik Kalkınma Teorisi'nde üretim ve teknolojinin yeni bir metodunun tanıtımında altı yenilik grubuna dikkat çekmiştir. Yeni malların tanıtımına yönelik yeni bir piyasanın açılması ise en önemli konudur. Schumpeter'e göre bazı önemli yenilikler büyük, içsel ve sürekli değildir. İlk etkileri belli sektörlerde olur, fakat daha geniş sonuçlarında bu büyük yenilik bütün olarak sadece ekonominin yapısını değil çıktının artış hızı, kredi talebinin fiyat düzeyi, reel ücretler ve karlılık oranı gibi diğer önemli bütün değişkenlerini etkiler. Dolayısıyla ekonomide büyümeyi belirleyen değişkenler toplam kavramlarla ifade edilince ekonomideki istikrar ve istikrarsızlık üzerinde durulan önemli bir konu olmuştur. Schumpeter varsayımlarla bu sorunu aşmıştır(Ertekin,2005:1).

J.Schumpeter kapitalist sistemin dinamiği gereği ekonomik bunalımla karşılaşacağı yerde, devamlı geliştireceğini savunmuştur. Sistemin yarattığı hâsıla artışı, işçi sınıfının refahının yükselmesine yol açacaktır. Schumpeter'e göre kapitalist sistemin sonunu getirecek olan ekonomik bunalımlar değil, bu refah artışı olacaktır. Yaşama düzeyi yükselmiş işçilerde ve liberal ortam içinde yetişen aydınlarda maddi tatminsizlik yerini manevi tatminsizliğe bırakacaktır. Kendi kaderlerini kendileri tayin etmek isteyen bu sınıflar, kapitalist sisteme ve kapitalist girişimcilere karşı bir tutum alacaklardır. Kapitalist sistem böylece kendini savunan taraftar bulamayıp yerini sosyalist sisteme terk edecektir (Kar ve Ağır,2003:181).

Schumpeter'in yaklaşımında yenilikler ise süreç yenilikleri ve ürün yenilikleri olmak üzere ikiye ayrılır. Ayrım ise her zaman kolay fark edilebilir değildir. Zira maliyet düşürücü bir süreç bazen ürün yapısında bir değişiklikle de beraber ortaya çıkabilir. Buna karşın süreç yeniliği, girdi fiyatları değişmeden kalırken birim başına ortalama maliyetleri düşüren teknik gelişmelerin üretim sürecine uygulanması olarak tanımlanabilir (Blaug, 1963: 13).

Kapitalist sistemdeki her firma yeni bir tasarım, maliyet azaltıcı çaba, yeni bir ürün, yeni girdilerin bulunması, yeni üretim ya da dağıtım yöntemlerinin geliştirilmesi yollarıyla piyasa payını arttırmaya ve piyasaya hâkim konuma geçmeye çalışır. Bu yaratıcı süreçtir. Ancak her yaratıcı süreç kendinden önceki tekeli gücü de yıkmaktadır. Bu anlamda kapitalizm, sürekli tekelliliğin var olduğu bir teknolojik dinamizm üzerine kuruludur. Bu teknolojik gelişme, büyümenin ve 1800'lü yıllardan sonra hızla yaşanan refah artışının asıl kaynağıdır (Barro and Sala-i Martin,2004:210). Schumpeter'e göre tam rekabet piyasası, böyle bir süreci analiz etmek için uygun değildir. Tersine bilinçli AR-GE faaliyetlerinin yürütüldüğü tekeli rantların olduğu bir aksak rekabet piyasası modeli uygundur.

Schumpeter'e göre yeni bir bölgenin ekonomik sistemle bütünleşmesi de bir yenilik olarak ortaya çıkar. Bununla birlikte yeni bölge ancak doğal kaynaklara ekler ve yeni piyasalar yaratırsa ekonomik önem ifade eder. Dolayısıyla tüm buluşlar ve yeni keşfedilen bölgeler ancak ticari ve sınai gerçekliklere dönüşebilirse ekonomik açıdan geçerlilik taşır (Brouwer, 1991: 13-19).

Schumpeter'e göre gelişmiş bir ülke için hüküm verirken, kolayca adı geçen ülkenin sosyal ve ekonomik koşulları elverişli olduğu için geliştiği söylenebilir. Büyümenin öncelikli amaç olduğu ekonomilerde, büyümeyi yaratan sosyal ve ekonomik etkenlerin neler oldukları belirlenmeli ve daha sonra büyümenin ekonomik ve sosyal koşulları hakkında genellemelere gidilmelidir. Ayrıca, Schumpeter'in ileri sürdüğü görüşleri ampirik olarak araştırmak da çok güçtür. Buna karşılık, Schumpeter'in tezi bazı gelişmekte olan ülkelerin içine düştükleri kısır döngüyü açıklamakta yardımcı olmaktadır. Az gelişmişlik, girişimcilerin çoğalmasına elverişli ortamın belirmesine engel olmakta, bu durum ise az gelişmişlikten kurtulma sürecini yavaşlatmaktadır. Girişimci kavramı da insan sermayesi ve büyüme açısından, üzerinde durulması gereken bir konudur. Schumpeter'e göre kapitalist sistemin gelişmesini sağlayan ve dalgalanmalara sebep olan unsurlar, mevcut girişimcilerin yenilikler ortaya çıkarması ve yeni girişimcilerin doğmasıdır (Hiç,1985:53) Buna göre ekonomi bir durgunluk aşamasına girdiğinde ortaya çıkan yeni girişimciler yenilikler yaratarak önce kendi işletmesinde ve daha sonrada bu yeniliğin diğer girişimciler tarafından uygulanmasıyla birlikte, ekonominin genelinde bir üretim artışı sağlayacaklardır. Ancak, Shumpeter tüm bunları açıklarken yeni girişimcilerin nasıl ortaya çıkacağından bahsetmemiştir. Bu

durum da insan sermayesi ile açıklanabilir. Bir ülkede eğitilmiş insanların sayısı arttıkça, o ülkede risk üstlenme kapasitesi daha da artar. Girişimcilerin risk alan kişi demek olduğuna göre bu artış ülkede müteşebbis sayısının da artmasına neden olacaktır. Sonuçta girişimcilerin sayısının artması ile birlikte ekonomide daha fazla yenilik ortaya çıkacak ve çıktı miktarı artacaktır.

Schumpeter'in büyüme konusundaki analizinin 3 önemli sonucu vardır (Dulupçu ve Özkul,2012:1):

- Schumpeter'in büyüme analizi, iktisadi büyümenin yenilikleri-teknolojik rekabeti-teknolojik ilerlemeyi hesaba katmadan incelenemeyeceğini, yeniliklerin-teknolojik ilerlemenin iktisadi büyümenin motoru olduğunu içerir.
- Schumpeter'in büyüme analizinde büyüme, yaratıcı yıkım ile gerçekleştiğinden ve yaratıcı yıkım da yeniliği ilk uygulayan girişimcinin geçici bir süre monopolcü konumda olmasını gerektirdiğinden, Schumpeter'in büyüme analizi monopolün, yeniliklerin-teknolojik gelişmenin ve dolayısıyla da büyümenin ayrılmaz bir parçası olduğunu içerir.
- Schumpeter'in büyüme analizi, girişimci ile teknolojik gelişmenin ayrı unsurlar olmadığını, bu iki unsurun bir ve aynı şey olduğunu, birincisinin ikincisini ortaya çıkaran unsur olduğunu içerir. Bu ise yeniliklerin, teknolojik gelişmenin, kapitalist bir ekonomideki iktisadi büyümenin dışsal değil içsel bir değişkeni olduğu anlamına gelir.

1.7.2. Keynesyen Ekonomik Büyüme Yaklaşımı

Talep yönlü iktisat olarak bilinen Keynesyen iktisat 1929'da gerçekleşen Büyük Buhran'ın yarattığı işsizlik ve talep yetersizliğini gidermek amacıyla geliştirilmiştir. Klasik iktisadi düşüncenin arz yönlü ve devletin rolünü küçülten yaklaşımlarının bir eleştirisi olarak talebi canlandırma ve devleti ekonomiye dahil etme fikrinden yola çıkmıştır. Talep yönlü iktisadi ekonomide etkin kaynak kullanımının sağlanması, ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleştirilmesi, adil bir gelir ve servet dağılımının temini ve ekonomik istikrarın sağlanması için devletin "toplam talep" üzerinde yönlendirici kararlar almasını öneren bir iktisadi düşünce olarak tanımlamak mümkündür. Talep yönlü iktisadın teorik temelleri J. M. Keynes tarafından 1936 yılında

yayınlanan “İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi” adlı eserde yer almıştır (Aktan, 2004:11).

Modelin temel varsayımları şu şekilde özetlenebilir:

- Sınırsız miktarda işsiz bulunması fiyatları artırmadan çıktının yükseltilebileceğini gösterir.
- Sermayenin marjinal fiziki verimliliği sabittir,
- Her bir birim sermaye artışı çıktı miktarını aynı oranda artırmaktadır çünkü emeğin bolluğu nedeniyle sermaye-emek oranı sabit kalmaktadır.
- Çıktı düzeyi var olan sermaye stoğunun sabit bir fonksiyonudur (Sermaye-Hasıla Katsayısı sabit).
- Sabit sermaye katsayısı ile büyüme yeni sermaye için yapılan yeni yatırım miktarı ile doğrudan orantılıdır.

Esasında Keynes doğrudan bir ekonomik büyüme formülü önermekten çok, Büyük Buhran'ın yarattığı durgunluktan çıkış için neler yapılması gerektiği üzerinde durmuştur. “Durgunluktan kurtulmada harekete geçirici faktör talebin genişlemesidir. Talep artışı kendisinden daha büyük bir gelir artışına yol açmaktadır. Gelirde ki bu artış talep miktarı ile çarpan katsayısı denilen bir katsayının çarpımı kadardır. Katsayıyı belirleyen ise tüketim meyli denilen $\Delta C/\Delta Y$ oranıdır. Daha ileriki yıllarda Keynes'in fikirlerinden hareketle Keynesyen büyüme modeli oluşturulmaya çalışılmıştır. Bunun en tipik örneği Harrod Domar Büyüme modelidir” (Dinler,2000: 513).

Keynesyen ekonomik büyüme teorisi İki İngiliz iktisatçısı olan Sir Roy Harrod ile Evsey D. Domar tarafından birbirinden bağımsız olarak geliştirilen Harrod- Domar büyüme modeli ile temel bulmuştur. Büyüme süreci ilk defa bu model yardımıyla sistematik bir biçimde incelenmiştir.

Büyüme modeline göre, bir ekonominin fiyat istikrarını koruyarak büyüebilmesi için yatırımların kapasite artırıcı etkisi ile gelir artırıcı etkisinin; tam istihdamı koruyarak büyüebilmesi için de fiili büyüme, garantili büyüme ve doğal büyüme oranlarının birbirine eşit olması gerekir. Oysa, sermayenin marjinal etkinliği, marjinal tasarruf ve tüketim eğilimi, nüfus artış oranı ve beklentiler zamanla değişeceğinden bu koşulların piyasa şartlarında kendiliğinden sağlanması pek mümkün değildir. Dolayısıyla bir

düzenleyici güç olarak devletin ekonomiye müdahale etmesi istenir. Ayrıca emek faktörü bu modelde bir girdi olarak yer almamıştır.

Model esas olarak Keynes'in gelir oluşumu teorisinin dinamik hale getirilmiş şeklidir. Keynes, yatırımların kapasite artırıcı etkisini dikkate almamıştır. Halbuki Harrod-Domar modeli, yatırımların gelir ve talep etkisi ile birlikte, kapasite oluşturucu etkisini de analize katarak ekonominin dengeli büyümesi için gerekli olan şartları ortaya koymuştur (Parasız,2003:89).

Model, en basit şekliyle şöyle formüle edilebilir:

$$dY = 1/k \cdot I$$

dY =reel gelirdeki artış hızı (büyüme hızı)

k =sermaye/hasıla katsayısı

I =GSMH'dan yatırıma ayrılan payı ifade etmektedir.

Modele göre, yatırım miktarının tasarruf hacmine eşit olması durumunda ekonomi, marjinal tasarruf eğilimi sermaye/hasıla katsayısı tarafından belirlenen bir oranda büyüyecektir. Oldukça basit varsayımlara dayanmakla birlikte model, dinamik büyüme sürecini açıklıkla ortaya koymaktadır.

Ekonominin bir başlangıç dengesinden herhangi bir nedenle sapması halinde, sistemdeki değişkenlerde, ekonomiye yeniden dengeye getirecek yapısal bir nitelik bulunmadığı için Harrod-Domar modelindeki denge, çok zaman, "her an bozulabilecek", "bıçak sırtında" bir denge olarak nitelendirilir(Uluatam,1966:453).

İki ayrı yazarın, bağımsız biçimde, fakat birbirine çok benzer çizgiler içinde geliştirdikleri bu teori, Keynes'in kısa dönemli tahlilini, uzun dönemli gelişme sorunlarına uygulama yolunda ilk çaba sayılabilir. Büyüme sorununu daha açık görebilmek için ekolojinin başlangıç durumunda tüm sermaye stokunun üretimde kullanıldığı varsayılır. Yine, basitlik amacıyla, devlet kesiminin ve dış âlemle ilişkilerin bulunmadığını da kabul edildiğinde, üretim (gelir) seviyesinin dengesi için toplam yatırımlarla toplam tasarrufların eşitliği gerekir (Özkazanç,2004:375).

1.7.3. Neo Klasik Büyüme Modelleri

Ekonomik büyüme teorisinde birinci devrim Adam Smith, ikinci devrim ise Neo klasik büyüme modelleri ile gerçekleşmiştir. Harrod ve Domar'ın büyüme modelini Neo Klasik iktisatçılar aslında Neo klasik yaklaşımın özel bir hali olan sabit emek sermaye oranını içerdiği için eleştirmektedirler. Bu bağlamda Tobin, Swan ve Solow üretim sürecinde emek ve sermayenin birbirini ikame edebilecekleri varsayımından hareketle Neo Klasik olarak nitelenen büyüme modelleri geliştirmişlerdir. Bu modellere “Neo Klasik” denmesinin nedeni tam rekabet koşullarını, üretim faktörlerine marjinal verimliliklerine göre ödeme yapıldığını, tam istihdamı ve değişen bir sermaye çıktı oranını kabul etmeleridir. Neo Klasik büyüme teorisi, nüfus artışına ve teknolojik değişmeye tasarruf, yatırım ve ekonomik büyümenin nasıl cevap verdiğini açıklamaktadır (Parasız, 2003:131).

1.7.3.1.Solow Modeli

Modern ekonomik büyüme teorileri, tarihsel bir perspektiften bakıldığında ilk olarak Frank Ramsey'in 1928 tarihli, “A Mathematical Theory of Saving” isimli çalışmasıyla başlamıştır. Ramsey bu çalışmasında, hane halkının dönemler arası optimizasyon kararlarını, büyüme teorisine uygulamaktadır. Ramsey'in bu çalışmasıyla 1950'li yılların sonları arasındaki devrede R.F. Harrod ile E.D. Domar'ın, Keynesyen statik teoriyi, büyüme teorisine dinamikleştirme çabaları yer almıştır. Harrod-Domar büyüme modeli, girdiler arasındaki ikame oranının küçük kabul edildiği bir üretim fonksiyonuyla, kapitalist sistemin kararsız bir yapıya sahip olduğunu belirtmişlerdir. 1929 ekonomik bunalımının ardından geliştirilen bu modeller, sonraki yıllarda ekonomistler arasındaki popüleritesini yitirmiştir. İkinci dünya savaşının ardından ekonomik büyüme alanında iki önemli çalışma dikkat çekmiştir ve savaş sonrasında ekonomik büyüme tarihini iki ayrı döneme ayırmışlardır. İlki 1950'lerin sonlarında ortaya çıkan Neo-Klasik büyüme teorileri, ikincisi ise 1980'lerin sonu ile 1990'lı yıllarda gerçekleştirilen İçsel büyüme teorileridir. Temelinde, nüfus artışı ve teknolojik değişimin tasarruf, yatırım ve ekonomik büyümenin nasıl etkilediği problemi bulunan Neo Klasik Büyüme Teorisi, 1956 yılında Solow'un Amerikan ekonomisinin büyüme deneyiminin incelenmesi amacıyla yaptığı çalışması ile büyüme literatüründe çok önemli bir yere sahip olmuştur. Öyle ki Solow 1987 yılında söz konusu çalışmasıyla

Nobel'e hak kazanmıştır. Solow ve Swan'nın birbirlerinden bağımsız olarak geliştirdiği model daha sonraları Solow-Swan Modeli olarak anılmaya başlanmıştır (Taban,2008: 67).

Harrod-Domar modelinin ekonomik büyümenin dengede devam etmesinin zor olduğu varsayımının yanlışlığını gören, Solow(1956a; 1956b) ve Swan(1956), sermaye-hasıla oranının (v) dışsal olmadığını iddia ederek, yeni bir büyüme modeli önerir. Solow-Swan, sermaye ve işgücünün kolaylıkla birbirinin yerine ikame edilebildiğini söyler. Sermaye-hasıla oranı dışsal bir faktör olmaktan çıkarılır ve içsel olarak belirlenen bir değişken olarak modele dahil edilir. İktisat literatürüne neoklasik büyüme modeli olarak geçen bu modele göre, ekonomide denge dışı bir durum yaşandığında, sermaye hasıla oranında bir değişimi sağlayarak yeniden denge sağlanabilir. Solow, üç ayrı üretim fonksiyonunu karşılaştırdıktan sonra, Cobb-Douglas üretim fonksiyonunun gerçeğe daha uygun olduğu sonucuna varır. Harrod-Domar modelinin ekonomik dengeyi bıçak sırtında görmesini işgücü sermaye oranının sabit olduğu varsayımına bağlayan Solow, bu varsayımın terkiyle problemin çözüleceğini söyler (Solow, 1956a).

Neo-klasik büyüme teorisinin temel çıkış noktası, tam istihdama ulaşmada gerekli olan dinamik şartların, üretim faktörlerinin sabit getirili olduğu varsayımından hareketle sağlanabileceğidir. Diğer bir ifadeyle Neo-klasik iktisat, Keynes'in klasik iktisat teorisine getirdiği eleştirilerin dinamik analizidir (Yülek, 1997: 89). Solow (1956a)'un öncü çalışmasına dayanan Neo-Klasik teori birçok iktisatçının Denison (1962), Cass (1965), Koopmans (1965) katkılarıyla gelişmiştir.

Solow Büyüme modelinin (SBM) temelini, neoklasik üretim fonksiyonu oluşturmaktadır. NBM'ye göre girdiler azalan verimlere sahiptir ve ölçeğe göre getiri sabittir. Bu üretim fonksiyonu, ekonominin basitleştirilmiş bir genel denge modelini kurmak amacıyla, sabit tasarruf oranı varsayımıyla birleştirilmiştir.

Modele bir bütün olarak baktığımızda;

- Tek mallı bir ekonomi varsayımı vardır. Yani ekonomide tek bir mal üretilmektedir, tüketilmektedir ve yatırımı yapılmaktadır.
- Toplam çıktının sabit bir oranı tasarruf edilmektedir.

$$S = s.Y \quad , \quad 0 < s < 1 \text{ dir.}$$

- Sermaye stoku değer kaybetmez, aşınmaz. Aşınma varsayımı modele daha sonra katılacaktır. Yatırım, sermaye stokundaki artıştır.

$$\dot{K} = I \text{ dir.}$$

Yatırımların tasarruflara özdeş olduğu varsayımı verildiğinde, bu varsayım;

$$\dot{K} = S \text{ ya da } \dot{K} = s.Y \text{ şeklinde yazılabilir.}$$

- İşgücünün büyüme hızı nüfus artış hızına eşittir. Nüfus artış hızı ise sabit ve dışsaldır.

$$\dot{L} / L = n \text{ dir.}$$

- Üretim fonksiyonu ölçeğe göre sabit getirilidir.

$$Y = F(K,L)$$

$$\lambda^1 F(K, L) = F(\lambda K, \lambda L)$$

- Üretim fonksiyonu ile ilgili olarak, ayrıca toplamsal üretim fonksiyonunun aşağıdaki koşulları yerine getirdiği varsayılır:
- $f^1(k)$ ile gösterilen sermayenin marjinal ürünü, sermaye-emek oranının bütün düzeyleri için pozitifdir. Yani; bütün k lar için $f^1(k) > 0$ dir.
- Çalışan başına sermaye artıkça, sermayenin marjinal ürünü azalır. Yani; bütün k lar için $f^{11}(k) < 0$ dir.
- Sermayenin emeğe oranı olan k nın değeri sonsuza yaklaştıkça, sermayenin marjinal ürünü sıfıra yaklaşır. $f^1(k) = 0$
- Sermayenin emeğe oranı olan k sıfıra yaklaştıkça, sermayenin marjinal ürünü sonsuza yaklaşır. $f^1(k) = \infty$
- Sermaye olmadan hiç hasıla üretilemez. $f(0) = 0$ dir.
- Çalışan başına belirsiz derecede yüksek hasıla, çalışan başına belirsiz derecede yüksek sermaye ile ilişkilidir. $f(\infty) = \infty$

Bu koşulları yerine getiren bir toplamsal üretim fonksiyonuna genellikle **uyumlu** (*well behaved*) üretim fonksiyonu denir.

Birinci dereceden homojen bir fonksiyon olduğu kabul edilen bu fonksiyon AL 'ye bölüldüğünde $Y/AL = F(K/AL, 1)$ olmakta, buradaki 1 sabit olduğundan etkin emek başına çıktı düzeyi ($y = Y/AL$) etkin emek başına sermaye stokunun ($k = K/AL$) fonksiyonu olmaktadır

$$y = f(k)$$

Fonksiyona göre etkin emek başına çıktı artışı, etkin emek başına sermaye stoku artışına bağlıdır. Yani büyümenin olması için etkin emek başına sermaye stokunun artması gerekmektedir. Etkin emek başına sermaye stoku artışı ise yoğunlaştırılmış fark denklemiyle açıklanmaktadır (Demir, 2002: 2).

Bu piyasa koşullarında çıktı düzeyinin sermaye ve emek girdisi tarafından belirlendiği, azalan verimlerin ve ölçeğe göre sabit getirinin olduğu kabul edilmiştir. Ancak ölçeğe göre sabit getiriler varsayımının temelinde azalan verimler prensibi yatar. Kısaca modelde ölçeğe göre sabit getiriler kanunu geçerli iken, üretim faktörlerinin her biri için, azalan verimler yasası işler. Sürdürülmesi zor denge şartlarına bağlı olmaksızın emek faktörünü içselleştirerek dengeli bir ekonomik büyümeyi hedeflemektedir. Bunun yanı sıra üretim faktörleri arasında ikame olanaklıdır. Modelde nüfus ve işgücündeki artış, teknoloji gibi dışsal kabul edilmiştir. Buradan hareketle beşeri sermayedeki üretkenlik ve verimlilik değişimi dikkate alınmamaktadır. Bu varsayımlar altında Neo-klasik büyüme teorisinde, kişi başına sermaye, kişi başına üretim ve kişi başına tüketimle aynı oranda artış gösterir. Model dengeli bir ekonomik büyümeyi esas alır (Shaw, 1992: 611).

Bu varsayımlardan hareketle Neo-klasik iktisat teorisinin iki temel öngörüsü olduğundan bahsedilebilir. Modelde durağan olan sermaye-işgücü ve kişi başına gelirle tasarruf oranı arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Nispi olarak daha fazla tasarruf eden bir ülke, daha az tasarruf eden ülkeye oranla, daha fazla sermaye yoğun ve ekonomik anlamda daha fazla zengin olacaktır. Fakat tasarruf oranındaki artış, durağan haldeki büyüme hızına etki etmeyecektir. Modelde azalan verimler geçerli olduğundan, model durağan hale geldiğinde ekonomik büyümeyi belirleyen temel unsur, teknolojik değişim ve nüfus artış hızıdır (Kar ve Ağır,2003:6).

- Tek mallı bir ekonomide toplam gelir (Y),
 $Y = C + I$
- Denklemden iki tarafı da L ile bölerek, çalışan başına ifadeler ile yeniden yazabiliriz,

$$Y/L = C/L + I/L$$

- Çalışan başına hasıla ($Y/L=y$), çalışan başına sermayenin bir fonksiyonu olduğuna göre,
- $f(k) = C/L + I/L$
- $k=K/L$ idi. K ve L nin her ikisi de aynı hızla büyüyorsa, k nın büyüme hızı sıfırdır.
- Eğer K nın oransal büyüme hızı (\dot{K}/K), L nin oransal büyüme hızından (\dot{L}/L) daha büyük ise k nın büyüme hızı ($\dot{k}/k > 0$) sıfırdan büyüktür. Buna göre,
- $\dot{k}/k = \dot{K}/K - \dot{L}/L$ dir.
- İşgücünün büyüme hızı sabittir ve n 'dir. Buna göre,
- $\dot{k}/k = \dot{K}/K - n$
- Denklemin her iki tarafını da $k=K/L$ ile çarparsak,
- $(\dot{k}/k).k = (\dot{K}/K).(K/L) - n.(K/L)$
- $\dot{k} = \dot{K}/L - n.k$ ya da
- $\dot{K}/L = \dot{k} + n.k$ (II)
- $\dot{K} = I$ olduğuna göre $I/L = \dot{K}/L$ dir.
- I/L yerine $\dot{k} + n.k$ yazıldığında böylece $f(k) = C/L + I/L$ denklemini,
- $f(k) = C/L + \dot{k} + n.k$ formunu alır
- $\dot{k} = f(k) - C/L - n.k$
- $f(k) = y = Y/L$ olduğuna göre,
- $\dot{k} = Y/L - C/L - n.k$
- Tek sektörlü neoklasik modelde çalışan başına hasıla (Y/L) ile çalışan başına tüketim (C/L) arasındaki fark çalışan başına tasarruftur (S/L). Bu nedenle,
- $\dot{k} = S/L - n.k$ yazılabilir.
- $S = s.Y$ olduğuna göre,
- $\dot{k} = s.(Y/L) - n.k$
- $Y/L = y = f(k)$ olduğu için,
- Neo-klasik büyüme modelinin temel denklemi;
- $\dot{k} = s.f(k) - n.k$ dir.
- $\dot{k} = s.f(k) - n.k$
- Denkleminde $s.f(k)$ çalışan başına tasarruf = çalışan başına yatırım

- $n.k$ işgücünün n kadarlık sabit oransal hızla büyüdüğü veri olarak alındığında, sermaye-emek oranını sabit tutmak için yapılması gereken yatırım miktarıdır.
- Fiziki sermaye d hızında aşmıyor.
 $0 < d < 1$
- Denklem fiziki sermayenin d hızında aşınması eklendiğinde denklem;
- $\dot{k} = s.f(k) - (d+n).k$ şekline dönüşür.

Denklemde $sf(k)$ bütün tasarrufların yatırımlara dönüşmesi varsayımına dayanarak, etkin emek başına fiili yatırım düzeyini göstermektedir ve $y = f(k)$ fonksiyonunun tasarruf eğilimi ile çarpımına eşittir. $(n + g + \delta)k$ ise etkin emek başına başa baş yatırımı ifade etmektedir. Başabaş yatırımın temel amacı etkin emek başına sermaye stokunu mevcut düzeyde tutmaktır. Başa baş yatırım denkleminin temel amacı ekonomik büyümeyi göstermektir. Çünkü $sf(k) > (n + g + \delta)k$ olması halinde etkin emek başına sermaye stoku ve çıktı düzeyi artmakta, yani büyüme olmaktadır. $sf(k) < (n + g + \delta)k$ olması halinde ise negatif büyüme söz konusudur. Buradaki önemli nokta azalan verimler yasası gereği etkin emek başına fiili yatırım $sf(k)$ azalarak artarken sabit kabul edilen n, g, δ yatırımları nedeniyle başa baş yatırım $(n + g + \delta)k$ 'ın sabit bir hızla artmasıdır. Böylece kendiliğinden bir durgun duruma gidiş söz konusudur. Etkin emek başına sermaye miktarı olarak tanımlayabileceğimiz k^* 'da sağlanan $sf(k^*) = (n + g + \delta)k^*$ eşitliği durgun durumu ifade etmektedir. Durgun durumun meydana gelmesi ile uluslararası sermaye, daha etkin olarak kullanılabilen yoksul ülkelere kaymaktadır. Modele göre uzun dönemde sermayenin yer değiştirmesi sonucu ülkelerin gelir seviyeleri birbirine yaklaşmakta ve yoksul ülkeler gelişmiş ülkeleri yakalamaktadırlar. Gelir seviyelerindeki eşitleme durumu “Yakınsama Hipotezi”, az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalaması ise “Yakalama Süreci” olarak adlandırılmaktadır.

Solow'a göre tasarrufun uzun dönemde büyüme oranına hiçbir etkisi yoktur. Uzun dönemde asıl belirleyici olan teknolojik ilerlemedir. Üretim fonksiyonu sabit getirili olduğundan ve faktörlerin marjinal getirileri azalan olduğundan, kişi başına gelir artışı bir noktada duracaktır. Ancak bu durağan durumu erteleyebilecek tek faktör ise teknolojik ilerlemedir (Solow,1956a:65-94). Solow modele ilişkin değinilmesi gereken bir önemli nokta da teknoloji dışsallığına yöneliktir. Model, azalan verimlerle ifade edildiğinden, model durağan hale geldiğinde ekonomik büyümeyi belirleyen temel

unsur teknolojideki değişme ve nüfus artış hızıdır. Diğer taraftan, bu iki unsur model içerisinde belirlenmemekte ve dışsal olarak katılmaktadır (Kar ve Ağır, 2006: 53).

Neo klasik büyüme yaklaşımı olarak adlandırılan bu modele göre, başlangıçta GSYİH'leri görel olarak düşük olan ülkeler, daha büyük büyüme oranlarına sahip olacaklardır. Çünkü sermaye azalan verimlere bağlı olarak çalışmaktadır. Yani işgücü başına daha az sermayeye sahip olan ülkeler, daha yüksek sermaye getiri oranına ve dolayısıyla büyüme oranına sahip olacaklardır ve gelişmiş ekonomilerin ulusal gelirlerine yakınsayacaklardır. Bu yakınsama (convergence) süreci literatürde koşullu yakınsama (absolute convergence) olarak adlandırılmaktadır (Ateş,1998:3). Yakınsamanın kısıtlı olmasının nedeni, işgücü başına sermaye ve üretimin durağan durum düzeylerinin tasarruf oranı, nüfus artış hızı ve üretim fonksiyonuna bağlı olmasıdır. 1980'lerden sonraki çalışmalarda, R.J. Barro, W.J. Baumol gibi ekonomistler modellerine başlangıç beşeri sermaye stoku ve hükümet politikaları değişkenlerini de dahil etmişlerdir. Neo klasik büyüme modelinden çıkan bir başka sonuca göre de, teknolojik gelişmelerde sürekli gelişmelerin sağlanamaması durumunda, büyüme giderek yavaşlayacaktır. Bu sonucun nedeni, kökenlerini D. Ricardo ve T. Malthus'da bulan azalan verimler varsayıdır.

Bu hipotezdeki temel varsayımlar, ülkeler arasında gelişmişlik farkına neden olan büyüme oranları farklılığının sebebinin, ülkelerin farklı faktör donanımına sahip olması ve sermayenin azalan marjinal verimliliğinin olmasıdır. Hipotez, gelişmiş ülkeden gelişmemiş ülkeye doğru sermaye akışının olduğunu belirtir. Bunun sebebi ise, sermayenin kıt olduğu gelişmekte olan ülkede sermayenin getirisinin, gelişmiş ülkeye nazaran yüksek olmasıdır. Ülkeler arasındaki faiz farklılıkları, sermaye hareketini tetikler. Oluşan uluslararası sermaye hareketleri, zamanla ülkeler arasında faiz farklılıklarını ortadan kaldıracaktır. Ayrıca teknoloji sabit ve dışsalken sermayenin işgücünden daha hızlı arttığı bir ekonomide faiz hadleri düşecek ve gelişmekte olan ülke gelişmiş ülkeden daha hızlı büyüyeceği için gelişmiş ülke er geç yakalanacaktır. Ülkelerin faktör donanımları farklı olduğu için aynı anda yapılacak bir yatırım bile gelişmekte olan ülkede gelişmiş ülkeye daha yüksek bir hasıla artışına sebep olacaktır. Bu durumda, ülkelerin reel oranları birbirine yaklaşacak ve sifıra doğru gidecektir (Kibritçioğlu,1998:214–215).

Ancak Neo-klasiklerin varsayımları ve özellikle yakınsama hipotezi, ekonomilerle ilgili gözlemlere uyumluluk göstermemektedir. Modelde teknolojinin dışsal ve sabit olduğu varsayımının gerçekçi olmadığı yapılan çalışmalarla kanıtlanmıştır. Barro (1991), tüm bu eleştirilere rağmen koşullu bir yakınsamadan bahsedebileceğini söylemiştir. Barro benzer kurumsal yapıya sahip ülkelerde gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere yapılan sermaye transferlerinin, tam anlamıyla olmasa da yakınlaştırıcı bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Solow'un modeli içsel büyüme modellerine geçiş anlamında bir yapı taşıdır denebilir. Solow neo-klasik büyüme modelinde, emek hacmindeki değişimleri dikkate alarak emek ve sermayenin birbirlerinin yerine geçebileceklerini belirtmektedir. Solow, büyümenin değişken faktör oranları ve esnek faktör fiyatları nedeni ile istikrarsız olamayacağını kanıtlamaktadır. Bu modele göre nüfus artışı ve teknolojik ilerleme büyümenin kaynağını oluşturmaktadır. Solow; emeğin, dışsal bir faktör olduğunu ve nüfus artışına bağlı olarak arttığını düşünmektedir (Savaş,2000:853). Özellikle emek artış hızı sermaye arzında meydana gelen artıştan daha büyük olursa, ekonomide faiz oranları yükselecek ve reel ücret oranlarında gerilemeler kaydedilecektir. Sermaye birikimindeki büyüme emek arzındaki büyümeden fazla gerçekleşirse de bu takdirde ücretler genel seviyesi yükselecektir. Solow, emek ve sermayenin farklı oranlarda gelişebileceğini belirterek modelini Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna dayandırarak açıklamaya çalışmaktadır.

1.7.3.2. Ramsey Cass Koopmans Büyüme Modeli

Ramsey Cass Koopmans büyüme modeli Solow'un modeline benzerlik göstermekle beraber; bu büyüme modelinde kararlar mikro ekonomik düzeyde alınmaktadır. Model emek ve bilginin büyüme oranını dışsal olarak incelemeye devam etmektedir. Her iki model sermaye stokundaki gelişmeyi rekabetçi piyasalarda hanehalkı ve firmaların maksimizasyon davranışlarından türetirken bunun sonucu olarak tasarruf oranının artık sabit ve dışsal olması gerekmektedir(Parasız,2003:163).

Ramsey Cass Koopmans modeli Solow büyüme modeline alternatif olarak, tasarrufları, hane halkının, mevcut tüketim ve tasarruf kararlarına dayalı olarak içselleştirmektedir.

Gelirin ne kadarının tasarruf edileceği sorusuyla başlanılan Ramsey'in (1928) çalışması daha sonraları Cass (1965) ve Koopmans (1965) (RCK) tarafından geliştirilmiştir. Model Solow modeli'ne alternatif olarak tasarrufları, sınırsız zaman boyutunda yaşadıkları kabul edilen hane halkının, kuşaklar arası tüketim ve tasarruf kararlarına dayalı olarak içselleştirmektedir.

Ramsey Cass Koopmans büyüme modeli, modern makro ekonomide muhtemelen tek ve en önemli teorik yapıdır. Bu model büyüme teorisi ve konjonktür teorisinin temeli olarak ele alınabilir.

Modelde ekonomide çok sayıda türdeş firma vardır. Her biri için üretim fonksiyonu $Y=f(K,AL)$ dir. Firmalar rekabetçi piyasada emek ve sermaye tedarik etmektedirler. Firmalar için Solow modelinde olduğu gibi A dışsal olarak g oranında büyümektedir. Firmalar karlarını maksimize etmektedirler. Firmaların nihai sahibi hanehalklarıdır. Böylece firmaların elde ettiği karlar hanehalkına gitmektedir.

Modelin Solow modelinden farkı ise, hane halkının tüketim tasarruf kararlarını, dönemler arası tercih fonksiyonuna göre oluşturmasıdır. Ekonomideki hane halkının büyüklüğü ve tercih fonksiyonları özdeşdir. Ekonomide çok sayıda türdeş hanehalkı vardır ve boyutu n oranında büyümektedir. Hanehalkının her üyesi zamanın her anında bir birim emek arz etmektedir. Model SBM'ye alternatif olarak tasarrufları, sınırsız zaman boyutunda yaşadıkları kabul edilen hanehalkının, kuşaklararası tüketim ve tasarruf kararlarına dayalı olarak içselleştirmektedir.

Hane halkının gelirleri, işgücü ve sermaye gelirlerinden oluşmaktadır. Hane halkı toplam gelirini, tüm yaşamınca elde edeceği faydasını maksimize edecek biçimde tüketim ve tasarruf arasında dağıtmaktadır. Modelde belirsizlik olmadığından dolayı, hane halkı tüketimini dönemlere yaymaktadır. Dönem kesiti ne kadar küçük olursa, tüketim artışı karşısında marjinal fayda o ölçüde yavaş azalır ve buna bağlı olarak hane halkı tüketimini daha geniş dönemlere yayar. Dönem kesiti sıfıra çok yaklaşırsa, fayda fonksiyonu doğrusallaşır, yani hane halkı öznel indirgeme oranı ve sermaye piyasasının getiri oranına göre tüketimini dönemler arasında daha oynak hale getirir (Ateş, 2001:2).

Tüketici davranışı, Ramsey (1928) tarafından inşa edilen ve Cass (1965) ve Koopmans (1965) tarafından yeniden ele alınan Ramsey modelinde önemli bir unsurdur. Tasarruf

oranı sabit bir oran değildir fakat kişi başı sermaye stoğunun (k) bir fonksiyonudur. Buradan hareketle Solow modelini iki açıdan düzeltilebilir; birincisi, ortalama tasarruf oranının seviyesi açıkça belirlenebilir. İkincisi, ekonomik gelişmeye bağlı olarak tasarruf oranının artıp artmadığı yada düşüp düşmediği belirlenebilir. Tasarruf oranının faiz oranları, servet, vergiler gibi değişkenlere bağlı olup olmadığını da belirlemek mümkündür (Barro; Sala-i Martin 2004, 85).

Nüfusun sabit olduğu ve üretimin yalnızca yatırıma bağlı olarak sermaye birikimi sayesinde arttığı bir ekonomik sistem düşünülürse $Y=F(K)$ ve $\Delta K/K=I$ olduğundan tüketim $C=F(K)-\Delta K/K$ olacaktır.

Firmalar ölçeğe göre sabit getirili üretim fonksiyonuyla tam rekabetçi bir piyasa ortamında çalıştıklarından, gelir, sermaye ve işgücü arasında, marjinal verimliliklerine göre bölüşülür. Hane halkı, kendileri için veri olan faiz ve ücret oranı altında yaşam boyu tüketimini, başlangıç serveti artı yaşam boyu emeğin geliri ile sınırlandıracaktır.

İçsel büyüme modellerinin geliştirilmesiyle Solow büyüme modeline karşı yapılan eleştiriler artmaya başlar. Bu eleştiriler karşısında yapılan yeni ampirik çalışmalar modelin temelde doğru olduğunu ortaya koymakla beraber, tasarrufların ve nüfus büyümesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi konusunda Solow büyüme modelinin “yanlı” tahminde bulunduğunu ortaya çıkarır. Başka bir deyişle, Solow modeli bu iki değişkenin ekonomik büyüme üzerinde, olduğundan daha yüksek bir etkiye sahip olduğunu bulmakla “aşırı” tahmin yapar. Bu eksikliği gidermek için geliştirilen “genişletilmiş Solow Modeli”nde, beşeri sermaye de ayrı bir değişken olarak modele dahil edilmiştir. Beşeri sermayenin modele dahil edilmemesi, nüfus ve tasarruf değişkenlerinin değerlerinin yüksek tahmin edilmesine yol açmaktadır. Yüksek sermaye birikimi ve düşük L artışı beşeri sermayenin artışına yol açarak ekonomik büyümeyi artırmıştır. Fakat beşeri sermaye modele dahil edilmediğinde, bu artış K ve L artış katsayılarının değerlerini abartılı olarak tahmin edilmekteydi.

Denison’un geliştirdiği büyüme muhasebesi yönteminde, eğitim ve sağlık dışsal bir değişken olarak ekonomik büyüme üzerinde bir etkide bulunmaz; ancak işgücünü niteliksel olarak etkilemek yoluyla ekonomik büyümeye dolaylı bir etkide bulunmaktadır. Oysa basit Solow büyüme modelinde bu önemli özellik ihmal edilmiştir.

Solow'un ilk geliştirdiği büyüme modeli, ekonomik büyüme yi sadece üretim faktörlerindeki niceliksel artışa bağlar ve açıklanamayan kısmı (residual) teknolojik gelişme olarak yorumlanırken; işgücünün niteliksel gelişmesini gözününe alarak, modele, beşeri sermaye yatırımının dahil edilmesi, Solow'un hesapladığı "artık" miktarının abartıldığını ortaya koymaktadır.

Solow büyüme modeli (SBM) ile Ramsey, Cass, Koopmans (RCK) büyüme modellerini, uzun dönemli büyüme ye ilişkin ulaştıkları temel sonuçların aynı olması nedeniyle, neoklasik büyüme modeli (NBM) ortak çerçevesinde ele alınabilir. NBM'nin Solow versiyonundan genel olarak şu öngörüler çıkmaktadır:

- Ekonomi uzun dönemde, sahip olduğu başlangıç koşullarından (doğal kaynaklar, nüfus, tasarruflar, kurumsal yapılaşma vb.) bağımsız olarak durağan duruma yakınsar.
- Durağan durum değeri, tasarruf oranı ve nüfus artış hızına bağlıdır: $dy^* / ds > 0$, $dy^* / dn < 0$.
- Kişi başına durağan durum gelirinin büyüme oranı ise, yalnızca dışsal teknolojik gelişme hızına bağlıdır.
- Durağan durumda fiziksel sermaye stoku, gelir artış hızına eşdeğerde büyür ve bu nedenle k/y oranı sabittir.
- Durağan durumda sermayenin marjinal verimliliği sabittir; buna karşın işgücünün marjinal verimliliği, teknolojik gelişme hızı kadar büyür.

Hane halklarının tasarruf davranışını Ramsey'in (1928) çalışmasından alan Cass (1965) ve Koopmans (1965), tasarrufları hane halklarının tercih fonksiyonuna ve öznel değere bağlı olarak içselleştirmişlerdir. RCK'den çıkan temel öngörüler de şöyledir:

- Tüketiciler kaynak dağılımını etkileyemediklerinden, ekonomi büyük miktarlarda sermaye birikimi gerçekleştiremez.
- Ricardo denkliği nedeniyle, hükümet sermayeyi dışlayamamaktadır (ya da hükümet borçlanması tasarruf oranı ve sermaye stokunu değiştirememektedir).

- Ekonomi sabit bir tasarruf oranıyla durağan durum dengesine ulaşır. Durağan durum dengesine yakınsama hızı, tüketimi erteleme şiddetine bağlıdır. Tüketim ne kadar çok gelecek dönemlere ertelenirse, yakınsama hızı o ölçüde artar.
- Durağan durum dengeli gelişme süreci dışında da sabit bir tasarruf oranı oluşabilir.
- SBM ve RCK, bireylerin yaşamları boyunca düzgün bir tüketim biçimine sahip olduğu varsayımına dayalıdır.
- Bu öngörülerin dışında, yukarıda SBM için yazdığımız öngörüler, RCK modelinde de geçerlidir.

Bu tür modellerde üretim fonksiyonu, Harrod-nötr teknolojik gelişmeye göre kurulmaktadır. Ancak Mankiw'e (1995) göre NBM yeterince açıklayıcı (ve tatmin edici) değildir ve ekonomilerin elli yıl öncesine göre daha yüksek standartlara sahip olması nedeniyle, bu modeller yeni durumlar çerçevesinde açıklanamamaktadır. NBM, ülkelelerarası büyüme oranlarını karşılaştırırken, ülkelerin sahip oldukları üretim teknolojilerini aynı kabul etmektedir. Ancak Grossman ve Helpman (1994), bu varsayımı anlamsız bulmaktadır. NBM'nin taşıdığı eksiklikler ise kısaca şöyle özetlenebilir (Ateş,1998:24):

- Ülkelerarası Farklılıkların Önemi: Bunun için farklı kişi başına gelir düzeyine sahip iki ülke varsayalım. Eğer ülkelere birinin tasarruf oranı diğerine göre dört kat daha büyükse, durağan durum değeri de iki kat daha büyük olacaktır. Bu sonuçlar nüfus artış hızı için de söylenebilir. Mankiw'e (1995) göre, ülkelerarası karşılaştırmalı analiz bu sonuçları doğrulamamaktadır. Eğer geri kalmış ülkeler için temel sorunlardan biri teknolojik geri kalmışlık ise, bu ülkeler sermaye ya da işgücünü artırmadan, gelişmiş ülkelere ileri teknolojiyi taklit ederek hızla büyüyebilirler. Ancak ileri teknolojinin kısa sürede taklit edilmesi ve uygulamaya geçirilmesi, bu ekonomilerin kıt beşeri sermaye stokları nedeniyle kolay değildir.
- Yakınsama Oranı: NBM'ye göre, her ülkenin durağan durum büyüme oranı, başlangıçtaki parametrelerin alacağı değerlere bağlıdır. Bu durağan durum büyüme oranı, yakınsama sürecine yol açmaz. Ancak aynı durağan durum büyüme oranına sahip ekonomilerin gelişme çizgisi, neoklasik modelde belirlenebilmektedir. Başlangıç parametrelerinden tasarruf oranı ve nüfus artış hızları dikkate alındığında, ülkelerin gelişme çizgisine ilişkin olarak, "koşullu yakınsama"

sürecinden söz edilirken; bazı çalışmalar, yaklaşık %2 oranında koşullu yakınsama saptamıştır (Barro, 1991; Mankiw et al., 1992).

- **Getiri Oranı:** NBM'ye göre yoksul ülkelerin sermaye stoku küçük olduğundan, sermayenin marjinal getirisi yüksek, dolayısıyla kâr ve faiz oranı da yüksektir. Bu nedenle sermaye gelişmiş ülkelere doğru hareket etmektedir. Ülkelere ilişkin veriler gözlemlendiğinde, K/Y oranı gelişmiş ülkelerde, yoksullara göre iki kat daha fazladır. Bu gözlemden sermayenin de iki kat daha yüksek olduğu gerçeği ortaya çıktığından, bu sonuç NBM ile tutarlıdır. Ancak yeni yaklaşımlara göre, sermayenin getirisinin ulusal gelirdeki payı, NBM'nin ortaya koyduğundan çok daha büyüktür (Barro, Sala-i-Martin and Mankiw, 1995).

1.7.4. İçsel Büyüme Modelleri

Neo-klasik büyüme modellerinde, ekonominin durağan durumda büyümesi ancak dışsal teknolojik gelişmelere bağlıdır. Neo-klasik üretim fonksiyonunda üretim faktörleri azalan verimler prensibine dayanır. Ve dolayısıyla gelişmiş ülkeler zamanla durgun duruma girmekte ve gelişmekte olan ülkeler onları yakalamaktadır. Oysa pratikte gelişmiş ülkeler daha istikrarlıdır ve büyümeye devam etmektedirler. Ancak Neo-klasik büyüme modellerinde üretim faktörlerinin artan verimler prensibiyle çalıştığı varsayılırsa, modelin öngördüğü büyüme olgusunu temelden değiştirir. İçsel büyüme teorisinin hareket noktası, sermayenin (beşeri sermaye ile beraber) azalan değil artan verimler prensibiyle çalıştığını temel almasıdır (Yülek, 1997:5). İçsel büyüme modelleri teori ile pratik arasındaki bu çelişkiyi bilgi, teknolojik gelişme, beşeri sermaye, işbölümü, uzmanlaşma, ölçek ekonomileri, dışsallıklar ve yayılma etkilerini içselleştirerek aşmışlardır (Demir ve Üzümcü,2003:1).

Neo klasik büyüme teorileri, işgücü, sermaye ve teknoloji ile ekonomik büyümeyi açıklar. Başka bir deyişle, ekonomik büyüme üretim faktörlerindeki ve/veya bu faktörlerin verimliliğindeki artışa bağlanır. Oysa bir önceki başlıkta açıklandığı üzere, birçok ampirik çalışma, üretim faktörlerindeki salt niceliksel artışın ekonomik büyüme üzerinde sınıldığı kadar büyük etkisi olmadığı ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi yeterince açıklayamadığı ortaya çıkarmıştır. Bu yetersizliği gören bazı büyüme iktisatçılarından; P.Romer ve R.Lucas İçsel büyüme teorisinin öncülüğünü yapmaktadır.

İktisadi büyüme üzerine son yıllarda yapılan çalışmalar büyümenin kayıp ögesinin açıklanmasına yöneliktir. İçsel büyüme teorileri de teknolojik gelişmelerin dışsallığını reddetmekte bunu modele dâhil etmektedir(Karabulut ve Emsen, 1997:11).

İçsel büyüme teorilerinin temelleri Adam Smith (1776)'e kadar dayanmaktadır. Smith, içsel büyüme teorilerinde önemli yeri olan işbölümü ve uzmanlaşmaya değinen ilk iktisatçıdır. Smith'e göre işbölümündeki artışa bağlı olarak emeğin üretkenliğinde artış meydana gelmektedir. İşbölümü ve uzmanlaşma sonucu işçilerin beceri ve üretkenliğinin artması, iş değişiminden kaynaklanan zaman kayıplarını da önlemektedir. Daha sonra Alfred Marshall, İçsel büyüme teorilerinde de üzerinde durulan dışsal ekonomiler kavramlarını geliştirmiştir. Dışsallık, bir ekonomik faaliyetin bunu gerçekleştiren ekonomik birim dışındakileri olumlu veya olumsuz etkilemesi olarak tanımlanmaktadır. Dışsallıkların varlığı durumunda optimal kaynak dağılımı ve maksimum sosyal yarar sağlanamayacağı için tam rekabet varsayımından vazgeçmek gerekmektedir. İçsel büyüme teorilerinde de bu yapılmıştır. Böyle bir ekonomide dışsallık, sosyal maliyet/özel maliyet ile sosyal fayda/özel fayda arasındaki fark olarak ortaya çıkmakta ve bu da devletin ekonomiye müdahalesini haklı göstermektedir (Uzay,1997:189).

İçsel Büyüme Teorileri ilk kez Paul M. Romer'in 1986'da yayımladığı "Increasing Returns and Long Run Growth" adlı makalesiyle ortaya çıkmıştır (Kasliwal,1995:154). Ekonomi literatüründe içsel büyüme teorisinin temellerinin Romer (1986) ve Lucas'ın (1988) çalışmalarına dayandığı konusunda görüş birliği bulunmaktadır. (Grossman ve Helpman, 1994:27; Pack,1994:55; Solow,1994: 45).

1980'li yılların ortalarından itibaren gelişme gösteren İçsel büyüme teorileri büyümenin itici gücü olarak tanımladıkları faktörler itibariyle üç ana grupta incelenebilir (Ehrlich,1990:3):

- i. nüfus artışı ve beşeri sermaye birikimini birer karar değişkeni olarak ele alanlar,
- ii. içerilmemiş teknolojik değişmeyi, dışsal ve özerk (autonomous) bilimsel buluşlar yerine, piyasa güçlerinin yönlendirdiği girişimci kararlarına bağlayanlar,
- iii. büyüme sürecinde kamunun rolünü bağımsız bir değişken olarak dikkate alanlar.

İçsel büyüme teorisi bilgiyi ve insan sermayesini ön plana çıkaran bir modeldir. İçsel büyüme teorisinde sermayenin hem fiziksel sermayeyi hem de insan sermayesini kapsadığı kabul edilmektedir. 1950’li yıllara kadar yoğun olarak tartışılan büyüme modelleri, 1980’lere kadar ki süre içerisinde bir anlamda ekonomi literatüründe geri plana itilmiştir. Bu tarihten sonra ise, farklı yaklaşımlar geliştirilmeye başlamış ancak tam anlamıyla bir genel modele ulaşılammışsa da yeni ekonomik faktörlerin büyüme katılması da bu döneme rastlamaktadır.

İçsel Büyüme Teorileri teknolojik ilerlemenin genellikle olumlu etkiler doğuracağını belirtmiş ve bunu “taşma etkileri” olarak nitelendirmiştir(Ateş, 1998:75). Ekonomideki rakamsal büyüme süreci sonucunda ortaya çıkan bu olumlu etkiler, hem olumsuz etkileri azaltacak hem de yeniliklerin etkin olduğu yüksek bir büyüme oranı ile reel hâsılının artmasını sağlayacaktır. İçsel büyüme teorileri teknolojik gelişme, insan sermayesi, işbölümü ve uzmanlaşma, ölçek ekonomileri, dışsallıklar ve yayılma etkilerini içselleştirmektedir. Ayrıca içsel büyüme teorilerinde büyümenin sürdürülebilmesi teknolojik yenilikler, altyapı yatırımları ve insan sermayesi gibi kaynaklarla açıklanmaktadır.

Neo-klasik büyüme teorisinin sorunları ve eksikleri neticesinde geliştirilen içsel büyüme teorisi genel hatlarıyla Neo-klasik büyüme teorisinden şu varsayımlar yoluyla farklılık göstermektedir (Öğüt,2002:28):

- i. Piyasalar tam rekabet durumunda olmayabilir yani eksik rekabet geçerli olabilir.
- i. Sermayenin azalan getirisi mevcut değildir, sermayenin artan getirisi söz konusudur.
- iii. Hükümet politikaları ekonomik büyümeyi etkileyebilir.
- iv. Teknolojik gelişme içsel olarak alınmaktadır.

Yukarıda belirtilen farkların dışında sermaye tanımı da içsel büyüme teorisinde genişletilmiştir. Beşeri sermayenin rolü artmıştır. Solow sermayeyi sadece fiziksel sermaye olarak kabul ederken, içsel büyüme modelinde sermayenin tanımına fiziksel sermayenin yanı sıra beşeri sermaye de katılmıştır. Mankiw (1999)’e göre burada beşeri sermaye, emeğin sahip olduğu bilgi, tecrübe ve becerilerden oluşan sermayedir. Modelde tanımlanan beşeri sermaye artışı, fiziksel sermaye tarafından sağlanmaktadır. Yani modelde, fiziki sermaye sadece üretimi arttırmakla kalmamakta beşeri sermayenin

artışını da desteklemektedir. Fiziksel sermayenin artışı, her iki sermayenin artışını sağladığı için, sermayenin azalan verimlere sahip olmasını engellemektedir. Buna ek olarak, daha fazla sermaye ile çalışan işgücünün bilgi ve becerisinde artış meydana gelecektir. Bu durumda, beşeri sermayenin işçi başına fiziki sermaye ile doğru orantılı bir ilişki içinde olduğunu ortaya çıkarabilir(Öğüt, 2002:29).

Romer'in modelinde neoklasik modelin dayandığı önemli varsayımlar terk edilmiştir. Buna göre büyüme sürecinde artık, artan marjinal faktör verimliliği ve ölçeğe göre artan getiri geçerlidir. Ayrıca, teknolojik gelişme de içsel olarak belirlenmektedir. Romer içsel büyümenin, yapılan yatırımlar sonucunda ortaya çıkan bilgiye dayalı olarak gerçekleşeceğini savunmaktadır. Yatırım sonucu bilginin de ortaya çıkacağı görüşü, daha çok Arrow'un yaparak öğrenme kavramından esinlenilmiştir. Buna göre insanlar, işlerini yaptıkça o işi daha iyi öğrenmektedirler. Bu durum ise, zaman içinde kişi başına üretkenliği artıracak ve dolayısıyla üretim hızlanmaya başlayacaktır. Romer'de bu görüşten hareketle, üretim sürecinin sonucunda, bir yan ürün olarak teknik bilginin de arttığını öne sürmüştür. Bu bilginin yeni üretim sürecinde "bedava" girdi olarak kullanılması, yeni üretimin daha verimli gerçekleşmesini sağlayacak ve sonuçta üretim sürecini hızlandıracaktır. Bu yeni bilgi diğer firmalar tarafından kullanılacak ve ortaya çıkan bu taşmalar (spillover) sonucu ekonominin genelinde bir üretim artışı sağlanacaktır (Yülek,1997:8).

Romer, eğer sermayenizi bilgi ve beceriler ile birleştirirseniz azalan verimler yasası etkisini kaybeder (Romer,1986:1002-1032) diyerek son derece önemli bir konuya vurgu yapmıştır. Modelde bilgi, ayrı bir üretim faktörü olarak kabul edilmiştir. Bilgi, öğrenme, gözlem ve araştırma yoluyla elde edilen gerçek; insan zekâsının çalışması sonucu ortaya çıkan fikri üründür. Yeni bilgi edinebilmek sistemli çalışmayı gerektirdiğinden bilgiden yararlanma bir maliyet içermektedir. Bir firmanın da rekabet üstünlüğü kazanıp bu üstünlüğünü koruyabilmesi, yeni bilgiye ulaşmasına bağlıdır. Romer'in modelinde ekonomik faaliyetler, imalât sektörü ve AR-GE sektörü olmak üzere iki sektörde yapılmaktadır. İmalat sektöründe yatırım ve tüketim malları üretilirken AR-GE sektöründe büyümenin devamını sağlayan yeni fikirler üretilmektedir. Bir firmanın AR-GE organizasyonundaki iyileşmeler, bilgi sermayesinin de getiri oranını yükseltmektedir. Romer'e göre bilgi, iki biçimde ele alınmaktadır. Bunlardan ilki firmaya özgü bilgilerdir, diğeri ise toplumun genel bilgi düzeyidir. Toplumun genel

bilgi düzeyi tüm firmaların bilgi düzeyleri toplamına eşittir. Eğer bir firma bilgi düzeyini arttırırsa toplumun genel bilgi seviyesi de artacaktır.

Romer içsel büyüme modelinde, ölçeğe göre artan getiri, eksik rekabet ve içsel teknoloji birikimi yoluyla, teknolojik gelişmenin iktisadi büyümenin ana kaynağı olduğunu öngörmüştür. Böylece İçsel Büyüme Teorileri, Romer'in içsel büyüme modeli aracılığıyla test edilebilir hale gelmiştir. Solow'un 1950'li yıllarda azalan verimli girdiler, ölçeğe göre sabit getiri, dışsal teknolojik gelişme ve tam rekabeti esas alan modelinde dışsal büyüme modelinin öngörülerinin gerçekleşmediğine dair bulguların olması, dışsal büyüme teorisinin reddedilebileceği yönündeki eğilimi güçlendirmektedir.

Romer'in modelinde üretim fonksiyonunda emek, sermaye, teknoloji ve beşeri sermaye olmak üzere dört faktör yer alırken modelde ara mallar sektörü, nihai mallar sektörü ve araştırma sektörü olarak üç sektör yer almaktadır. Bu sektörlerde araştırma sektörü bilgi ve beşeri sermayeyi içermekte iken, ara mallar nihai malların üretiminde kullanılmak üzere mevcut olan ürünlerini araştırma sektörünün verdiği bilgiler ışığında üretim yapmaktadırlar. Nihai mallar sektörü de nihai çıktıyı elde etmek için emeği ve beşeri sermayeyi kullanmaktadır.

Romer modelinde bilgi artan getiriyle çalışan bir sermaye malı olarak kullanılmaktadır. Romer, bilgi birikiminin içsel olarak sağlandığını, bilgiye ilişkin yatırımların pozitif dışsallıklar yaratabileceğini öne sürmektedir. Pozitif dışsallıklar ise yeni bir bilginin diğer firmalarca kullanılması kanalıyla sağlanmaktadır (Ateş, 1998: 26-35).

Romer modelinin en temel varsayımlarından bir tanesi, yeni bilgilerin üzerindeki hakların korunmuş olması sebebiyle bilginin tam anlamıyla kamu malı haline gelmemesi, bu yolla da buluş yapmanın özendirilmesidir. Yeni bir bilgi yeni ve daha modern bir ara girdinin üretilmesini mümkün kılarken, bilgi stokunun artmasıyla Ar-Ge sektöründeki beşeri sermayenin verimini arttırır. Bilgi bu modelde tamamen yerli kaynaklarca üretilmektedir ve yerel niteliktedir. Romer, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve özellikle beşeri sermaye açısından zengin ülkelerle ekonomik bütünleşmenin sağlanması durumunda büyüme sürecinin olumlu yönde etkileneceğini belirtmektedir (Ercan, 2000: 131-132).

İçsel büyüme teorilerinin geliştirilmesi yolunda bir diğer adım olarak Arrow, 1962 yılında yayınladığı çalışmasında, üretimde artan getirinin sağlanması üzerinde durmuş ve bunun daha önceleri öne sürüldüğü gibi işbölümü ile değil “yaparak öğrenme” ile sağlanacağını öne sürmüştür. Buna göre, çalışanlar işlerini yaptıkça o işte tecrübe kazanacaklar ve bunun sonucunda da daha verimli çalışacaklardır. Bu verimli çalışma sonucunda ise insan sermayesi stoku artacak ve beraberinde artan getirili bir üretim fonksiyonunu getirecektir. Uzawa ise insan sermayesinin somut bir üretim faktörü olmamasına rağmen, tıpkı fiziksel sermaye gibi, üretilebileceğini öne sürmektedir (Uzawa,1965:18-31).

İçsel büyüme modelleri, bilginin ekonomiye olan katkısını iki temel kavramla açıklamaktadırlar; bu kavramlardan birincisi, bilginin ve teknolojinin yarattığı pozitif dışsallıktır. Yaratılan bilgi, hangi düzeyde olursa olsun farklı sektörlerce alınıp kullanılabilen, farklı süreçlerle işlenerek verim sağlanabilmektedir. Bu da süreç içinde bilgi birikimine yol açmaktadır. İkinci temel kavram ise, bilginin ölçeğe göre artan oranda getiri sağlamasıdır (Ercan,2008:130). Bu kavram sayesinde bilginin kullanıldıkça, yayıldıkça veriminin artacağına dair savunulan varsayımın doğruluğu da kanıtlanabilmektedir. Bilgiyi diğer üretim faktörlerinden ayıran en önemli fark bu noktada ortaya çıkmaktadır. Bilgi diğer üretim faktörlerinin aksine paylaşıldıkça artmaktadır ve bilginin kullanılması anlamında karşımıza insan sermayesi kavramı çıkmaktadır. Bu bilgiler ışığında, büyüme modelleri günümüzdeki yaygın ekonometrik uygulamaların ışığında matematiksel modeller haline gelmiştir.

Rebelo (1991) ve Stokey (1991) gibi bazı iktisatçılar, üretim sürecinde asıl önemli olanın insan sermayesi olduğunu öne sürmektedir. Bu görüşe göre, Japonya ya da Almanya gibi ülkelerin, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, savaş süresince çok büyük yıkımlara uğramalarına rağmen, çok hızlı şekilde büyümelerinin temel nedeni olarak, sahip oldukları yüksek insan sermayesi birikimi gösterilmektedir. Buna karşın Lucas ise insan sermayesinin büyüme sürecinde ne denli önemli olduğunu inkâr etmemesine karşın fiziksel sermayenin de en az insan sermayesi kadar önemli bir faktör olduğunu savunmaktadır (Yülek,1997:10).

İnsan sermayesi büyüme farklı şekillerde etkilemektedir. İnsan sermayesinin büyüme üzerindeki en önemli etkisi, verimlilik artışıdır. Artan üretimle birlikte sermaye stokunun yanında, insan sermayesi stoku da artacağından, neoklasik teorinin tersine, fiziki sermayenin marjinal verimliliği azalmayacaktır (Yumuşak,2000:223). Bu da büyümenin sürekli olmasını sağlayacaktır. Ayrıca, insan sermayesi yaydığı dışsallıkların etkisiyle ölçeğe göre getirilerin azalan değil, artan nitelikte olmasına neden olmaktadır. Bir firma tarafından üretilen yeni teknikler ya tam olarak patentlenemez ya da diğer firmalardan uzun süre gizli tutulamaz. Bu nedenle yeni bilgi bir yandan o sektörde bir verimlilik artışı sağlarken, öte yandan da yaydığı dışsallık sayesinde, tüm ekonomiyi bundan faydalandırır ve neticede ekonominin genelinde bir verimlilik artışına neden olur.

Neoklasik büyüme modeli, büyüme Harrod-Domar modelinin dayandığı bıçak sırtı denge şartlarından ve devletin müdahalesinden kurtarmıştır (Ateş:1998:56). Ancak, bu kez, gelişmiş ülkelerin zamanla durgun duruma girmesi, yoksul ülkelerin onları yakalaması, teknolojik gelişmenin dışsal sayılması, emek birikimli teknolojik gelişmenin, emek tasarrufu yoluyla etkin emek başına sermaye stokunu azaltması gibi yeni sorunlar olarak ortaya çıkmıştır. İçsel büyüme bu sorunlara cevap arayışının doğal bir sonucu olmuştur.

Bir diğer içsel büyüme teorisini olan Barro'nun modelinde ise kamu sektörü sağlanan mal ve hizmetlerin üretim faktörlerinden biri olduğu varsayılmıştır. Modelde, faktörlerin artan marjinal getirileri ve ölçeğe göre artan getiriler, kamu politikalarına bağlı olarak gerçekleşmektedir. Buna göre, kamu kesimi tarafından sağlanan mal ve hizmetler de bir üretim girdisi olarak düşünülmektedir (Barro,1991:103). Kamusal mallar yarattıkları pozitif dışsallıklar, insan sermayesinin üretilmesi ve geliştirilmesinde taşıdıkları önem ve yol açtıkları artan getiri dolayısıyla içsel büyümenin önemli bir etmeni olarak kabul edilmiştir. Modele göre yapılan yatırımlar, bir yandan sermaye stokunu artırırken, bir yandan da hükümetin vergi gelirlerinin artmasına neden olacaktır. Yani modelde artan üretimle birlikte artan vergi gelirleri, üretimin yaydığı bir dışsallık olarak değerlendirilmiş ve bu vergi gelirleri sonucunda artan kamu mal ve hizmetlerinin, modele açıklayıcı değişken olarak katılması sonucunda, bu dışsallık içselleştirilmiştir.

Barro'nun geliştirdiği modelin amacı, devletin iktisadî büyümeýi etkileyebildiğini ortaya koymaktır. Modelin temel varsayımı, devlet harcamalarının özel sermayenin verimliliğini arttırdığıdır. Bu varsayım, devletin ekonomide aktif bir politika izlemesi gerektiğini vurgulamaktadır. Devletin büyümeýi hızlandırmada uygulayabileceği en iyi politika da, piyasaların istikrarlı işlemlerini sağlamak, firmaların devletin uzun dönemli politikalarını benimsemelerini sağlayacak istikrarlı bir ekonomik ve politik ortam oluşturmak, fiziksel, çevresel ve sosyal altyapıyı düzenlemek ve geliştirmek olarak modelde ele alınmaktadır. Devletin artan vergi gelirleriyle birlikte, kamu politikalarının hızlanmadığı durum göz önüne alındığında, ekonomideki üretim düzeyi etkin düzeyin altında kalacak ve dolayısıyla büyüme hızı da olması gerekenden daha düşük gerçekteşecektir. Bu nedenle, daha önce de ifade edildiği gibi, özellikle sosyal faydanın özel faydayı aştığı durumlarda devletin ekonomiye müdahale etmesi, ekonomik etkinlik açısından gerekli bir koşul olacaktır. Anlaşılacağı üzere bu durum da neoklasik modelin, devlet müdahalesine gerek kalmadan, ekonominin kendiliğinden dengeye geleceği öngörüsüne ters düşen bir sonuçtur. İçsel büyümeýi insan sermayesi birikimine dayandırarak açıklayan modeller de içsel büyüme teorileri içinde önemli bir yer tutmaktadır. İçsel büyüme modellerinde, insan sermayesi, tıpkı diğer üretim faktörleri gibi üretim fonksiyonuna dâhil edilmektedir.

Lucas, insan sermayesinin modele dahil edilmesi ile birlikte, faktörlerin marjinal getirilerinin ve ölçeğe göre getirilerin artacağını savunmuş ve bu sayede büyümenin, kendi kendini besleyen bir süreci takip ederek, içsel olarak gerçekteşeceğini öne sürmüştür (Lucas,1988:3-42). Lucas'a göre çalışanların bilgi ve becerilerinin artması ile birlikte bir yandan, bireylerin verimlilikleri artarken, bir yandan da ortaya çıkan dışsal etki ile birlikte üretimde daha hızlı bir artış meydana gelecektir. Lucas insan sermayesini modeline ekleyerek, insanların bilgi ve becerilerinin büyüme açısından önemini vurgularken, fiziki sermayenin önemini de hiçbir zaman göz ardı etmemiştir. Bu nedenle Lucas'ın modelinde insan sermayesi fiziki sermaye ile birlikte yer almıştır. Modele göre eğitimin yarattığı olumlu dışsallıklar nedeni ile büyüme sürecinde azalan verimler kanunu işlememektedir. Bu nedenlerle bir ekonomide tasarruf eğilimi yükselirse, ardından sermaye stoku ve büyüme hızı yükselecektir (Unay,1999:413). Bir başka ifade ile fiziksel sermayenin artması aynı zamanda fiziksel ve insan sermayesinin artması olacağından azalan verimler kanunu işlemeyecektir.

Rebelo'ya göre ise uzun dönemli büyümeni tek belirleyicisi insan sermayesidir ve bu nedenle insan sermayesi büyümeyi açıklayan tek değişken olarak modele katılmaktadır. Rebelo içsel büyümeyi açıklarken, neoklasik modelden tek fark olarak, faktörlerin "azalmayan" marjinal verimliliklerinin olduğunu söyleyen varsayımın kabul edilmesinin yeterli olduğunu söylemektedir (Rebelo,1991:500-521). Burada insan sermayesi hem emek stokunu hem fiziki sermayeyi hem de emeğin ortalama kalitesini (verimliliğini) gösteren bir değişkendir ve görüldüğü gibi tek açıklayıcı değişken olarak modele dâhil edilmiştir. Önemli olan işçi sayısı değildir, işgücü, kısa dönemde bile oldukça kolay bir biçimde fiziki veya insan sermayesi ile ikame edilebilir. Fiziki sermaye de, nispeten çabuk eskidiği veya yıprandığı ve dolayısıyla yenilenmesi gerektiği için, uzun dönemli büyüme açısından pek de önemli değildir. Her seferinde, yeni yatırılan sermaye, teknolojinin o anki durumunu yansıtır ve fiziki sermaye sonuçta donmuş veya pıhtılaşmış insan sermayesi olarak da görülebilir (Kibritçioğlu,1998:207). Rebelo'nun bu varsayımdan hareketle yaptığı analizleri sonucunda, tıpkı neoklasik modelin söylediği gibi, kişi başına sermaye artışının sabit bir düzeye ulaşacağı sonucuna ulaşmıştır. Ancak neoklasik modelin aksine bu durağan durum kesinlikle sıfır değildir ve netice de şu söylenebilir ki, Rebelo'ya göre, uzun dönemde büyüme, sabit bir oranda ancak devamlı olacaktır. Söz edilen içsel büyüme modelleri, büyümenin farklı etkenlere bağlı olarak değişebileceğini söylemelerine rağmen, her birinin ortak bir yönü vardır. Tüm modeller, üretim sürecinin ikili etkisinden söz etmektedir. Romer, üretimle birlikte bilgi ve tecrübelerin de artacağını savunurken, Barro ise, artan üretimle beraber kamu gelirlerinin ve dolayısıyla da kamu kesiminin mal ve hizmet arzının da artacağını söylemiştir. Her iki modelde de bilgi birikimi ve kamu politikaları şeklinde ortaya çıkan dışsallıklar içselleştirilerek, büyümenin de içsel olarak ortaya çıkacağı kanıtlanmıştır. İnsan sermayesi modellerinde ise hem üretim süreci sonucunda artan bilgi ve becerilerle hem de hükümet tarafından uygulanan, eğitim ve sağlık politikaları gibi, kamu politikalarıyla artırılan insan sermayesi stokunun büyümeye pozitif katkıda bulunacağı öne sürülmektedir. Romer'in 1986 yılında ortaya attığı içsel büyüme teorisinden sonra, büyümenin içsel dinamiklere bağlı olarak gerçekleşeceğini söyleyen birçok çalışma ortaya atılmıştır. İçsel büyüme teorisine yönelik ileri sürülen yaklaşımların pek çoğu farklı değişkenler üzerinde durmuşlardır. Bundan dolayı tek bir içsel büyüme modelinden söz etmek mümkün olmamaktadır.

Tablo 1.1. Başlıca Ekonomik Büyüme Teorileri ve Özellikleri

Büyüme teorisi	Büyümenin kaynağı	Büyümenin özelliği
Klasik büyüme teorileri Adam Smith (1776) David Ricardo (1817) T.R. Malthus (1799)	İşbölümü Artık değerın yatırıma Dönüşmesi Artık değerın yatırıma dönüşmesi	Sınırlı büyüme Tarımda azalan verimler kanunu ve sınırlı büyüme Nüfus kanunu nedeniyle sınırlı büyüme
Karl Marx (1867)	Sermaye birikimi	Kapitalist süreçte kar oranının düşmesi nedeniyle sınırlı büyüme
J.A. Schumpeter (1911-1939)	Yenilikler Demeti	Kararsız büyüme, kararsız denge
Post Keynesyen Büyüme Modeli R. Harrod (1939) E. Domar (1946)	Tasarruf ve yenilikler	Kararsız denge
Neo Klasik Büyüme Modeli (Dışsal Büyüme Modeli) R. Solow	Nüfus ve teknolojik gelişme dışsal	Teknolojik gelişmenin yokluğu nedeniyle geçici büyüme
Roma Klübü Modelleri Meadows (1972)	Doğal kaynaklar	Nüfus patlaması, çevre kirliliği ve enerji tüketimi nedeniyle sonlu büyüme
Yeni Büyüme Teorileri (İçsel Büyüme Teorileri) P.Romer R.Lucas R.Barro	Fiziki- Beşeri Sermaye, Teknoloji, Ar-Ge, Artan Getiri, Dışsallıklar	Büyümenin içsel olması, devletin yenilenmesi, tarihsel gelişimin dikkate alınması

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Büyüme olgusu, iktisat biliminin başlangıcından beri, çoğu araştırmacının başlıca ilgi alanını oluşturmuştur. Büyüme literatüründeki teorik modeller, büyüme yönelik temel düşünce sistematüğını yansıtmakta olup, ağırlıklı olarak Neo-klasik ve Modern İçsel Büyüme teorileri üzerinde yoğunlaşmıştır. İlgili iktisat yazınında son elli yıllık dönemde ortaya atılan çağdaş büyüme teorilerinde ise sosyal olguların önemi giderek daha fazla vurgulanmaya başlanmış ve günümüzde büyümenin dört temel üretim faktörü ile açıklanması imkânsız hale gelmiştir. Bu anlayış doğrultusunda, çalışmanın bu bölümünde ilk olarak, yazılı literatürde ilk defa Hanifan tarafından kullanılan sosyal sermaye kavramı, tarihçesi ve içeriğı ele alınacaktır. Daha sonra sosyal sermaye kavramının tanımına, kapsamına, türlerine ve kavramın iktisat literatüründeki önemine ve literatürde önemli yer tutan başlı yazarların sosyal sermaye hakkındaki fikirlerine yer verilecektir.

2.1. Sosyal Sermaye Kavramı ve Tarihi Gelişimi

Son yıllarda sosyal sermaye kavramı sosyal sorunların çözümü ve özellikle büyüme konusunda yeni bir yaklaşım ve yeni bir teknik dil olarak değerlendirilmekle birlikte; sosyal sermayeyi oluşturan unsurlar yeni biliniyor değildir.

Sosyal sermaye bilimi ve ruhu, sosyal bilimler içerisinde uzun bir entelektüel geçmişe sahiptir (Woolcock and Narayan, 2000:5). Sosyal bilimlerde kullanılan diğer birçok kavram için söz konusu olduğu gibi, içeriğı itibariyle, belirli bir disipline özgü olmadığından tarihsel geçmişi ve gelişimi ile ilgili yapılan araştırmalar kavramın başlangıcını ontolojik anlamda farklı noktalara dayandırmaktadır. Bu bakımdan sosyal

sermaye kavramının kimin tarafından ne zaman ortaya koyulduğu tartışıla gelmektedir (Öğüt ve Erbil, 2009:2).

Konu ile ilgili literatüre bakıldığında, “sosyal sermaye”nin kavramsal olarak tarihi geçmişi ile kavramın dayandığı alansal geçmişin farklı olduğu dikkat çekmektedir. Sermayenin post kapitalist dönem içinde geçirmiş olduğu değişimler içinde farklı sermaye biçimlerinden bahsedilmesinin ardından, insan toplumlarının maddi gelişmelerinde önemli bir figür olan bir başka tanımlama girişimine daha tanık olunmaktadır. Bu yeni tanımlama biçimi insani sermaye kavramının işletmelerde verimliliğin artırılmasını hedefleyen boyutun da ötesine geçerek; bir toplumun kalkınmışlık seviyesine de etki edebilecek bir yöne işaret etmektedir. Bu hali ile farklılaşmış toplumların yapıları hakkında fikir yürütmek konusunda da bu yeni kavramsallaştırma açıklayıcı bilgiler taşıma iddiasındadır. Sosyal sermaye kavramı iktisadi sermaye kavramı kadar önemli bir kaynak olarak son yıllarda etkin bir kullanım alanı edinmiş, sosyal bilimler alanında adından sıklıkla bahsedilen anahtar kavramlardan birisi olmuştur. Kavram, son derece yeni çağrışımlar yapan bir kullanıma sahipse de daha detaylı ve derinlemesine bakıldığında bunun pek o kadar doğru olmadığı söylenebilir (Şan,2007:3).

Sosyal sermaye kavramı, özellikle son yıllarda çok kullanılmasına ve gittikçe artan bir önem kazanmasına rağmen, kavramın tarihi oldukça eskiye gitmektedir. Sosyologların, toplumların gelişimine, norm ve değerlerin aktarımına ve kolektifliğin anlamına giderek daha fazla önem vermeleri sosyal sermaye kavramını ilk olarak sosyologların tanımlamasına neden olmuştur. Sosyal sermayenin anlamsal gelişimi ile işaret edilen, açık bir şekilde “sosyal sermaye” kavramını kullanmamış ancak sosyal sermaye kavramının anlamını temellendirecek görüşler sunmuş, bilim insanlarının yaklaşımlarının, sosyal sermayeyi önemli katkıları olan, örneğin, sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği (Çetin, 2006:5) görüşünü kabul eden Adam Smith ve Karl Marx ile başta J.J. Rousseau, Thorstein Veblen, Max Weber, Ferdinand Tönnies ve Ernile Durkheim gibi birçok araştırmacı ve düşünce adamının çalışmaları ile 1990’lı yıllardan itibaren popüler bir hale gelmiştir (Altay,2007:4).

Adam Smith, “*Wealth of Nations*” adlı eserinde, emek ve sermaye özelinde sosyal ilişkilere işaret etmektedir. Bu ilişkilerin ekonomik faaliyetleri etkilediği üzerinde

durmaktadır. Üyelerinin sosyal ilişkiler içerisinde olduğu sivil toplumu ele almakta ve sivil toplumu ise esas olarak, çıkar bağları ile birleşen, iş bölümünün giderek arttığı, kanun hakimiyetine dayanan ve illa da demokratik olması şart olmayan bir sınıflı toplum (Smith, 2002:6) şeklinde düşünmektedir. Bu bakımdan Smith'in görüşü ile "sosyal sermayenin, kişiler/kurumlar arasındaki sosyal ilişkilerin toplumsal refaha yansımaları olduğu"na ilişkin yaklaşım arasında paralellik kurmak mümkündür.

Örneğin sosyolog olan Max Weber, 1904 yılında yazdığı "*The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*" adlı makalesinde dolaylı olarak sosyal sermaye fikrinden bahsetmektedir (Trigilia, 2001:3). Marx da, Smith gibi, sosyal sermaye kavramının üzerine kurduğu sosyal ve ekonomik ilişkileri birbiriyle ilişkilendirmektedir. İncelemelerinde sermayeyi, üretim ve değişim sürecindeki artık (surplus) değer olarak göstermekte; yani sermaye, üretim ile tüketim arasındaki malların ve paranın dolaşımında üretim araçlarını kontrol eden kapitalistler ya da burjuvazi tarafından elde edilen artık değer parçası (Kapu, 2008:261) olarak yorumlamakta; bu değişim sürecindeki ve iki sınıf arasındaki ilişkileri ele almaktadır.

Weber eserinde Batı kapitalizminin gelişmesi için önemli bir değer olarak püritenizmi önerirken bu önerisini böyle bir temele dayandırmaktaydı (Fukuyama, 2000b:25). Bu anlamda ekonomik gelişmenin arkasında kültürel ve dini değerlerin olduğunu ilk vurgulayan Alman sosyolog Weber'e göre Batının ulaştığı olduğu endüstriyel kapitalist aşamada dini değer yargılarının önemli katkıları olduğunu, hatta bizzat bu dini değerlerin kapitalist aşamanın en önemli dinamiği olarak algılanması gerektiği vurguları bulunmaktadır. Weber, kapitalizm ile protestan etiği arasında kurmuş olduğu ilişkiyi açıklarken, toplumun üretici ve tasarrufçu bir yapı içinde kalarak bu aşamaya geldiğini ortaya koymuştur. Weber'e göre rasyonel kapitalist sistemin oluşabilmesinin en önemli unsurunu, yeni bir çalışma etiğini içinde barındıran kültürel faktörlerde aramak gerekmektedir. Bu kültürel etmenler, bir grup insanı çok çalışıp işletme kurmaya, o işletme için yeniden yatırımlar yapmaya, ama en önemlisi de elde edilen artı ürünü lüks yaşam için tüketmemeye motive eden belli başlı değerler içermekteydi. Bu anlayış Protestan mezheplerin kendi inançlarını kazanabildikleri kadar çok kazanmaya ve tasarruf edebildikleri kadar çok tasarruf etmeye, yani sonuç olarak zengin olmaya teşvik eden bir süreci desteklemiştir. Bu insanlar çalışmanın ve endüstriyel faaliyetlerde bulunmalarını tanrıya karşı bir vazifeleri olarak kabul etmişlerdir. Öyle ki onların bu

çabaları kapitalizmin geleceğini sağlamakta önemli bir yer tutmuştur. Sonuçta dünya tarihinde eşine az rastlanır bir tarzda, işletmelerinden elde ettikleri kârları lüks ve şatafata harcamak yerine işletmeleri için yeni yatırıma dönüştürmüşlerdir. Böylelikle kapitalist bir üretim biçimi gelişim gösterirken dini değerlerden de önemli destekler alabilmiştir (Şan,2007:4).

Marx ve Smith'in ekonomik ve sosyal ilişkileri birlikte ele alan çalışmalarının yanı sıra, sosyal sermaye kavramının özellikle işbirliği unsuruyla ilişkilendirilebilen görüşler ileri süren J.J. Rousseau'ya kısaca değinmek gerekir. Rousseau kişisel çıkarların ön planda tutulmasının toplumsal açıdan olumsuz etkilerinin olacağını ifade etmektedir. Bu bağlamda, sosyal bilimciler tarafından yaygınlıkla bilinen, ilk olarak Thomas Hobbes'un ortaya koyduğu ve Rousseau'nun, Hobbes'dan esinlendiği ifade edilen, "toplumsal sözleşme (toplumsal kontrat)" kavramını öne sürmüştür. Rousseau'ya göre, insanların ellerinden (tek başlarına) yeni güçler yaratamadıklarına göre güçlerini birleştirmek ve bir hedefe yönelmekten başka bir şey gelmez. Benliklerini korumak için güçlerini birleştirerek, bu direnci kırabilecek bir güç toplamı meydana getirmekten başka çareleri yoktur. Böylece Rousseau kişilerin bireysel çıkarları için sosyal ilişkiler kuruyor olduğuna, bunun için toplumsal birlikteliğin (işbirliğinin) gerekli olduğuna işaret eder (Öğüt ve Erbil, 2009:3).

Thorstein Veblen ise, endüstri toplumunun gelişimini ve işleyişini anlamak için insan doğasının özellikleri ile kültür arasındaki ilişkinin anlaşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu bağlamda, ekonomik kalkınma ve insan ilişkileri arasındaki bağlantıya vurgulanmasıyla, Veblen'in sosyal sermaye kavramı için içerik oluşturduğunu söylemek mümkündür (Öğüt ve Erbil, 2009:4).

Ekonomi üzerinden yapılan sosyal ilişkilere ilişkin çalışmalara ek olarak, "Toplumları bir arada tutan unsurlar nelerdir? İnsanlar niçin bir arada yaşarlar? Aralarındaki ilişkilerin dinamikleri nelerdir?" gibi sorulara karşılık arayan sosyologların da, sosyoloji bilimi içerisinde de yaygınlıkla kullanılan bir kavram olduğunu göz önünde bulundurarak, sosyal sermayeye önemli katkılar sağladıklarını belirtmek gerekir. Bu bakımdan, sosyal sermaye ile ilgili yazın incelendiğinde, sosyolojik açıdan kavrama temel hazırlayan iki ismin de ön plana çıktığı görülür: Ferdinand Tönnies ve Emile Durkheim.

Tönnies, insanlar arasındaki ilişkileri incelemiştir; büyüklük, amaç ve duygusal yoğunluk belirleyicileri altında, iki tür toplumdaki söz eder(Özkalp, 2000:294-295):

- İlişkilerin biçimsel olmadığı, duygu ve sevgi yüklü olduğu, akrabalık bağlarının ve geleneklerin önem kazandığı ilişkilere ve bu tür ilişkilerin hakim olduğu toplumlar Gemeinschaft (cemaat);
- Gelişmiş ve kalabalık toplumlarda görülen soğuk, sevgiden arınmış, çıkarlara dayalı, her şeyin bir ücretinin bulunduğu ilişki sistemi — Gessellschaft (cemiyet).

Durkheim'e gelince; Tönnies ile benzer bir ayrıma gitmiş, ancak farklı olarak mekanik dayanışma ve organik dayanışma kavramlarını öne sürmüştür. Bahsettiği mekanik dayanışma, küçük ve düzenli toplumlardaki insanların birbirleriyle olan ilişkilerini açıklar. İlişki grubu küçük olduğundan ve insanların birbirlerine tanıyor olmalarından dolayı ilişkiler dostça, sıcak ve samimidir. Organik dayanışmanın hâkim olduğu toplumlarda ise, ilişkiler biçimselleşmiş, katılaşmıştır, kuralcı ve akılcıdır (Özkalp, 2000:295).

Anlamsal olarak yüzyıllarca geriye uzanan tarihi ile sosyal sermayenin kavramsal olarak kullanılışı 1900'lerin başına dayandırılmaktadır. Sosyal sermaye kavramı olarak ilk kez Amerikalı reformist L.J. Hanifan tarafından da 1916 yılında "*The Rural School Community Center*" adlı çalışmada kullanılmıştır. Hanifan, sermaye kavramını, genel kullanımı olan taşınmaz mal veya özel mülkiyet veya para gibi somut şeylerin dışında kullanmak ve toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasında, insanların günlük yaşamlarıyla ilgili, iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal bir takım münasebetlerin varlığına dikkat çekmek için sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir (Hanifan, 1916: 130). West Virginia okulunun yöneticisi Lyda J. Hanifan'ın 1916 yılındaki okul toplulukları merkezleri ile ilgili (Cohen and Prusak, 2001:21) yazısının, kavramsal olarak sosyal sermayenin başlangıcı olduğu iddia edilir. Hanifan'ın çalışmasını yaptığı bölgede toplam nüfus 2180 ve okul çağındaki çocuk sayısı 771'dir. Bu bölgedeki topluluğun karşılaştığı problemler; bozuk yollar, okula gelmeyen çocuklar, okur-yazar olmayan yetişkinler, işbirliği eksikliği ve genel fakirliktir. Hanifan bir eğitimci olarak eğitimle doğrudan ilişkili problemlere çözüm bulmak için dolaylı bir yöntem izler. Okula gelmeyen öğrencileri kanunla tehdit etmek ve okur-yazar

olmayanlara okuma yazma öğretmeyi doğrudan teklif etmek yerine spor müsabakaları, tarım fuarları ve ürün yarışmaları, piknikler, yaşlıların anılarının anlatılması ve bölgenin tarihi üzerine konuşmalar gibi etkinliklerle dolaylı yollardan insanlar okula davet edilir. Amaç çocuklarını çalıştırmak zorunda olan ailelerin okul ortamını görmesi, okula gelmeyen bir kısım çocukların spor müsabakalarına katılmak için bile olsa okula gelmesidir. Bu tip etkinlikler aracılığıyla bir araya gelmiş olmak, Hanifan'a göre, hiç hesapta olmayan olumlu sonuçlara yol açar: İnsanlar birbirleri ile daha önceden konuşmadıkları ve eğitimle hiç ilgisi olmayan daha verimli alternatif ürünler, şehir ve köy hayatı, çocuklarının geleceği gibi konular üzerinde birbirleri ile konuşmaya başlarlar. Hanifan piknik ya da beysbol maçı seyretmek için bile olsa bir araya gelmiş olmanın daha önce birbirlerine karşı kayıtsız olan insanlar arasında aşinalık, duyarlılık ve ilgi meydana getirdiğini ve bozuk yolların köylülere maliyeti, bölgeye bir lise açılması gibi kolektif yarar sağlayacak konularla da kendiliklerinden ilgilenmeye başladıklarını belirtir. Sonuç, okula devam etmeyen çocukların okula gelmesi ve okur-yazar olmayan yetişkinlerin gece kurslarına katılması ile sınırlı kalmamış ve işbirliği yapmaya başlayan, karşılıklı iyi niyet ve güvenin olduğu bir topluluk ortaya çıkmıştır. Hanifan bir araya gelmekten kaynaklanan işbirliği, güven ve iyi niyeti sosyal sermaye olarak tanımlar ve hem bireylerin hem de toplumun şartlarının iyileşmesinde etkili olduğunu ifade etmiştir (Kılınç,2010:28).

Okul performansının arttırılmasında topluluk katılımının önemi üzerine yazılan bu yazıda Hanifan, sosyal sermaye kavramına başvurarak olumlu ilişkileri ifade etmekte ve sosyal sermayeyi şöyle tanımlamaktadır (Woolcock and Narayan, 2000:5): “İnsanların günlük yaşamında şu somut maddeler oldukça değerlidir: Sosyal birlik oluşturan bireyler ve aileler arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişki. Eğer bir birey komşusuyla ve onlar da diğerleriyle iletişim kurarsa, orada, doğrudan doğruya bireyin sosyal ihtiyaçlarını tatmin edecek ve tüm toplumun yaşam koşullarda önemli ilerlemeler için yeterli sosyal imkanlar doğuracak, bir sosyal sermaye birikimi sağlanacaktır.” Hanifan toplumun yaşam koşullarının gelişmesinin, toplumda birlikte yaşayan bireylerin karşılıklı ilişkilerine bağlı olduğunu vurgulamış, bunun da sosyal sermaye birikimine katkı sağlayacağını ifade etmiştir (Putnam, 2000: 19).

Hanifan'ın 1916 tarihli bu çalışmasındaki ilk kullanımından sonra kavrama literatürde uzun bir süre rastlanılmamışken; kavramın ikinci kez literatüre girişi tam kırkyıl sonra

1956'da J.Seeley, A.Sim ve E.Loosely'nin, eyalet başkanlarının yükselmesinde sosyal sermayenin önemine değindikleri “*Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*” adlı çalışmasına rastlamaktadır. (Özdemir, 2007:12). Carolin Moser, Meyer Fortes'in 1958 tarihli çalışmasında sosyal sermaye kavramının cari kullanımını önceler gibi görünen ifadeler bulunduğuna işaret etmektedir (Harriss and De Renzio, 2010:10). Yine aynı yıllarda Edward Banfield da sermaye kavramını Güney İtalya'nın geri kalmışlığını açıklama ile ilgili çalışmasında kullanmış, fakat çalışması ekonomik çevrelerde ilgi uyandırmamıştır. Daha sonra kavram 1961 yılında Homans tarafından sosyal etkileşim teorisi ile ilgili bir çalışmada kullanılmıştır(Keskin, 2008:8).

Putnam, sosyal sermaye kavramının bugünkü anlamında ilk kullanımının Jane Jacobs'ın 1961 tarihli “*The Death and Life of Great American Cities*” adlı çalışmasında görüldüğünü ifade etmektedir. Jacobs, bu çalışmasında şehirlerdeki komşuluk ilişkilerinin güven, işbirliği ve kolektif eylemin temelini oluşturduğuna işaret etmek üzere sosyal sermaye kavramını kullanmıştır (Harriss and De Renzio, 2010:10). Jacobs, çalışmasında şehir komşuluğunda mevcut sosyal ağların kamu güvenliğini cesaretlendiren bir sosyal sermaye biçimi teşkillettiğini ileri sürer (Fukuyama, 2002:33).

Sosyolog Ivan Light'da “*Ethnic Enterprise in America*” (1972) adlı çalışmasında “sosyal sermaye” terimini 1970'lerde varoşların ekonomik gelişmesinin problemlerini analiz etmek için kullanmıştır. Amerika'daki Afrika kökenlilerin küçük ölçekli iş gelişimindeki nispi yoksunluğu, diğer Asya gibi farklı etnik kökenli Amerikalıların sahip oldukları sosyal bağlantılardan ve güven bağlarından yoksun oluşları ile açıklamıştır (Fukuyama, 2002:33). Coleman ise sosyal sermaye kavramını literatüre ilk sokan kişinin iktisatçı Glenn Loury olduğunu ileri sürer. Loury, 1977'de yayımladığı “*A Dynamic Theory of Racial Income Differences*” adlı çalışmasında Amerika'daki farklı ırksal gruplara mensup kişiler arasındaki gelir farklılıklarının belirleyicilerini incelemiş ve bu farklılıkların temelinde sosyal sermayenin olduğuna dikkat çekmiştir (Harriss and De Renzio, 2010:10). Loury için sosyal sermayenin anlamı kişinin sahip olduğu toplumsal pozisyonun karakterine bağlıdır. Bu pozisyon dahilinde beşeri sermayenin gereklerini elde eder, dolayısıyla toplumsal eşitsizliklerin ve imkanların yaratılması bireyin sahip olduğu ırk, sınıf gibi sosyal pozisyonları yoluyla sürdürülür.

Ancak sosyal sermaye konusunu sistematik bir şekilde ele alan ve ekonomik boyutu ağırlıklı olan çalışmaların 1990'lı yıllarda arttığı görülmektedir. İlgili çalışmalara daha ziyade Portes ve Sensenbrenner (1993), Putnam (1995), Labonte (1999) ile Bankston ve Zhou (2002) gibi teorisyenlerin önderlik ettiği bilinmektedir. Putnam da, sosyal sermayeyi şehir sosyolojisi ve komşuluk ilişkilerinde ele alan Jane Jacobs'un (1961) "*The Death And Life Of Great American Cities*" isimli kitabında deyimi ilk türeten kişi olduğunu belirtmektedir. Yine sosyal sermayenin klasiklerinden olan Coleman ise, kavramı Glen Loury'nin (1977) "*A Dynamic Theory Of Racial Income Differances*" adlı makalesinde çıkardığını ve onun ardından gelen kendi kullanımının Loury'ninkine karşılık geldiğini ifade eder (Wall et al., 1998:303).

Sosyal sermaye kavram olarak bazı düşünürler tarafından farklı anlamlarda kullanılsa da çağdaş sosyal teorideki yerine James Coleman'ın "*Social Capital in the Creation of Human Capital*" (1988) ve "*Foundation of Social Theory*" (1990) isimli çalışmalarında formüle ettiği şekliyle kavuşmuştur. Robert Putnam'ın çalışmaları ise, kavramı, halkın da ilgisini çeken düzeye taşımıştır. Özellikle "*Bowling Alone*" (Tek Başına Bowling) adlı eseriyle dikkatleri üzerine çekmiştir.

Üç isimle birlikte, bu dönemde, sosyal sermayeye ilişkin çalışmalar artmakla birlikte farklı yazarlarda yaptıkları çalışmalarla dikkat çekmiştir. "*Trust*" (Güven) adlı eseriyle Francis Fukuyama bunlardan birisidir. Özellikle, sosyal sermayenin önemli bir unsuru olan, sosyal ilişkiler içerisindeki güvene vurgu yaparak, sosyal sermaye kavramını gündemde tutmuştur. Fukuyama ile birlikte Christiaan Grootaert, Nan Lin, Michael Woolcock ve Dcepa Narayan gibi birçok yazarında öne çıktığı görülmektedir (Öğüt, 2005:7)

Ayrıca, 1990'ların özellikle ikinci yarısından itibaren "sosyal sermaye" kavramı, Dünya Bankası, IMF, UNDP ve benzeri uluslararası örgütlerin başlıca ilgi ve çalışma alanlarından biri olmuş; kalkınmada, öncelikli olarak dikkate alınması gereken bir unsur olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Akdoğan, 2002: 71). Özellikle, ekonomik gelişme ve kalkınma modellerindeki işbirliğini teşvik edici kültürel etkenlerin öneminin anlaşılmasını kapsayacak şekilde kalkınma sorunu üzerine geniş çaplı bir şekilde yeniden düşünmenin 1990'ların sonlarında ortaya çıkmasıyla (Fukuyama, 2002:24) kavrama olan ilgi artmıştır. Sosyal sermaye kavramı genel olarak, toplumsal eylemin

gerçekleştirilmesinde gerekli olan sosyal yapılar ve ağlar; bu yapılar içindeki normatif içerikler (güvenilirlik ve karşılıklı ilişkiler) ve bununla birlikte bu yapılar aracılığıyla elde edilen kolektif eylemlerin sonuçları anlamında kullanılmaktadır (Prakash and Selle, 2004: 18). Sosyal sermaye kavramı, yapıları ve davranışları açıklarken, ilişkilere ve değerlere yaptığı vurgu açısından önemlidir. Sosyal sermaye kavramı, yalnızca bireylerin diğerleriyle bağlar oluşturması değil, aynı zamanda herhangi bir grubun içinde olmaktan dolayı o grubun değerlerinin içselleştirilmesi ve kaynaklara erişimin sağlanmasını ifade etmektedir(Field, 2006: 202). Sosyal sermaye bireyler arasındaki boşluğu doldurarak, sinerjik bir etki yaratmakta ve böylece bireylerin tek başına başardıklarından daha fazlasının başarılmasını sağlamaktadır.

Piyasa ekonomisinin ve demokrasinin etkin işleyişinde sosyal sermaye birikiminin oluşturduğu “birlikte iş yapabilme” ve “paylaşma gücü” çok önemlidir. Bunların zayıf kalması halinde piyasa ekonomisinde üretkenlik ve demokrasi uygulamalarında eksiklikler ortaya çıkabilmektedir. Birlikte ve organize iş yapabilmek için güçlü bir sosyal sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerinde olduğu gibi, üretken şekilde kullanılması ile bir anlam kazanacak ve miktarı artacaktır(Cohen and Prusak, 2001:3).

Sosyal sermayede diğer sermaye çeşitleri gibi kanıtlanabilir, incelenebilir, yatırım yapılabilir, yarar sağlanacak hale getirilebilir ve etkin kullanıldığında büyüyebilmektedir (Cohen and Prusak,2001:27). Bu bağlamda sosyal sermaye, gerçek ve potansiyel kaynakların içinde saklı olan, mevcut ilişkiler ağından türetilenlerin toplamını içermektedir (Şamiloğlu,2002:154). Dolayısıyla sosyal sermaye kavramı, sadece ilişkileri açıklamaya yönelik bir kavram değil, bu ilişkilerin etkin kullanıldığında tüm diğer sermaye çeşitleri gibi büyüme ve gelişme potansiyelini de açıklayan bir kavramdır. Son yılların en önemli ekonomik ve sosyal kavramlarından olan sosyal sermaye, ülkelerin ekonomik, siyasi ve sosyal alanlardaki başarılarıyla doğrudan ilgili bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Woodhause, 2006: 84).

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki aktif bağlantılar birikiminden; insan şebekelerini ve topluluklarını birbirine bağlayan ve işbirliğini mümkün kılan güven, karşılıklı anlayış ve ortak değerlerle davranışlardan meydana gelmektedir (Cohen and Prusak,2001: 20).

Sosyal sermayenin tipik unsurları arasında, yüksek düzeyde güven, sağlam kişisel şebekeler ve canlı topluluklar, ortak anlayışla ortak bir girişime eşit katılım duygusu yani bireyleri grup haline getiren her şey bulunmaktadır. Bu türden bağlılık; işbirliğini, sadakati, bilgiye ve yeteneğe hızlı erişimi ve düzenli örgütsel davranışı desteklemektedir.

Sosyal sermayeyi bir araya getiren temel unsurlar aynı zamanda kavramın kapsamını da oluştururlar. Bireyler arasında duyulan güven, etkili ve güçlü iletişim ve çevre ağı ile bir aracılığı oluşturan ortak değerler, aidiyet ve aynılık duygusu bu kapsam içinde sayılabilir. İletişim ağı; sosyal normlar ve güven unsurlarının, sosyal sermaye ile ilgili çalışmalarda (OECD, 2001: 41) üzerinde en fazla durulan konular oldukları dikkati çekmektedir. Sosyal sermayenin, toplumu oluşturan bireylerin ortaklaşa hareket edebildikleri ve iş yapabildikleri kültürel düzeyi hazırlayan bir birikim olduğu söylenebilir.

Sosyal sermaye öğelerinin çoğu, sosyal sermayenin hem nedeni hem de sonucudur; aynı anda onun hem temel koşullarını, hem varlığının göstergelerini, hem de sağladığı belli başlı yararları oluşturmaktadır (Cohen and Prusak,2001:27). Güven unsuru buna örnek verilebilir; sosyal sermayenin gelişebilmesi belirli bir güven temeline bağlıdır. Ayrıca güvene dayalı bağlantılar, bireylerin birlikte çalışması sonucunda güvenin artma eğilimi göstermesine neden olmaktadır.

2.2. Sosyal Sermaye Tanımı ve Kapsamı

Gerek sosyal sermaye kavramının teorik temelini oluşturan ilerideki bölümde bahsedilen sosyologlar, gerekse kavramın gelişmesi ile birlikte günümüzde sosyal sermaye üzerine çalışan bilim adamları, sosyal sermayeyi farklı biçimlerde tanımlamaya çalışmışlardır. Bu farklı tanımlar, birbirine karşıt kavramlar oluşturmaktan ziyade, kavramın farklı yönlerine vurgu yapılmasından kaynaklanmaktadır.

Sosyal sermaye günümüzde fiziki ve beşeri sermaye ile birlikte anılmaya başlanmış, sermayenin sosyal boyutları toplumsal beklentiler ve toplumsal performansın temel belirleyicileri haline gelmiştir. Nitekim sermayenin sosyal boyutunun varlığı ve gerekliliği konusunda gerek kuramsal ve gerekse uygulamada değerli çalışmalar

yapılmaktadır. Sosyal sermaye kavramının açıklanmasına yönelik birçok tanımın varlığından bahsedilebilir. Her disiplin kendi ilgi alanı içinde konuya yaklaşıp, tanım geliştirme gayreti içindedir. Çıkış noktası olarak her ne kadar sosyoloji disiplini ile bağlantılı olsa da "sosyal sermaye" artık birçok disiplinin ilgi odağı haline gelmiştir. Özellikle ekonomi biliminin büyüme ve kalkınma disiplinlerinde fiziki ve beşeri sermayenin tamamlayıcı unsuru olarak görülmekte, hatta bir adım daha giderek fiziki ve insani sermaye unsurlarını harekete geçirmede ve miktarlarının artırılmasında temel belirleyici olduğu düşünülmektedir (Altay,2007:338). Sosyal sermaye, ekonomi, kalkınma, eğitim, kriminoloji gibi alanlarda özellikle son on yılda giderek artan bir sıklıkta kullanılmaya başlanmıştır.

Sosyal sermaye kavramının tarihi sürecine bakıldığında bu kavramın içermiş olduğu anlama bağlı olarak konunun önemine ilk vakıf olan kişinin ünlü Fransız düşünür Alexis de Tocqueville olduğu söylenebilir. Tocqueville, Amerikan demokrasisi ve ekonomik gücünün temelini oluşturan coşkulu toplumsal yaşamı detayları ile tasvir etmektedir. Avrupa'da alışık olduğu şekliyle daha geleneksel ve hiyerarşik ilişkileri bir arada tutan resmi statü ve yükümlülük bağlarının aksine de Tocqueville'e göre gönüllü kuruluşlardaki etkileşim, bireysel Amerikalıları birbirine bağlayan sosyal bir yapılandırıcı özelliğindedir (Field, 2006: 7). "*Democracy in America*" adlı kitabında Tocqueville kendi ülkesi Fransa'nın aksine Amerikan toplumunun sahip olmuş olduğu zengin "birlik sanatı"nın farkında olarak, sosyal sermaye kavramını kullanmadan konunun önemini altını çizmiştir. Tocqueville " halkın, gerek havadan sudan şeyler için, gerekse de ciddi amaçlarla, gönüllü kuruluşlar oluşturarak bir araya gelebilme alışkanlığı" üzerinde dikkatle durmuştur. Ona göre, "*Amerikan demokrasisi de sınırlı yönetim sistemi, Amerikaluların sivil ve siyasal amaçlarla kolayca bir araya gelebilmeleri sayesinde ayakta kalabilen*" bir sistem olarak ortaya çıkmıştır. Ancak Tocqueville her şeye rağmen sosyal sermaye kavramını kullanmadan gelecekte taşıyacağı anlamına yakın bir algılayış içinde kalan öncü bir düşünür olmuştur (Fukuyama, 2000a: 27).

"Sermaye" olarak ifade edilen her türlü varlığın maddeselleştirildiğine ilişkin algılamaların dayanağı da sermaye kavramının tarihinden ve içeriğinden gelir. Ancak bu gün, sermaye, maddi olan veya olmayan, her bir sermaye biçiminin fayda akışı sağladığı varlıklar sınıfını (Grootaert and Bastelaer, 2002:7) ifade eder. Yani, üretime sokulan, değerli, süreçlendikten sonra katma değer yaratan, değerinin objektif ölçütlerle ortaya

koyulabildiği maddi varlıklar olarak ele alınmasının yanında, elde edilmesi güç, kullanılan süreçlere fark yaratan, pazarda rekabet üstünlüğü sağlayan ancak objektif ölçütlerle de değer biçilmesinin zor olduğu, maddi olmayan (yani soyut olan) varlıklar da akla gelmektedir. Sosyal sermaye de, bahsettiğimiz ikinci tür sermaye sınıfı içerisinde yer almaktadır.

Sosyal sermaye kavramının çok boyutlu olmasından dolayı, üzerinde hemfikir olunan net ve tek bir tanım bulabilmek oldukça zordur. Ancak üzerinde en fazla fikir birliği olan tarif; güven, normlar ve iletişim kavramlarıyla yapılandır (Redondo, 2005: 2). Moran (2005:1129), sosyal sermayenin değerli bir varlık olduğu ve değerinin aktörlerin sosyal ilişkileri sayesinde kaynaklara erişebilmesinden ileri geldiğine ilişkin görüş birliğinin olduğunu ifade etmektedir.

Günümüzde sosyal sermaye ile ilgili araştırmaları en çok başvuru kaynağı olarak kullanılan Robert Putnam, sosyal sermayeyi; *“bireyler arasındaki ilişkiler, sosyal ağlar ve bunlardan meydana gelen karşılıklılık ve güvenilirlik normları”* şeklinde tanımlayarak, sosyal sermayenin belirleyicilerinden olan bireyler arasındaki ilişkileri Hanifan gibi ön plana çıkarmaktadır (Durlauf, Fafchamps,2004: 4). Sosyal sermaye kavramına yine çok önemli katkı sağlayan Putnam (1993) sosyal sermaye kategorisini Coleman’dan (1990) aldığını ve kullandığını ifade etmektedir. Putnam (1993: 167) sosyal sermaye kavramı ile sosyal organizasyonların yapısında bulunan güven, normlar, ağlar gibi toplumun verimliliğini artıracak özellikleri kastettiğini belirtmiştir. Bu özellikler bireylerin daha etkin bir şekilde beraber hareket ederek ortak amaçlara ulaşmalarını sağlamaktadır (Putnam, 1995: 664). Her iki tanımda da sosyal sermayenin faydalı olduğuna vurgu yapılmakta ve sosyal sermaye bir pozitif grup dışsallığı gibi düşünülmektedir.

Coleman’a göre (1988:95) sosyal sermaye sorumluluklar ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlardan oluşur. Sosyal sermaye insanların gruplar içinde birlikte çalışma becerisidir (1988:S95).

Coleman’ın (1990: 304) bir diğer tanımına göre, *“sosyal sermaye yokluğunda başarılabilen ya da sadece yüksek maliyetlerde başarılabilen belirli amaçları gerçekleştirmeyi kolaylaştıran sosyal organizasyondur.”*

Temple (2000:23) ise sosyal sermayeyi güvene dayalı olarak birliklere katılma, normlar ve ağlar aracılığıyla kolektif hareket içinde bulunma şeklinde tanımlamaktadır.

Dünya Bankası için önemli çalışmalar gerçekleştiren Woolcock ve Narayan (2000:226) sosyal sermaye kavramını açıklarken daha çok Hanifan'ın fikirlerinden etkilenmişlerdir. Onlara göre sosyal sermaye, *“insanların günlük yaşamlarını biçimlendiren ve insanların sosyal varlık olmalarını sağlayan gerçek bir servettir”* ve *“insanların ortak hareket etmesini mümkün kılan normlar ve ağlar”* dan oluşmaktadır. Bu tanımın içinde insanların ortak amaçlar için bir araya gelmeleri ve bu amaçları gerçekleştirmek için kullandıkları “norm” ve “ağların” varlığı göze çarpmaktadır. Callois ve Angeon'a (2004:2) göre Woolcock ve Narayan'ın sosyal sermaye tanımı, sosyal sermayenin toplumun sosyal ve kültürel çimentosu olduğunu vurgulamaktadır. Bu açıklamaya göre sosyal sermaye, bireyler arasındaki işbirliğini yükselten gayri resmi normların toplamı olarak ifade edilebilir. Bu normlar bireylerde sosyal ilişkilerin düzenlenmesine neden olan en alt seviyedeki olgu olarak görülmektedir.

Dünya Bankasının sosyal sermaye tanımında da ortak işbirliği için normların ve ağların ön planda olduğu görülmektedir. Dünya Bankası sosyal sermayeyi; *“ortak işbirliğini mümkün kılan normlar ve ağlardır”* şeklinde tarif etmektedir (Dünya Bankası:2012:1). Bu normlar ve ağlar; toplumun sosyal etkileşimlerinin nitelik ve niceliğini biçimlendiren kurumlar, ilişkiler ve gelenekler olarak tanımlanmaktadır. Dünya bankası (2012) sosyal sermaye bağlamında ele alınan sosyal bağlılığın toplumların sürdürülebilir gelişmeleri ve ekonomik refah için önemli bir unsur olduğunu ifade etmekte ve sosyal sermayenin kurumsal olarak biriktirilemeyeceğini fakat toplumu bir arada tutmada önemli bir rol oynadığını belirtmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ise sosyal sermayeyi; *“Birlikte çalışma ve yaşamayı mümkün kılan bireyler arası ilişki ağları ve karşılıklı anlayış duyguları gibi yapısal ve psikolojik unsurlardır”* şeklinde tarif etmektedir (OECD,2012:1). OECD'nin tanımında da diğer tanımlarda olduğu gibi, birlikte çalışmak ve yaşamak için bireyler arası ilişki ağları ile karşılıklı hoşgörü kavramları ön planda tutulmaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik boyutunun tanımlanmasında ve kavramı sosyolojik sınırlarından çıkarma konusunda etkili olan araştırmacı Francis Fukuyama'dır. Sosyal

sermayeyi “*insanların ortak amaçları için gruplar ya da organizasyonlar halinde bir arada çalışabilme yeteneğidir*” şeklinde tanımlamıştır. (Fukuyama,1995:23). Sosyal sermaye bir toplumda veya onun üyelerinde güven duygusunun hakim olmasından kaynaklanan bir özelliktir (Fukuyama, 1995:37).

Fukuyama 1995 yılında yayımladığı çalışmasında, Putnam ve Coleman’ın aksine sosyal sermayeyi ekonomik çerçeve içinde görerek, konuyu ekonomik performansları farklı olan kültürler ve ülkeler bazında incelemiştir. Fukuyama’ya göre bireysellik Amerikan toplumunu tehdit ederken İtalya ve Çin gibi ülkelerde ise toplumsal yapı güçlü aile ilişkilerine dayanmaktadır. Diğer yandan bu ülkelerde söz konusu bağlar güçlü hükümet kontrolleri nedeniyle tehdit altındadır. Japonya ve Almanya’nın ise üretim sürecinde çeşitli ve kapsamlı organizasyonlar ile daha etkin çalışan ve verimliliğe yol açan sosyal sermayeye sahip olduklarını ileri sürmektedir.

Fukuyama (1997) ise diğer bilim adamlarının tüm tanımlara katılmakla birlikte; tüm ortak normlar ve değerlerin kendi başına sosyal sermaye olamayacağını, çünkü bunların bazılarının yanlış ve olumsuz olabileceğini dile getirmiştir.

Sosyal sermaye kavramının önemli teorisyenlerinden Francis Fukuyama sosyal sermaye kavramında en çok güven duygusu üzerinde durmakta ve neredeyse sosyal sermaye ile güven kavramını eş anlamlı kullanmaktadır. Fukuyama’ya (2000:42) göre “*sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hakim olmasından ileri gelen bir yetidir. Sosyal sermayenin edinilmesi, bir topluluğun ahlaki normlarının alışkanlık haline gelmesini ve sadakat, dürüstlük gibi erdemlerin kazanılmasını ve bireylerin birbirine bağımlılığını gerektirir. Sosyal sermaye, bireylerin sadece kendi başlarına hareket etmeleri ile kazanılmaz. Bireysel değerlerden çok, sosyal değerlerin hakim olmasına dayanır*”.

Fukuyama’ya (1997) göre; normların sosyal sermaye olabilmesi için bireylerin önemli derecede doğruyu söylemesi, almış oldukları sorumlulukları tam olarak yerine getirmeleri ve karşılıklılık (reciprocity) gibi daha belirgin özelliklerinin olması gerekmektedir.

Fukuyama’ya göre sosyal sermaye iki veya daha fazla birey arasındaki işbirliğini destekleyen zorunlu ve gayri resmi bir normlar bütünüdür (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Fukuyama (2000) birbirlerine güvenmeyen insanların kendilerini yalnızca, müzakereye anlaşmaya ve dava etmeye iten bir formel kurallar ve düzenlemeler sistemi altında bulacaklarını hatta bazı durumlarda sistemin onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaklarından söz etmektedir. Toplumdaki güvenin yerini alan bu yasal düzenleme iktisatçıların işlem maliyeti diye adlandırdıkları unsuru ifade etmektedir. Toplumdaki yaygın güvensizlik bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenmektedir.

Putnam'a göre (1993:167) sosyal sermaye koordinasyonlu eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini geliştiren güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyon özelliklerine işaret etmektedir. Sosyal sermaye paylaşılan amaçları gerçekleştirmek için katılımcıların birlikte daha etkin biçimde eylemde bulunmasını mümkün kılan sosyal özelliklerdir -ağlar, normlar ve güven-. Kısaca, sosyal sermaye, sosyal bağlantılara ve bunlara eşlik eden normlara ve güvene işaret etmektedir (Putnam,1995:665).Sosyal sermayenin özelliklerinden sosyal bağlar, normlar ve güvenin, insanların ortak hedef belirlemede ve ortak faaliyetlere katılımında etkili olmaktadır. Bu bağlamda sosyal sermayenin güven (trust), karşılıklık (reciprocity), şebekeler (networks), iletişim ağları, birlikler (associations), birlik ve grup üyeliği, sosyal normlar ve ortak (collective) faaliyetler şeklinde tanımlandığı görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 16; Karagül ve Masca, 2005: 38).

Portes (1998:7), sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile olan farklılığına değinirken, yukarıda bahsedilen bilim adamlarının vurguladığı gibi sosyal ilişkilerin önemine değinmektedir. Portes'e göre, ekonomik sermaye insanların banka hesaplarındadır, beşeri sermaye kafalarında, sosyal sermaye ise ilişkilerinde yatmaktadır.

Robinson et al. (2002:1) ise sosyal sermayenin gerçekten bir sermaye olup olmadığı tartışmalarında, sosyal sermayenin de fiziksel sermaye gibi ikame edilebilirlik, dayanıklılık, dönüşüm kapasitesi gibi özelliklerine sahip olduğundan dolayı bir sermaye sayılabileceğini savunmuştur.

Sosyal sermaye kavramı, 1981'den önce anahtar kelime olarak toplam 20 kere kullanılmış iken, 1991-1995 yılları arasında 109 kez, 1996 ile 1999 yılları arasında 1003 kez kullanılmıştır. 2000 yılından sonra kullanılan sayıyı tahmin etmenin oldukça zor olduğu değerlendirilmektedir (Harper,2001:6).

Kavram ekonomik ve sosyal olayları açıklamada yeni ve farklı kavramlar geliştirilmesinin de önünü açmaktadır. Tablo 2.1’de geleneksel ekonomik sermayeden pozitif psikolojik sermayeye uzanan “sermaye” tanımları özetlenmektedir.

Tablo 2.1. Sermaye Kavramının Genişlemesi

Geleneksel Ekonomik Sermaye	Beşeri Sermaye	Sosyal Sermaye	Pozitif Psikolojik Sermaye
Sahip Olduğunuz	Bildikleriniz	Kimi tanıdığınız	Kim olduğunuz
- finans -fiziksel varlıklar (fabrika, makine)	- tecrübe - eğitim - beceri - bilgi - fikir	- ilişkiler -ağlar (network) - arkadaşlıklar	-güven -umut -iyimserlik -zorluklarla baş etme gücü

Kaynak: Fred Luthans - Kyle W. Luthans and Brett C. Luthans, “Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital”, Business Horizons, 47/1 January–February 2004 (45-50), s.46

Tablo 2.1’de yer alan geleneksel ekonomik sermaye tanımında yer alan kaynakların nasıl kullanıldığı ekonomik ve sosyal alandaki sonuçları açısından en çok tartışılan yönüdür. Sahip olunan fiziksel sermaye varlıklarının kullanımı ile deneyim bilgi beceri gibi beşeri sermaye varlıklarının ya da sosyal bağlantıların kullanım tercihlerinin sonuçları ile ekonomik ve özellikle sosyal alandaki sonuçları çok farklı olmaktadır. Kişiler arasında güvene dayalı olarak kurulan sosyal ağların üyelerine avantaj sağlarken üye olmayan kişilerin güven, umut, iyimserlik gibi özelliklerle ifade edilen pozitif psikolojik sermaye üzerinde olumlu etkileri bulunmakta iken tersi durumda ortaya çıkan olumsuzluklar geriye çevrilmesi zor olan toplumsal maliyetlere neden olabilmektedir.

Sosyal sermaye ile beşeri sermayeyi birbirini tanımlayan iki ayrı ekonomik değer olarak ele almak mümkündür (Glaeser, Laibson, Sacerdote, 2000:27). Üretime doğrudan katkısı dolayısıyla beşeri sermaye temel faktör olarak ele alınabilir. Bu üretim faktörünün verimliliğini diğer bir ifade ile üretime olan katkısını artıran önemli bir faktör ise sosyal sermayedir (Karagül, 2002:90).

Sosyal sermaye konusunda son 10-15 yılda yapılan yoğun çalışmalardan sonra tek bir tanım üzerinde uzlaşma olmamıştır. Farklı tanımları içerecek şekilde geniş bir tanım

yapacak olursak sosyal sermaye; kişiler arası ilişkileri düzenleyen yöneten ve ekonomik ve sosyal gelişmeye katkı yapan kurumlar, ilişkiler, davranışlar ve değerlerdir (Grootaert and Bastelaer, 2002). Bu ve benzer tanımlamalardan hareketle sosyal sermaye ile ilgili üç önemli nokta belirginleşmektedir (Durlauf and Fatchamps, 2004:5).

- (i) sosyal sermaye herhangi bir grup üyeleri için pozitif dışsallık oluşturur;
- (ii) bu dışsallıklara karşılıklı güven, normlar, değerler ve bunların beklentiler ve davranışlar üzerindeki etkisi ile ulaşılabilir;
- (iii) karşılıklı güven, normlar ve değerler resmi olmayan sosyal ağlar ve derneklere bağlı olan organizasyonlar yolu ile ortaya çıkar.

Sosyal sermaye tanımları ile ilgili bu üç özellik KOSGEB (2005; 6) tarafından ise şöyle ifade edilmektedir:

- Tüm görüşler; ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir, sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçları etkilediğini, ekonominin de bunları etkilediği görüşünü savunur.
- Kalkınma sonuçları için gerekli potansiyeli bulundurduğu görüşünü savunurlarken diğer taraftan da negatif etkilerinin tehlikeleri üzerinde durmaktadırlar. Çıktılar, ilişkilerin doğası (yatay ya da hiyerarşik olmasına) ile yasal ve politik şartlara bağlıdır.
- Ekonomi kurumları arasındaki ilişkilerle, yasal ve yasal olmayan örgütlerin ekonomik kalkınmanın etkilerini artırmada nasıl etkili olabileceğini araştırırlar.

Gargiulo ve Benassi (2000, s.184) sosyal sermaye kavramına, “kurumsallaşma düzeyi az ya da çok olan karşılıklı tanınmaya ve aşinalığa dayalı ağ ilişkilerinden elde edilen somut ya da somut olmayan kaynaklar bütünü” tanımını getirmiştir.

Görüldüğü gibi sosyal sermaye, birçok farklı açıdan tanımlanabilmektedir. Tanımlara göre, sosyal sermaye makro yani toplum boyutunda, topluluk ve grup boyutunda ve son olarak birey boyutunda değerlendirilmektedir. Adler ve Kwon (2002) ise, sosyal sermayeye ilişkin tanımları üç kategoride ele almaktadır. Bu kategoriler dışsal, içsel ve her ikisini dikkate alan tanımları kapsamaktadır. Dışsal kategorisinde yer alan tanımlar, aktörlerin diğer aktörlerle oluşturduğu ilişkiler üzerinde odaklanmaktadır. İçsel kategorisindeki tanımlar, bir toplulukta yer alan aktörler arasındaki ilişkilerin yapısını açıklamaya çalışmaktadır. Hem aktörler arası ilişkileri, hem de bu ilişkilerin yapısını birlikte ele alan tanımlar, her ikisi kategorisine girmektedir (Tablo 2.2).

Tablo 2.2: Sosyal Sermaye Tanımları

	Araştırmacılar	Tanım
Dışsal	Baker	“Aktörlerin spesifik sosyal yapılardan elde ettikleri ve sonra kendi ilgilerini takip etmekte kullandıkları bir kaynak; aktörler arasındaki ilişki, değişimleri yaratmaktadır”
	Belliveau, O'Reilly & Wade	“Bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları”
	Boxman, De Graaf & Flap	“Destek sağlayabileceğini beklediğiniz kişilerin sayısı ve bu kişilerin kendi kullanımında olan kaynaklar”
	Burt	“Finansal veya beşeri sermaye kullanma imkanı sağlanan arkadaşlar, iş arkadaşları ve daha genel kontaklar”
	Knoke	“sosyal aktörlerin örgüt içinde ve örgütler arasında diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına erişim kazanmak için ağ bağlantıları yaratmaları ve bunları harekete geçirme süreci”
	Portes	“aktörlerin sosyal ağlara veya diğer sosyal yapılara üyelikleri sayesinde çıkarlarını koruma yeteneği”
İçsel	Brehm & Rahn	“kolektif eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki kooperatif ilişkiler ağı”
	Coleman	“Sosyal sermaye fonksiyonu ile açıklanmaktadır. Sadece tek bir varlık olmayıp, fakat ortak iki özelliği olan bir dizi varlıktır: sosyal yapının bazı görünüşlerinden oluşmakta ve yapı içindeki bireylerin belli eylemlerini kolaylaştırmaktadır”
	Fukuyama	“İnsanların gruplarda ve örgütlerde ortak amaçlar için birlikte çalışmalarıdır”
	Inglehart	“Gönüllü derneklerin kapsamlı ağlarında meydana çıkan güven ve hoşgörü kültürüdür”
	Putnam	“Karşılıklı fayda için koordinasyonu ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyon özellikleri”
Her ikisinde	Loury	“Piyasada değerli beceri ve özelliklerin kazanılmasına katkıda bulunan veya yardımcı olan kişiler arasında doğal biçimde oluşan sosyal ilişkiler”
	Nahapiet&Ghosal	“bir bireyin veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağından sağlanan ya da bunun aracılığıyla elde edilen ve içine gömülmüş gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır. Sosyal sermaye böylece hem ağı hem de ağ aracılığıyla harekete geçirilebilen varlıkları kapsamaktadır”
	Pennar	“Bireysel davranışı ve o suretle ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı”
	Schiff	“İnsanlar arasındaki ilişkileri etkileyen ve fayda fonksiyonu ve/veya üretimin girdileri olan sosyal yapının unsurları”

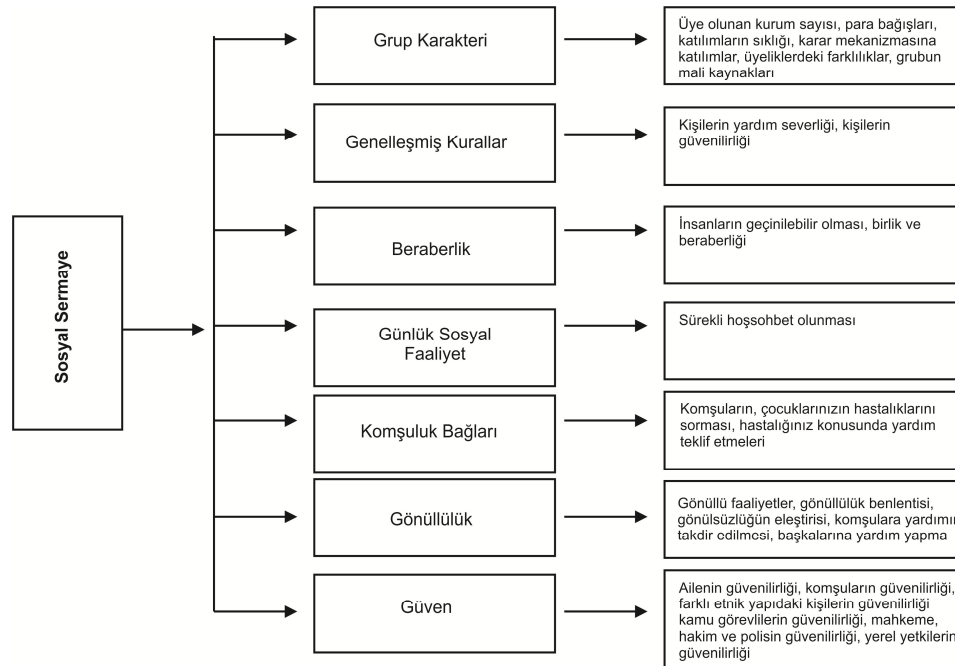
Kaynak: Adler Paul S., Kwon Seok-Woo, (2002), “Social capital: Prospects for A New Concept”, Academy of Management Review. Vol:27(1), s.17-40.

Kapsamındaki bu genişlik ve nasıl tanımlanacağına ilişkin belirsizlikler – Oyen (2000) bu yüzden onu, "bir sosyal bilimci olarak gemiden denize atabilmiş olmayı" tercih etse de – sosyal sermayenin aslında yegane özelliğidir. Kavram bazen, kökene dayalı cemaat bağlarını içeren enformel ilişki ağlarına, bazen bu ağların dışında çeşitli gönüllü kuruluşlara üyelik gibi örgütlü toplumsal katılımı temsil eden ilişkilere, bazen de formel

kurum ve kuralların işleyiş ve etkinliğine işaret etmek için kullanılmaktadır. Zamanla tanım farklılıklarının alternatif bakış açılarını değil, aynı sürecin birbirini tamamlayan farklı düzeylerdeki boyutlarını (mikro, meso ve makro) temsil ettiği öne sürülerek, belirsizlik sürse de bir sorun olmaktan çıkartılacaktır (Özüğurlu,2006:3).

Sosyal sermayeyi, insanların bir arada yaşamalarına ve işbirliğine yönelik çalışmalarına etki eden, ekonomik kalkınma ve toplumsal refahın gelişiminde rol oynayan güven, sosyal ağlar, karşılıklılık, değerler ve normların bileşiminden oluşan potansiyel bir kaynak olarak tanımlamak da mümkündür (Ekinci ve Karakuş, 2011:531).

Sosyal sermayenin kaynaklarını; aile, sivil toplum örgütleri, firmalar, kamu sektörü, etnik ve diğer sosyal gruplar oluşturmaktadır. Söz konusu gruplar aileden başlayıp millete kadar uzanmaktadır. Sosyal sermayenin unsurları şekil 2.1’de gösterilmiştir (Karagül ve Masca, 2005: 42).



Şekil 2.1: Sosyal Sermayenin Unsurları

Kaynak: Karagül Mehmet ve Mahmut Masca. (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Bahar 2005, 1: 36- 50.

Sosyal sermaye ile ilgili iki temel yaklaşım vardır. Bunlar Şekil 2.2’de görüldüğü gibi, ağ yaklaşımı ve davranışsal yaklaşımdır. Ağ yaklaşımında, sosyal bağlar ve gönüllü kuruluşlara üyelik ve faaliyetlerine katılma ile şekillenen sosyal sermayenin yapısal

yönünü oluşturan sosyal sermaye kaynağı olarak nitelenen özellikler ele alınmakta iken, davranışsal yaklaşımda güven unsurunun ön plana geçtiği görülmektedir.

Sosyal Sermaye Kavramı Tamamlayıcıları	
Ağ yaklaşımı	Davranışsal yaklaşım

Ağ ve Sosyal bağlar	Gönüllü Kuruluşlar	Genel Güven	Karşılıklı güven
Sosyal Sermayenin Yapısal Yönü (Sosyal Sermaye Kaynağı)		Sosyal Sermayenin Kültürel Yönü (Sosyal Sermaye Çıktısı)	

Şekil 2.2: Sosyal Sermaye Kavramı Tamamlayıcıları ve Temel Yaklaşımlar

Kaynak: Özgüler Canbey, Verda; (BİT) ve **Sosyal Sermaye**, Pelikan Yayıncılık, Nisan Kitapevi, Eskişehir, 2006,.s.5

Sosyal sermayenin üç boyutu vardır ve bu boyutları sosyal sermayenin önemli kaynakları olarak da değerlendirmek mümkündür (Özdemir, 2006:1):

- **Yapısal Boyut:** İnsanlar veya birimler arasındaki ilişki yapılarını ifade eder. Ağ yapıları, bağların niteliği, ilişki kalıpları bu boyutun inceleme alanı içindedir.
- **İlişkisel Boyut:** Etkileşim yoluyla insanların birbirleri arasında geliştirmiş oldukları kişisel ilişkiler çeşidini anlatır. Güven, norm ve değerler bu boyut altında ele alınmaktadır.
- **Bilişsel Boyut:** Sosyal bir ağda yer alan insanların ortak bir yaklaşım veya anlayış geliştirip geliştirmediklerini inceler. Ortak dil, paylaşılan bir vizyon, hikayeler, ortak kimlik bu boyutun önemli elemanlarıdır.

Sosyal sermaye, toplumun sosyal etkileşimlerinin kalitesini ve miktarını şekillendiren, kurumları, değerleri ve ilişkileri ifade etmektedir. Artan bulgular gösteriyor ki, sosyal bütünleşme, ekonomik büyüme ve gelişme için kritik bir öneme sahiptir.

Sosyal sermaye yalnızca, toplumu destekleyen kurumların toplamı değil, aynı zamanda toplumu bir arada tutan bir yapıştırıcı niteliğindedir. Fertler arasındaki güvene dayalı

sosyal ilişkilerin, miktarını, niteliğini ve şeklini belirleyen kurumlar, iletişim ağı ve kurallar bütünüdür (Karagül, 2002:87).

Sosyal sermaye, bireyler arasında işbirliğini artıran, önemli bir gayri resmi değerdir. Ekonomik alanda, işlem maliyetlerini düşürürken, politik alanda sınırlı hükümetlerin ve modern demokrasinin başarısı için gerekli olan birlikte yaşamın çeşitliliğini ve kalitesini yükseltmektedir (Fukuyama, 2000a:1). Sosyal sermaye üzerine çok sayıda çalışma yapan siyaset bilimci Putnam'a göre toplumsal yaşamın- kişilerin ortak amaçlarını gerçekleştirmek konusunda daha etkin bir biçimde hareket etmelerini sağlayan- ağlar, normlar ve güven gibi özelliklerine işaret etmektedir (Kirmanoğlu, 2004:1). Bu çıkarımda vurgulanan ağlar (networks) ve normlar sosyal sermayenin bileşenleri olarak değerlendirilebilir.

Woolcock ve Narayan “*Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy*” adlı çalışmalarında ise sosyal sermayenin incelendiği yönlerini aşağıdaki tabloda şöyle özetlemektedirler.

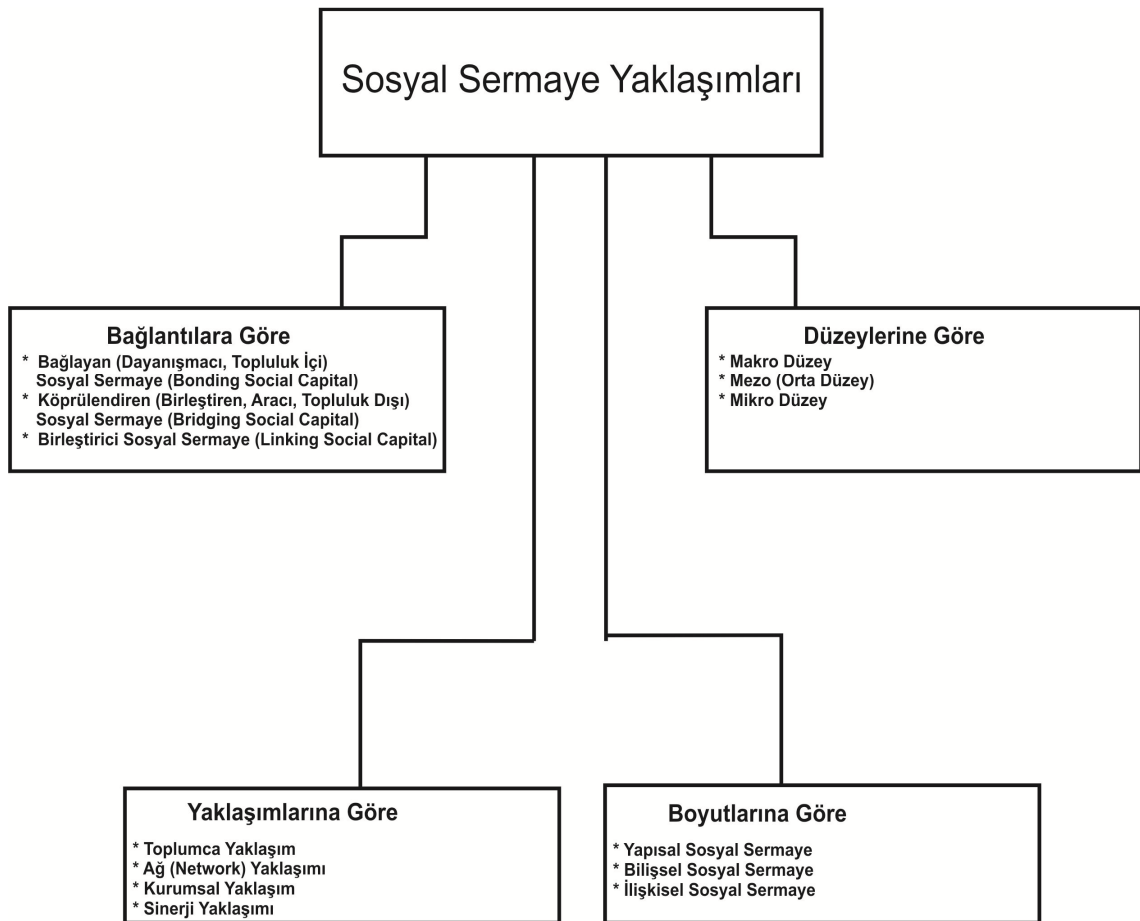
Tablo 2.3. Sosyal Sermaye Çalışmalarının İncelendiği Yönler

İncelenen yön	İçeriği
Toplumsal İçeriği Bakımından	Toplumsal açıdan ele alındığında sosyal sermaye yerel örgütler, kulüpler, birlik, sivil toplum örgütleri gibi oluşumlarla açıklanmaktadır. Toplumun ortak ilgileri açısından önemli olan bu grupların sayı ve yoğunluğu, sosyal sermayenin daha iyi ve pozitif olmasını sağlamaktadır. Yerel Kuruluşlar- Sivil Toplum Örgütleri
Ağ İlişkileri Bakımından	Ağ açısından ele alındığında grup ve firmalar gibi örgütler açısından da yatay ve dikey ilişkiler, aile, ortak değerler etrafında birleşme ön plana çıkmaktadır. Burada 2 temel nokta söz konusu olmaktadır. Grup üyeleri arasında bebek bakıcılığı, iş referansı, acil durumlar gibi üyelerin değer verdiği hizmetler açısından faydalar söz konusu olmakla birlikte grup bağlılığı üyeleri bilgidan izole ederek başka konularla ilgili bilgilerden uzaklaştırabilir (örneğin istihdam fırsatları) zayıf ağlar girişimcilik konusunda da zayıf olmayı beraberinde getirebilir. Girişimciler -İş Grupları- Bilgi aracıları
Kurumsal İlişkiler Bakımından	Kurumsal açıdan ele alındığında, politik yasal ve kurumsal çerçeve vurgulanmaktadır. Sosyal grupların ortak davranışları formel kurumların kalitesine bağlı olan 2 yön bulunmaktadır. İlk olarak karşılaştırmalı tarih ve içerik ya da devletin faaliyetleri. İkinci olarak toplumun politik, yasal ve ekonomik kurumlarının artan etkinliği. Genel güven düzeyi, hukuk kuralları, hak ve özgürlükler, bürokrasinin kalitesi gibi. Bu açıdan ele alındığında Sosyal Sermayenin yoksulluk oranını azalttığı en azından gelir eşitsizliklerini minimuma indirdiği savunulmaktadır. Sosyal Sermaye terminolojisini kullanmamakla birlikte Rodrik (1987)'de zayıf kurumlara sahip ekonomilerin dış şoklar karşısında daha kırılğan durumu olduğuna değinilmektedir. Özel sektör- Kamu sektörü
Sinerji Etkisi Bakımından	Sinerji açısından ele alındığında ise, ne devlet ne de toplum ne tamamen iyi ne de tamamen kötüdür. Devlet ve sivil gruplar ortak amaçlara yönelik olarak hedef belirlemelidir. Devlet firmalar ve toplum açısından kaynakların artırılması, sürdürülebilir kalkınma ile ilgili konular farklı sektörlerden ortaklıkları gerektirmektedir. Bu noktada kalkınma araştırmaları ve deneyimleri için sinerji kavramı ön plana çıkmaktadır. Devlet sadece parasal istikrar, kamu sağlığı, evrensel eğitim gibi kamu mallarını sağlamakla değil, aynı zamanda sınıflar arası sınır, cinsiyet...(etnik kimlik, ırk, din) sınırlarını da dikkate almak durumundadır. Üretim ortamı, iyi yönetim, kurumsal çevrenin yönetilmesi gereklidir. Karşılıklı destekleyici ilişkilerin olmadığı bir ortamda sinerjiden söz edilemeyeceği gibi zayıf kamu kurumları güçlü otorite ile zayıf vatandaş karması bir durum politik istikrarsızlıkları yolsuzlukları ve artan eşitsizlikleri ortaya çıkarır bu koşullar da sermaye kaçışının nedenini oluşturur. Sivil Toplum- Firmalar- Devlet

Kaynak: Woolcock, Michael and Narayan, Deepa. "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", World Bank Research Observer, (2000), Vol. 15 No. 2, Aug. 2000, s.9.

2.3. Sosyal Sermaye Sınıflamaları

Sosyal sermaye konusu üzerinde çalışan araştırmacılar, konuyu, farklı biçimlerde ele almaktadırlar. Sosyal sermaye kavramına farklı tanımlar getirildiği gibi türleri de değişik şekilde sınıflandırılmaktadır. Araştırmacıların büyük kısmı sosyal sermayeyi; bağlayıcı, birleştirici, köprü kuran sosyal sermaye şeklinde üçe ayırırken, bazıları sivil toplum ve kamusal sosyal sermaye, bazıları yapısal ve kavramsal sosyal sermaye, bazıları da güçlü ve zayıf bağlar şeklinde ayırıma gitmektedirler. Bu bölümde, araştırmacıların yaklaşım farklılıkları sonucu ortaya çıkan sosyal sermayeye ilişkin ayrımlar üzerinde durulacaktır.



Şekil 2.3. Sosyal Sermaye Yaklaşımları

Kaynak: Öğüt, Adem; Erbil Cihat, Sosyal Sermaye Yönetimi, Çizgi yayınevi, Konya 2009 s.47

Robert Putnam, sosyal sermayeyi, oluşumuna zemin hazırlayan ilişkilerin niteliği temelinde, aile üyeleri ve yakın arkadaşlıklar gibi nispeten homojen gruplar içindeki

güçlü ilişkiyi ifade eden **Bağlayıcı Sosyal Sermaye** ve mesafeli arkadaşlar, üyeler ve iş arkadaşları gibi nispeten daha zayıf ve daha az yoğun ilişkileri ifade eden **Köprü Kurucu Sosyal Sermaye** şeklinde iki temel biçim belirlemiştir. Putnam, seçkin kimlikleri destekleme ve homojenliği sürdürme eğiliminde olan bağlayıcı sosyal sermayeyi “dışsallaştıran” bir sermaye türü; çeşitli sosyal bölümler içinden insanları bir araya getirme eğilimindeki köprü kurucu sosyal sermayeyi de “içselleştiren” bir sermaye türü olarak nitelemekte, bağlayıcı sosyal sermayenin 'geçinmek' için, köprü oluşturan sosyal sermayenin ise 'başarılı olmak' için önemli olduğunu söylemektedir. Putnam'ın bu ayırımına Woolcock ise farklı sosyal sınıf veya güç düzeyindeki insanlar ve gruplar arasındaki ilişkileri ifade eden birleştirici boyutu eklemiştir. **Birleştirici Sosyal Sermaye**, farklı sosyal sınıflara ait olan bireyler arasındaki ilişkileri nitelemektedir. Hiyerarşik bağlamda insanları bir araya getiren bu ilişki içinde güce, sosyal statüye ve refaha farklı grupların ulaşması sağlandığından “birleştirici” olarak nitelenmektedir. (Field, 2006: 45-92; Woolcock and Narayan, 2010:289).

2.3.1. Bağlayıcı/Birleştirici/Köprü Kurucu Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin her zaman olumlu sonuçlar yaratmadığı, karanlık bir yönünün de olduğu ifade edilmektedir (Portes and Landolt, 1996: 18). Bu kapsamda önemli ayrımlardan biri yatay ve dikey sosyal sermaye arasında yapılmaktadır. Yatay sosyal sermaye eşit ya da eşite yakın birey ve gruplar arasındaki bağları yansıtırken, dikey sosyal sermaye iktidar, kaynak veya statü bakımından hiyerarşik, eşitsiz ilişkilerden açığa çıkmaktadır. Yatay sosyal sermaye içinde ilave bir ayrışma da bağlayıcı sosyal sermaye (bonding) ile köprü kurucu (bridging) sosyal sermaye arasında yapılmaktadır. Bağlayıcı sosyal sermaye türdeş gruplar içindeki ilişkilerle alakalı olup, bunlar aile üyeleri, komşular ve yakın arkadaşlar arasında mevcut güçlü bağları içermektedirler. Bunlar sosyal normların aile üyelerine aktarımında birincil araçlardır ve uygun sosyal davranışın edinilmesi, karşılıklı yardımın örgütlenmesi ve zayıf olanın korunması gibi normların inşasında önemli işlevleri vardır. Köprü kurucu sosyal sermaye ise heterojen grup ilişkilerinde gözlenmekte olan zayıf bağlar olup, farklı etnik, mesleki, sosyo-ekonomik arka plana sahip gruplar arasındaki formel ve enformel ilişkileri içermektedirler.

Sosyal sermayenin genel kabul gören çeşitleri, bağlayıcı (bonding), birleştirici (binding) ve köprü kuran (bridging) sosyal sermayedir (Callois and Angeon,2004:5-6).

Gittell ve Vidal (1998:52); Putnam'ın bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye ayrımını devam ettirmektedirler ve bağlayıcı sosyal sermayenin türdeş toplumlarda ortak geçmiş temelinde üretildiğini ve bu nedenle bir politika gerektirmediğini belirtmektedirler. Köprü kurucu sosyal sermaye ise üretilmesi daha zor olan bir sosyal sermaye türüdür. Bunun politika bağlamında ele alınması zaruridir, çünkü birbirinden farklı ya da birbirini tanımayan gruplar arasında formel örgütler ve belli düzeyde kurumsallaşma ile köprüler yaratmayı, bireylerin kendilerini daha geniş bir topluluğun üyesi olarak düşünmelerini teşvik etmeyi gerektirmektedir.

Bağlayıcı sosyal sermaye, kendilerini ortak geçmişle, amaçlarla, deneyimlerle ya da hedeflerle özdeşletirmiş (Dwyer and Findeis, 2008:38), aile üyeleri, yakın arkadaşlar ve iş arkadaşları gibi benzer kişilerin katılımıyla vücut bulan küçük topluluklar ve etnik ya da bölgesel topluluklar içerisindeki bağlılıkları (Meadowcroft and Pennington, 2008:120121) ifade etmektedir. Söz konusu toplulukların oluşturdukları değeri anlatmak için kullanılır (Özgüler, 2006:7).

Bağlayıcı sosyal sermaye, bir topluluk tarafından paylaşılan ortak yarar olabilir ya da eğer bu yarara erişim bireylerin oluşturduğu bir topluluk tarafından kontrol altına alınmışsa, bir çeşit “grup yararı” olarak ifade edilebilir (Passey and Lions, 2006:482). Nitekim Coleman, bu bağlamda, bir sosyal grubu oluşturan içsel bağların yoğun olmasının diğer bir deyişle, sosyal ağın içine kapanmasının (network closure) o grubun sosyal sermayesini artıracaklarını ileri sürer (Özen ve Aslan, 2006:134-135). Ayrıca bu kapalılıktan dolayı bağlayan sosyal sermaye, sosyal sermayenin herkese açık olmayan bir biçimi olarak bilinir (Baumes,Chen and Francisco, 2005:2).

Bağlayıcı sosyal sermaye içe dönük bir ağ yapısı oluşturmaya ve birbirine benzeyen bireyleri bir araya toplamaya yönelik bir durumu ifade eder. Dinsel cemaat birlikleri bu ağ yapısına örnek olmaktadır.

Bağlayıcı sosyal sermaye, oldukça homojen gruplar arasındaki ilişkileri kapsar. Bu gruplar aile üyelikleri ve kapalı arkadaşlıklar gibi çok sayıda aynı ve içine kapalı sosyal

birliklerden meydana gelmektedir. Bu gruplarda bireyler güçlü yakınlık bağı kurmakta ve topluluk bağına sahip çıkmaktadırlar. Bağlayıcı sosyal sermayenin olumsuz etkisi, grup üyelerinin grup dışındakilerle işbirliği kurma eğilimini azaltabilmesidir. Sosyal bağlantılar bireylerin çeşitli gruplara üye olmalarına izin verir, yeni fikirler ve bilgiler almalarını sağlar ancak bağlayıcı sosyal sermaye grup dışındakilerle ağ kurulma yoğunluğunu kısıtlamaktadır. Ayrıca yatay örgütler topluma eşit olmayan bir maliyet yükleyen imtiyazlı politikalar için özel ilgi ve grup lobilerinin oluşmasını teşvik ederek büyümeyi engelleyebilmektedirler (Iyer, Kitson and Toh,2005:1017).

Sosyal sermayenin dar anlamı insanlar arasındaki yatay işbirliğini kapsarken, geniş anlamı, yatay örgütlenmelerle birlikte dikey örgütlenmeleri de kapsamaktadır. Bu ilişki çeşidi birleştirici sosyal sermaye olarak tanımlanmakta ve organizasyonlar arasındaki davranışları içermektedir. Bağlayıcı sosyal sermaye benzer veya ikame edilebilen bireyler arasındaki ilişkiler ile ilgili iken, birleştirici veya dikey sosyal sermaye, bireyler ve gruplar arasındaki hiyerarşik yapı olarak nitelenen (sosyal statüler, güç ve servetin eşitsiz dağılımı vb.) ilişkiler veya tamamlayıcı ilişkiler ile ilgilenmektedir. Kaynakların, fikir ve bilgilerin bir araya getirilmesinde birleştirici sosyal sermayenin önemi ön plana çıkmaktadır.

Öztaş (2007:84), bağlayıcı sosyal sermaye kapsamında, kapalılık özelliği gösteren ağların, ortaklaşa olarak gerçekleştirilen eylem sorunlarının çözülebilmesi için bir ortam ve kapasite ortaya çıkardığını; söz konusu ağın aktörleri arasında bulunan bağların, güçlü ve sık tekrarlanan ilişkilerden meydana geliyor olmasının ortak normların güçleştirilmesini ve bu normların özenle uygulanabilmesine yardımcı olduğunu belirtir. Ayrıca fırsatçı davranışların, yakınlığın derecesine bağlı olarak, azalması özelliğini olduğu belirtilir. Zira, her bir bireyin diğerleri ile ilişki içerisinde olduğu kapalı bir ağ, fırsatçı davranışların bedelini arttırarak, bu davranışları azaltabilmektedir (Herreros Vazquez, 2004:22).

Bunlarla birlikte, bağlayıcı sosyal sermayeye sahip söz konusu kapalı toplulukların örtük bilgilerin aktarımındaki etkinliklerinin yüksek olduğunu da belirtmek gerekir. Herkese açık olmayan, özel bilgilerin, birbirlerine güçlü ilişkilerle bağlı olan aktörler arasında aktarıldığından dolayı (Öztaş, 2007:84), diğerlerine göre üstünlük sağlamaları bakımından önemlidirler.

Özellikle Portes'in eleştirilerinden sonra Putnam'da yaklaşımında değişiklik yaparak çalışmalarında Gittel ve Vidal'ın (1998: 8) geliştirdiği “bağlayıcı sosyal sermaye” (bonding) ve “köprü kuran sosyal sermaye” (bridging) kategorik ayrımını kullanmaya başlamıştır. Putnam'ın yeniden kavramsallaştırdığı şekliyle bağlayıcı sosyal sermaye, algılanan ve paylaşılan kimlik ilişkileri temelinde oluşan sosyal sermayeye verilen addır. Bağlayıcı sosyal sermayeye dayanan toplumsal ağlarda, üyeliğe kabul edilen bir kişinin toplumsal ağın halihazırda var olan üyelerinin özelliklerini taşıdığı varsayılırken; toplumsal ağa yeni katılanlar ile toplumsal ağı oluşturanlar arasındaki işbirliği ve güvenin kendiliğinden var olduğu ya da kendiliğinden ortaya çıkacağı varsayılarak bu konuda bir kanıt aranmaz (Szreter, 2002: 576). Birleştirici sosyal sermayedeki örgüt ağlarında ise belirli bir toplumsal kimlik paylaşılmaz. Benzer toplumsal köken ya da statü bireyin üyeliği için bir ölçüt değildir. Ağdaki katılımcılar farklı çevrelerden gelmişlerdir. Bireyler, değer verdikleri ve yararlandıkları şeyleri kendi başlarına gerçekleştiremeyeceklerini düşünerek daha önceden herhangi bir ilişkilerinin olmadığı ağlara girerek ortak eylemde bulunurlar. Bu tür ortak eylemler şarkı söylemek ya da spor yapmak gibi boş zaman etkinlikleri olabileceği gibi, bir kamu kuruluşunda ya da özel sektörde çalışmak da olabilir (Szreter, 2002: 576).

Ayrıca, göç alımı, yerel etnik ve bölgesel farklılıkların artması gibi farklılığı arttıran olguların, sosyal sermayeyi olumsuz etkileyebildiği ifade edilsede (Miguel, Gertler and Levine,2001:8); toplumlar ve topluluklar açısından, sahip olunan sosyal sermayenin, aktörlerin refahı geniş ölçüde arttırılmak, hedeflenenlere ulaşılmak isteniyorsa, kendilerine benzemeyen, farklı var oluş amaçları ve hedefleri olan topluluklarla da bağ kurması gerektiği ifade edilir. Bu bağlamda Buğra (2001), bireylerin, yalnız kan bağıyla bağlı oldukları veya kişisel olarak tanıdıkları, kendilerine benzeyen kimselere değil, yabancılara da güvendiği bir toplumun “sosyal sermaye yapısı” sağlam bir toplum olduğu görüşünü ortaya koyar. Putnam ve Goss (2002:12) ile Woolcock ve Narayan (2000:17) da, Ashutosh Varshney'in Hindistan'da gerçekleştirdiği araştırmayı örnek göstererek, Hindistan'daki Müslümanlar ve Hindular arasında, sivil birliklerle “köprü” kurulması azalan şiddeti ve sosyal bağların, farklı toplulukların sınırlarını aştığı yerde, çeşitliliğin gücün kaynağı olabildiğini vurgulamaktadır. Zira Jordan'ın (2008:181) da bazı toplumsal grupların sınıf, etnik köken, inanç ve yerellik ayrımlarını çapraz kesen (cross-cutting) ve ağ üzerinde bütünü bir araya getirecek kenarlar oluşturan kültürler

yarattığını ifade ettiği köprü kurucu sosyal sermayenin, ötekilere karşı hoşgörüyü ve onların kabul edilebilirliğini aşıladığına inanılır (Hooghe and Stolle, 2003:5). Hoşgörünün sonucu olduğu düşünülür. Ayrıca, (İngiltere) Irksal Eşitlik Komisyonu'nun başkanı Trevor Phillips (Easton, 2006) de “mutlu toplumların, farklı gruplar arasında sıkı bağların kurulduğu, ‘köprü kurucu sosyal sermayeye’ ihtiyaçları olduğunu; yalnızca bağlayan sosyal sermayeye sahip olan ve köprü kurucu sosyal sermayeden yoksun olanlar, sıkı toplumlar olsa da, diğer toplumlardan yalıtılmış olduklarını” belirtir ve bu bağlamda, paylaşılan değerlerin önemini vurgular.

Bu görüşlerin, tüm topluluklar için geçerli olduğu, bu yönde araştırma yapanlar tarafından da dile getirilmektedir. İşte, farklılıklar arasında bağlantı kuran ve bu sayede kazanımların artmasını sağlayan sosyal sermaye, köprü kurucu sosyal sermaye olarak tanımlanmaktadır.

Aralarından bağlantı kurularak köprü kurucu sosyal sermayeye sahip ağ aktörleri, anlaşılacağı üzere, farklı çevrelerden gelmişlerdir (Akdoğan, 2006:170). Kendiliğinden olan yakınlıkların temel olduğu bağlayan sosyal sermayenin aksine, köprü kurucu sosyal sermaye, homojen ağlardan uzak olarak, amaca yönelik olarak oluşturulmaktadır (Nelson, Kaboolian and Carver,2003:10). Diyalog, inşa edilen ortak normlar, değerler ve farklı sektörler arasındaki yönetimlerle (ya da yönetimin modern söylemiyle, “paydaşlar”la), topluluklar içerisinde ve arasındaki asimetriklikleri köprülendirme kabiliyetine sahiptir (Dale, 2005:18). Bu yönleriyle “çok çeşitlilikle” karakterize edilir (Macerinskiene and Vasiliauskaite, 2007:53).

Köprü kurucu sosyal sermaye dışı dönük ağ yapısı ve bağlantı kurmaya yönelik bireyler arası ilişkisel durumu ifade eder. İnsan hakları birlikleri, ulus aşırı organizasyonlar birer örnek olmaktadır. Literatürde bağlayıcı sosyal sermaye “yoğun güven” (Khodyakov,2007) olarak, köprü kurucu sosyal sermaye ise “zayıf bağlar” olarak (Granovetter,1973) olarak da tartışmalarda yer bulmuştur.

Sosyolojik araştırmaların -sosyal sermayenin anlamsal tarihsel geçmişi ele alırken de değinilen- Durkheim'in “organik dayanışma”sına dayandırdığı (Patulny and Svendsen, 2007:37) köprü kurucu sosyal sermayenin oluşturulmasını sağlayacak başarılı çalışmaların -özel güvenin bağlayan sosyal sermayeden; genel güvenin de köprü kurucu

sosyal sermayeden taraf olmasından dolayı (Patulny and Svendsen, 2007:35)- güven ve anlayışı tesis edecek iyi tasarlanmış küçük grup etkileşimlerine zaman ayırmayı gerektirdiğini ifade edilmektedir (Nelson et al., 2003:19).

Coleman'ın, yukarıda değindiğimiz, bağlayan sosyal sermayeye ilişkin yaklaşımının aksine, kimi araştırmacılar köprü kurucu sosyal sermayenin etkinliklerini ön plana çıkarmaktadırlar. Farklı aktörleri birbiriyle iletişime geçmesini sağlayan ve sosyal sermaye arasındaki ayrımın, “kuvveti ile ilişkili” olduğu belirtilen (Beaudoin, 2007:949) bağların, aktörlerin amaçlarına ulaşmasında daha etkin olduğu ifade edilir. Bu bağlamda görüşlerine sıklıkla başvurulmuş araştırmacı Mark Granovetter'dir.

Ayrıca Öztaş (2007:89), güçlü ilişkilerle birbirlerine bağlı olanlarla meydana getirilmiş kliklerde [kapalı ağlarda], genellikle, ortak kararlardan caymama (groupthink) gibi bir durumla karşılaştığını; bunun da klik üyelerinin homojenleşmesine yol açtığını; bu tür kapalılık özelliği gösteren ağlarda yenilik üretimine ilişkin girişimcilik düzeyinin düşük olduğunu belirtmektedir. Bu açıdan zayıf bağlara, yani köprü kurucu sosyal sermayeye sahip olanların yenilikler ve dolayısıyla ilerleme ve gelişim konularında üstünlükleri vardır.

Köprü kurucu sosyal sermaye veya bölge dışı bağlar, daha uzak ilişkilerle ilgilenmektedir. Bölge dışı bağlar, yeni fırsatlar araştırmayı sağlayan önemli eylemler olarak görülmektedir. Köprü kurucu sosyal sermayenin harekete geçirilmesi ilerlemeyi destekleyen materyal kaynaklarına ve bilgiye erişmeyi kolaylaştırabilmektedir.

Bağlayan sosyal sermayeye ve köprü kurucu sosyal sermayeye ilişkin kısaca ortaya koyduğumuz farklılıklar, konu ile ilgili yazında, daha genel bir açıdan, aşağıdaki ile matris özetlenmektedir.

Tablo 2.4. Bağlayan Sosyal Sermaye -Köprü kurucu Sosyal Sermaye Matrisi

Köprü kurucu sosyal sermaye	Bağlayan sosyal sermaye		
		Düşük	Yüksek
	Yüksek	Kuralsızlık	Sosyal fırsat
	Düşük	Ahlaki olmayan bireycilik	Ahlaki olmayan ailecilik

Kaynak: Ögüt, Adem; Erbil Cihat, Sosyal Sermaye Yönetimi, Çizgi yayınevi, Konya 2009 s.55

Bu unsurları Ögüt ve Erbil (2009:55-56) şöyle açıklamaktadırlar:

- Sosyal fırsat: Yüksek düzeyde bağlayıcı sosyal sermayeye ve köprü kurucu sosyal sermayeye sahip olunması ya da diğer bir deyişle, topluluk içi güçlü bağlarla birlikte topluluklar dışındaki güçlü bağlantılar bir araya gelmesiyle, topluluklar için beklenen sonucu sağlayacaktır. Zira, hem bağlayıcı sosyal sermaye ile topluluk içi bütünleşme ve dayanışma; hem de köprü kurucu sermaye ile ötekilerle etkileşim, yeni kaynaklara erişim sağlanmış olur.
- Kurlsızlık (Anomi): Yüksek düzeyde köprü kurucu sosyal sermaye, düşük düzeyde bağlayıcı sosyal sermayenin olması durumunda ortaya çıkması olasıdır. Bu gibi durumlarda bireyler (ya da aktörler), çok çeşitli etkinliklere katılma fırsatına sahiptir; ancak taban ve bütünlük yitirilebilir.
- Ahlaki Olmayan Bireycilik: Ne ailesel (ya da özel) ne de genel güvenin olduğu, dar kapsamlı kişisel çıkarların tüm sosyal ve ekonomik faaliyetlere nüfuz ettiği, üyelerin tüm sosyal bütünlük ağlarından —duruma ya da ayrımcılığa bağlı olarak- yalıtıldığı alanı temsil eder.
- Ahlaki Olmayan Ailecilik: Fukuyama (2002:28), Singh (2006:79) ve Leana ve van Buren III (1999:542), Edward Banfield'in görüşlerine dayanarak, ahlaki olmayan aileciliği, yabancılara olan güven eksikliğinin bir simgesi olarak tanımlar. Burada, "kendinden olanı kayırma" durumu söz konusudur. Bu bakımdan, her çeşit ekonomik mübadeleye işlem maliyetlerini arttırarak zarar verir.

2.3.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye zaman zaman sivil ya da kamusal alanda oluşturulması ile ilgili olarak sınıflandırılmaktadır. Nitekim Collier (1998:16) sosyal sermayeyi ikiye ayırmaktadır: Sivil toplum sosyal sermayesi ve kamusal sosyal sermaye. Sivil toplum sosyal sermayesi kendiliğinden organize olan gruplardan meydana gelen kurumlarla ilgili olup bu kurumlar; çeşitli örgütler, dernekler, topluluklar, sivil toplum örgütleri vb. yapılardır. Sivil toplum sosyal sermayesi, bu yapılardaki kurallar olduğu kadar, insanların ait oldukları bu yapılarda paylaştıkları normlar, inançlar, tutumlar, vb. değerlerdir. Kamusal sosyal sermaye ise, devlet veya özel sektör tarafından desteklenen resmi kurumlarla ilgilidir.

Sivil toplum sosyal sermayesi ve kamusal sosyal sermaye birbirine bağımlıdır. Bu bağımlılık, birbirlerinin tamamlayıcısı veya ikamesi olmaları seklindedir. Örneğin yönetim iyi işliyorsa, güçlü vatandaşlık topluluklarının bu iyi yönetimi ilerletmesi beklenir. Benzer şekilde devletin istikrarı sosyal istikrara ve halk desteğine bağlıdır (Callois and Angeon,2004:5). Öte yandan Putnam, vatandaşların birbirine kenetlenmesinin güçlü devlet kurumları meydana getirdiğini ve devlet kurumlarının da bu ortamda vatandaşların kenetlenmesini yarattığını düşünmektedir. Bu analize göre sosyal sermaye toplumun ham maddesidir. Resmi ve gayri resmi kurumların tam işlemesi için hayati öneme haizdir (Callois and Angeon,2004:6-7).

Sosyal sermaye bir toplumun pozisyonun desteklenmesinde ve korunmasında önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal sermaye kavramı toplumun oluşumunda, devamında temel yapı taşı olmasından dolayı, gerek bireysel düzeyde, gerekse toplumsal düzeyde birbiri için gerekli ve birbirini tamamlayan iki unsurdur. Bireysel düzeyde sosyal sermaye kişinin kendi çıkarı ve memnuniyetinden ziyade toplum ve kişisel hedeflere ulaşmada motive etmektedir (Bullen and Onyx, 2000: 25).

2.3.3. Yapısal Sosyal Sermaye ve Kavramsal Sosyal Sermaye

Sosyal sermayeyi niteliksel olarak ayırma tabi tutan birçok çalışma mevcuttur. Boyutları açısından sosyal sermayeyi kimi, yapısal (structural) ve bilişsel-kavramsal (cognitive) olmak üzere, iki esas başlıkta ele almakta ise de (Krishna and Uphoff, 2002; Colleta and Cullen, 2003), bu iki boyuta ek olarak ilişkiyel (relational) boyutu da dahil edip, sosyal sermayenin üç boyuttan meydana geldiğini ileri sürenler ve bu üç boyutla irdeleyenler çoğunluktadır (Nahapiet and Ghoshal, 1998; Mele, 2003; Fischer, Scharff and Ye, 2004; Starky and Tempest, 2005; Reimer, 2006; Kapu, 2008).

Örneğin, Uphoff (1999:218) sosyal sermayeyi yapısal ve kavramsal sosyal sermaye olarak ikiye ayırmaktadır. Yapısal sosyal sermaye, sosyal organizasyonların çeşitli biçimleriyle, özellikle işbirliğine katkıda bulunan ağların çeşitleri gibi roller, kurallar, adetler, prosedürler ile ilişkilidir. Kavramsal sosyal sermaye ise zihinsel süreçten ve fikirlerin sonucundan doğmakta, kültür ve ideoloji ile özellikle ortak davranışlara ve karşılıklı fayda yaratan ortak faaliyetlere katkıda bulunan normlar, değerler, tutumlar ve inançlarla kuvvetlenmektedir. Yapısal sosyal sermaye görülebilir kurumları

kapsamasına karşın kavramsal sosyal sermaye bireyin içsel özellikleri ile ilgilenmektedir (Callois and Angeon,2004:5).

Öte yandan Krishna (1999:71) bu tabirleri sırasıyla kurumsal sosyal sermaye ve ilişkisel sosyal sermaye olarak adlandırmıştır. Sirven (2000:6), sivil toplum ve kamusal sosyal sermaye ile yapısal ve kavramsal sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi aşağıdaki çizelge ile açıklamaktadır.

Tablo 2.5. Yapısal–Kavramsal Sosyal Sermaye ve Bazı Örnekler

	Yapısal sosyal sermaye	Kavramsal Sosyal Sermaye
Sivil Toplum Sosyal Sermayesi	Dernekler, örgütler, topluluklar, sivil toplum örgütleri,...	Normlar, inançlar, tutumlar, değerler,...
Kamusal Sosyal Sermaye	Devlet, vergi sistemi,...	Kanunlar, politik rejim,...

Kaynak: Nicolas Sirven, Capital social et developpement: quelques elements d’analyse, Centre d’Economie du Developpement, Document de Travail, no. 57, 2000, Bordeaux, s. 6.

Sosyal sermayenin yapısal boyutu, kendisini, sosyal etkileşim bağları olarak ortaya koyar (Morris, Woodworth and Hatt, 2006:352). Bu açıdan, sosyal sistemlerin veya bir bütün olarak ağların özellikleri ile ilgilenir (Kapu, 2008:273), aktörler arasındaki tüm “bağlantı biçimlerini (Mele, 2003:8)”, “ağ yapılarını (Tötterman and Widen-Wulff, 2007)”, “düzenlenişlerini ve yapı biçimini (Nahapiet and Ghoshal, 1998:244)” kapsar.

Morris ve diğerleri (2006:353) -“doğrudan gözlenebilir ve değiştirilebilir (Krishna and Uphoff, 2002:87-88)” olduğu ifade edilen- yapısal sosyal sermayeye ilişkin çalışmaların, sosyal bağların ve ağların diğerlerinden enformasyona, sosyal desteğe ve öneriye edinmeye çalışmada kullanıldığını belirtmektedir. Bu yönde Mele (2003:8) yapısal sosyal sermayenin, iletişim ve/veya ağ bağlantılarını ya da sosyal statü veya itibar olduğunu ileri sürerken, Krishna ve Uphoff (2002:88) da, “roller, sosyal ağlar, kurallar, prosedürler ve emsaller”i yapısal sosyal sermaye olarak ortaya koymaktadır.

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, saygı ve dostluk gibi, belli ilişkiler üzerine odaklanır (Nahapiet and Ghoshal, 1998:244). Üyeler arasındaki güven ve bireysel aktörlerin güvenilirliği gibi, ilişkiler içerisinde gömülü bulunan kaynakları ortaya koyar (Scherif, Hoffman and Thomas, 2006:796). İlişki süresince bireylerin (aktörlerin)

diğerlerine karşı duyduğu güven duygusu olarak da görülür (Fischer, Scharff and Ye, 2004:359) ve bu bağlamda ortaklaşa hareket etme istekliliklerini yansıttığı (Reimer, 2006:134) ifade edilir.

Bu boyutta, etkileşim geçmişleri üzerinden karşılıklı olarak geliştirdikleri kişisel ilişki türlerini ifade eder (Mel, 2003:8). Tarihsel süreç içerisinde insanların başkalarıyla geliştirmiş olduğu kişisel ilişki biçimlerini tanımamakta ve insanların davranışlarını etkileyen saygı ve arkadaşlık gibi belirli ilişkiler üzerine oturmaktadır. Böylece kişisel ilişkiler aracılığıyla insanlar, sosyallik, benimsenme ve prestij gibi güdülerini tatmin etmektedir (Kapu, 2008:273).

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu etkileşim içerisinde olan ağ üyeleri arasında gelişen paylaşılan anlam ve anlayışa dayanır (Scherif, Hoffman and Thomas, 2006:796), kişilerin birlikte hareket edebilme becerine işaret eder (Reimer, 2006:134). İnsanların nasıl düşündükleri ve hissettikleri ile ilgilidir, bu nedenle içseldir (Krishna and Uphoff, 2002:88).

Bilişsel boyut taraflar arasında anlatımları, yorumlamaları ve anlam sistemlerini (Mel, 2003:8), anlayış sisteminin kavranmasını sağlayan açıklamaları (Boran, 2004:53) sağlayan kaynakları ve anlayışları, ilgileri ya da sorunların paylaşımı ile topluluğu “bir arada tutan gücü ” (Fischer, Scharff and Ye,2004:359) ifade eder.

Paylaşılan dil ve kurallar ile paylaşılan anlatıları kapsayan entelektüel sermaye düşüncesinin yapısındaki önemli özellikleri kapsar (Kapu, 2008:273). Bu bağlamda Cohen ve Prusak (2001:142), sosyal iletişim içerisindeki aktörler arasındaki “sosyal konuşma” olarak ifade ettikleri paylaşımın sosyal sermayenin oluşturulması ve korunması bakımından büyük öneme sahip olduğunu vurgularken, Krishna ve Uphoff (2002:88) ise çalışmalarında bilişsel sosyal sermayeyi “normlar, değerler, yaklaşımlar ve inanışlar” olarak somutlaştırmaktadır.

2.3.4. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar

Bazı araştırmalar sosyal sermayeyi insanlar ve kurumlar arasındaki bağların güçlülüğü derecesine göre sınıflandırmaktadır. Örneğin, Nan Lin sosyal sermaye tanımında, güçlü bağlar ve zayıf bağlar şeklinde bir ayırım yapmıştır. Nan Lin, Mark Granovetter'i

izleyerek sosyal sermayeyi “güçlü bağlar” ve “zayıf bağlar” temelinde ikiye ayırır. Güçlü Bağlar (Topluluk İçi Bağlar), benzerleriyle ilişki kurma prensibi doğrultusunda birbirine benzeyen insanları bağlar. Kuralcı ve kimlik/birlik temelli amaçları toplamak için benzer kaynaklara sahip insanları ve grupları bir araya getirir. **Zayıf Bağlar (Topluluklar Arası Bağlar)** ise farklı sosyal ve kültürel geçmişlerden gelen insanları bir araya getirir. Çoğunluk tarafından paylaşılan değerlere daha az dayanıp, yeni kaynak şekillerine ulaşımı sağladıklarından amaca daha etkili şekilde hizmet edebilir. “Lin bu görüşleri güçlü ve zayıf (ya da köprü oluşturan ve bağlayıcı) bağları, (anlamli ya da etkili olan)karşılıklı işbirliğinin amaçlarını, aktörün toplumsal konumunu ve bu konuma ulaşmayı sağlayan ağlara üyelik arasındaki farkları birleştiren bir sosyal sermaye modelini teorileştirmek için geliştirmiştir” (Field, 2008:93).

Lin’e göre güçlü bağlar, birbirine benzeyen insanlar arasındaki bağlar ile ilgili iken, zayıf bağlar, farklı sosyal ve kültürel geçmişlerden gelen insanları bir araya getirmektedir. Güçlü bağlar, kuralcı ve kimlik/birlik temelli amaçları gerçekleştirmek için benzer kaynaklara sahip insanları ve grupları bir araya getirmektedir. Zayıf bağlar ise, çoğunluk tarafından paylaşılan değerlere daha az dayanmakta ve böylece yeni kaynaklara erişmeyi kolaylaştırmakta ve amaca daha etkili hizmet etmektedir. Sosyal sermaye türleri incelendiğinde, sınıflandırmanın genellikle ilişkilerin kapsamında yoğunlaştığı görülmektedir. Eğer ilişkiler sadece aile, yakın arkadaş gibi dar bir çerçeve ile sınırlı ise bağlayıcı sosyal sermaye, ilişkiler daha uzak bireyler ve organizasyonlara uzanıyorsa köprü kuran sosyal sermaye söz konusu olmaktadır. Bunun yanında devlet tarafından desteklenen resmi kurumların oluşturduğu kamusal sosyal sermaye ve kendiliğinden organize olan sivil toplum örgütlerinin oluşturduğu sivil toplum sosyal sermayesi ayırımına da gidilmektedir.

2.3.5. Formel ve Enformel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayeyi yaratan sosyal gruplar herhangi bir yolla kurulabilmektedir. Komşu, şirket, birbiriyle iş yapan şirketler topluluğu, mesleki kuruluş, iş bulma kurumu, futbol kulübü, akademik kurumlar ve okul, Marx yada Weber tanımıyla sosyal sınıf, etnik grup, ulus, cemaat ve din. Ancak bu sivil toplum örgütlerinin ya da gönüllü organizasyonların, toplumdaki kişisel bağlantı ağlarının varlığı sosyal sermaye anlamına gelmez, önemli olan bu kurum ve grupların birbirleriyle olan ilişkilerindeki önemli

detaylardır (KOSGEB,2005:5). Oluşturulan bu sosyal grupların yaratmış olduğu sosyal sermaye türleri ise; herhangi bir ulusal örgüt sendikalar gibi formel olarak örgütlenmiş, başkanı ve üyeleri olan biçimlerde olabileceği gibi, haftanın belli günü toplanan arkadaş grupları gibi enformel biçimler de olabilmektedir. Bazı biçimlerde ise bu iki türün iç içe geçtiği görülmektedir. Örneğin; bir fabrikada çalışan (sendikalı) çelik işçilerinin Cumartesi günleri spor salonuna gitmeleri bu duruma örnek olarak gösterilmektedir (Putnam,2000:3).

2.3.6. Diğer Ayrımlar

Öztaş (2007:79) Lin'in, Coleman ve Burt'ün sosyal sermayenin kaynağı olarak tanımladıkları iki farklı ağbağ mekanizması önerilerinden hareketle “**Dayanışmacı Sosyal Sermaye**” ve “**Aracı Sosyal Sermaye**” şeklinde iki sosyal sermaye türü tanımladığını da ifade etmektedir.

Paul Collier, örgütlenmenin idari ve sivil niteliği temelinde bir ayrıma gitmiştir. Hükümetin zorlayıcı bir güç olarak hukuk kurallarının, sosyal sözleşmelerin ve sivil hakların uygulanabilmesini kolaylaştırması bağlamında ortaya çıkan sermayeyi **İdari Sosyal Sermaye**; hükümet sisteminin dışında ortak değerlere, geleneklere, normlara, informel ağlara ve üyeliklere bağlı olarak ortaya çıkan sermayeyi ise **Sivil Sosyal Sermaye** bağlamında değerlendirilmiştir (Collier, 2002:19-42).

Pamela Paxton, sosyal sermayeyi her biri birbirinden bağımsız işleyen iki farklı unsurun oluşturduğuna işaret eder. Birincisi, bireylerin örgütlenme kurma düzeyi veya nesnel iletişim ağ yapısı, ikincisi ise aynı bireyler arasında ki öznel bağlardır. Sosyal sermayenin varlığı ancak her iki değişkeninde yüksek olması ile mümkündür. Paxton sosyal sermayenin etkilerini **Bireysel Seviyede** ve **Topluluk Seviyesinde** olmak üzere iki ayrı düzeyde incelemiştir. Öncekilerden farklı olarak kavramın yalnızca bireysel ya da yalnızca toplumsal düzeyde değil çok katmanlı olarak düşünülebileceğini ileri sürmüştür. Ayrıca “tek bir grup içindeki” sosyal sermayenin, “topluluk seviyesindeki” sosyal sermaye ile pozitif bir ilişkiye sahip olmak zorunda olmadığına işaret etmiştir (Field, 2008:94-95).

Nahapiet ve Ghoshal, sosyal sermayeyi meydana getiren yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutları esas alarak, insanlar veya birimler arasında ilişki yapılarını ifade eden **Yapısal Sosyal Sermaye**, etkileşim yoluyla insanların aralarında geliştirdikleri ilişkilerin özelliklerini ve paylaşılan sosyal kaynakları **İlişkisel Sosyal Sermaye**, sosyal bir ağda yer alan insanların ortak bir yaklaşım veya anlayış geliştirip geliştirmediklerini ise **Bilişsel Sosyal Sermaye** bağlamında ele almışlardır. (Nahapiet and Ghoshal, 1998:242-286)

Hetty van Emmerik ise, sosyal sermayeyi sonuçları açısından ikiye ayırmıştır. İşe ilişkin performansın sergilenmesinden doğan bağlarla gelişen ve işe ilişkin somut kaynakların değiş tokuşunu içeren sermaye **Katı Sosyal Sermaye** olarak tanımlamıştır. Duygusal destekle ilgili, yüksek derecede güven ve yakınlıktan doğan, bireye güven ve profesyonel bir kimlik kazandıran sermayeyi ise **Yumuşak Sosyal Sermaye** olarak tanımlamıştır (Van Emmerik, 2006:24-37).

Helena Yli-Renko, Erkko Autio ve Vesa Tontti (2000), sosyal sermayenin hem ilişkisel hem de ağ yapısını içeren bir sınıflandırma geliştirmeye çalışmışlar, örgüt içi ve örgüt dışı sosyal sermaye olmak üzere iki çeşit sosyal sermaye tipi öne sürmüşlerdir. Örgüt içindeki bölümler ve bireyler arasındaki ilişkinin kalitesini ve yoğunluğunu içeren sermayeyi **Örgüt İçi Sosyal Sermaye**; örgütün diğer örgütler ve insanlar arasındaki değiş-tokuş ilişkisi üzerine odaklanan sermaye ise **Örgüt Dışı Sosyal Sermaye** olarak tanımlamışlardır. Bu ayrımın içsel-dışsal sosyal sermaye tanımlarının bir uzantısı olarak karşımıza çıktığını söylemek mümkündür (Yli- Renko, Autio Ve Tontti, 2000)

Ilan Talmud, örgütsel sosyal sermayenin belli boyutlarından kaynaklanan türlerini tespiti yönelik rekabetçi, politik ve bilişsel örgütsel sermaye şeklinde üçlü bir sınıflandırma yapmıştır. Eksik rekabette örgütün yapısal konumunun bir fonksiyonu olarak, rekabetçi örgütün diğerlerine oranla belli pazar aktörlerinden yararlanma oranını gösteren **Rekabetçi Sosyal Sermaye**; geniş politik ağlardaki üyeliklerin örgütlere daha fazla kurumsal güç ve devlet ile yerel kurumlardan daha fazla politik koruma sağlamasını **Politik Sosyal Sermaye**; kurum normları, örgütsel bilgi, normatif rol beklentileri, bağlılık, örgüt kimliği, örgüt vizyonu gibi unsurları yeniden yapılandıran içsel ağların kullanımıyla örgütün avantajlı faaliyetlerini hayata geçirme derecesini ise **Bilişsel Sosyal Sermaye** şeklinde tasnif etmişlerdir(Talmud, 1999).

Yukarıda ele aldığımız sosyal sermayeyi belirli kriterlere göre sınıflandıran yaklaşımların uzmanların alanlarına, ilgilerine ve amaçlarına göre farklılaştığını görülmektedir. Her araştırmacı sosyal sermayenin yapısal ve işlevsel özelliklerini kendi yaklaşımı, çalıştığı disiplin ve hedefi doğrultusunda birbiriyle ilişki içerisinde bir diğerinde olmayan bir boyutu ele alan sınıflandırmalar yapmışlardır.

2.4. Sosyal Sermayenin Özellikleri ve Önemi

Sosyal sermayeyi öncelikle toplumsal seviyede ele almak gerekmektedir. Bunun temel nedeni, toplumsal anlamda da üretkenliği sağlamasıdır. Bu açıdan incelendiğinde, sosyal sermaye bazı ülke veya bölgelerin kaynaklarının zengin olmadığı halde daha çok gelişmesinin, buna karşın bazılarının ise kaynaklarının çok olmasına rağmen gelişmemesinin ve geri kalmasının nedenlerini açıklamaya çalışmaktadır. Makro düzeyde sosyal sermaye, bireysel güdüleri grup hedefleri doğrultusunda düzene sokmakta ve kolektif karar vermeyi geliştirme yoluyla, hızlı ve verimli piyasa çıktıları arttırmaktadır.

Ekonomik kalkınma süreci üç farklı sermaye türü olan fiziksel, insan ve sosyal sermayenin bileşimini gerektirmektedir. Sosyal sermayenin farklı bir özelliğe sahip olmasının yanı sıra bileşim işleminin etkinliğini de sosyal sermaye arttırmaktadır. Sosyal sermaye, fiziksel ve insan sermayesindeki yatırımların karlılığını arttırırken; üretim işlevinde sadece bir girdi değil, üretim işlevini değiştiren bir aktör olarak görev yapmaktadır. Buna göre sosyal sermayenin özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir (KOSGEB; 2005:9):

- Diğer sermaye türlerinde olduğu gibi sosyal sermaye de gelecek beklentileri doğrultusunda yatırım yapılan bir kaynaktır. Dış kaynaklı ilişki bağları kurma çabasında olan bireyler ve toplu aktörler sosyal sermayelerini bu yolla arttırabilir; bilgi, güç ve kimlik kazanma hakkını elde edebilirler ve kendi içsel ilişkilerini geliştirme yolunda yatırım yaparken, kolektif aktörler kendi kolektif kimliklerini güçlendirebilir ve kolektif hareket için kapasitelerini arttırabilirler.
- Farklı amaçlar için kullanılan fiziksel sermayeye benzer olarak sosyal sermaye de farklı amaçlar için kullanılabilir; örneğin, bilgi ve tavsiye olarak. Ayrıca sosyal sermaye

diğer sermaye çeşitlerine dönüştürülebilir; sosyal ağlar içindeki bir bireyin pozisyonundan kaynaklanan üstünlükler, ekonomik veya diğer konulardaki üstünlüklere dönüşebilir.

- Diğer sermaye çeşitleri gibi sosyal sermaye diğer kaynakların yerine geçebilir veya kaynakları tamamlayabilir. Çoğunlukla sosyal sermaye diğer sermayeler için tamamlayıcıdır. Örneğin; sosyal sermaye işlem maliyetlerini azaltarak, ekonomik sermayenin verimliliğini geliştirebilir.
- Fiziksel ve insan sermayesine benzer, fakat ekonomik sermayeden farklı olarak sosyal sermayenin korunmaya gereksinimi vardır. Sosyal bağlar periyodik olarak yenilenmeli ve yeniden teyit edilmelidir. Aksi takdirde, etkinliğini kaybedecektir. Ayrıca, insan sermayesine benzer fakat fiziksel sermayeden farklı olarak, sosyal sermayenin değer kaybetme oranı tahmin edilemez. Bunun ilk nedeni; sosyal sermayenin kullanıldıkça değer kaybetmemesine karşın, kullanılmadığı zaman değer kaybına uğramasıdır. İkincisi; bazen sosyal sermaye, içerikte yapılan değişikliklerle eskiye çevrilebilir. Ancak bunun gerçekleşme oranını tahmin etmek zordur.
- Diğer sermaye çeşitlerinden farklı olarak sosyal sermaye topluluğun ortak malıdır. Özel mülkiyet değildir. Sosyal sermaye kullanımı rekabet içermemektedir, kullanımla azalmamaktadır, ancak onun kullanımı dışlayıcıdır. Yani bazı birey veya kurumlar belirlenen ilişkiler ağından dışlanabilir.
- Sosyal sermaye diğer sermaye çeşitlerinden farklı olarak aktörlerde değil, aktörlerin birbiriyle ilişkisine odaklanmıştır. Kimsenin sosyal sermaye üzerinde kişisel mülkiyeti bulunmamaktadır.

Burt'e (1992:9) göre, finansal sermaye ve insan sermayesi sosyal sermayeden farklılaşmaktadır. Finansal ve insan sermayesi kısmen ya da bir bütün olarak bir birey ya da grup tarafından sahip olunabilen varlıklardır ve yapılan yatırımlar doğrudan her iki sermaye biçimini de üretim ve rekabet yeteneklerini artırmayı hedeflemektedir. Sosyal sermaye ise, diğer ikisinden farklı olarak tek başına bir tarafın sahip olmadığı, taraflar arasındaki ilişkinin devamına bağlı olarak karşılıklı edinilen bir varlıktır ve finansal ile insan sermayesini ilişkiler aracılığı ile kara dönüştürmeyi sağlar (Burt, 1992:9). Leana ve Buren (1999:540), örgütlerin sahip oldukları sosyal sermayenin sadece bir bireye ya da örgüte ait olan varlıklar olmadığını, bir bütün olarak örgütün ve onun üyelerinin ortaklaşa varlıkları olduğunu belirtmektedirler.

Bu bakımdan konu ile ilgili yazın incelendiğinde, sosyal sermayeye ilişkin yaygınlıkla üzerinde durulan özelliğin, sosyal sermayenin, sosyal sermayeden yararlananların özel mülkiyetinde bir sermaye olmaması (Tüysüzoğlu, 2006:26), kolektif (ortak) mal niteliği taşıyor olmasıdır. Putnam (1993:170) “kişinin yerleşik olduğu sosyal yapının bir özelliği olarak, sosyal sermaye bundan yarar gören hiçbir insanın özel mülkiyeti olmadığı” görüşüne yer verirken, Grootaert ve Bastelaer (2002:9) sosyal sermayenin oluşturulması ve harekete geçirilmesi en azından iki kişinin varlığını gerektirdiğini; Herreros Vazquez (2004:19) de kamu mallarının “bireylerin, sağlanan yarardan yoksun bırakılmasının zor” ve “bir birey tarafından elde edilen yararların eksiltilemezliğinin (the non-subtractability of the benefits) diğerleri için de geçerli” olmasının özelliğine yer vererek, Offe ve Fuchs gibi (2002:189), sosyal sermayenin sahipliğinin kolektifliğine işaret eder.

OECD (2001:39) de sosyal sermayenin esas olarak bir topluluk tarafından paylaşılan kamu yararı olduğunu ifade etmektedir. Coleman (1998:16), bireyleri kuvvetlendirecek sosyal normları ve yaptırımları olanaklı kılan sosyal yapıya dikkat çekmekte ve Hooghe ve Stolle (2003:4) fiziksel sermaye ve insan sermayesinin genellikle bireylere ait olduğunu ifade ederek, Kotler ve diğerlerinin (2005:31) refahın değerlendirilmesinde doğal sermaye, fiziksel sermaye ve insan sermayesi ile birlikte göz önünde tutulmasını belirttiği, sosyal sermaye ile diğer sermaye türlerinin birbirlerinden bu yönde ayrıldıklarını vurgulamaktadır.

Sosyal sermayenin kolektif mal özelliği taşımasının yanında, Durlauf ve Fafchamps'ın (2004:5) değindiği, sosyal sermayenin, topluluk üyeleri için ürettiği ve paylaşılan güven, normlar ve değerler ile ulaşıldığını ifade ettiği (olumlu) dışsallıklarından da bahsedilmektedir.

Örneğin, bireyler, dâhil oldukları topluluklar ve topluluk içerisindeki diğer üyelerle kurduğu karşılıklı iletişim sayesinde -Moran'ın (2005:1132) da bireysel düzeydeki çalışmalara atıfta bulunarak belirttiği gibi- iş arayışlarını, [çeşitli fırsatlardan haberdar olabilmesi ile] ilerleme potansiyeli ve hızlarını, olumlu taraflarını ve güçlerini geliştirdiği ifade edilir.

Olumlu dışsallıklarının yanında, sosyal sermayenin olumsuz dışsallıklarının da olduğu, her zaman bireyler için yarar sağlamadığı da belirtilmektedir. Zira bireylerden topluluğun yararına olacak belirli davranışların beklendiği ortamlarda, sosyal baskı ve dışarıda bırakılma korkusu, bireylerin beklenen davranışları sergilemesine teşvik edebilmektedir (Grootaert and Bastelaer, 2002:8) ve kimi zaman bu ve benzeri durumların, bireylerin eylemlerini ve seçimlerini kısıtladığı da (Wall et al., 1998:305) belirtilmektedir.

Bu bağlamda Fukuyama (1999) sosyal sermayenin, diğer iki sermaye türüne (fiziksel sermaye ve insan sermayesi) göre olumsuz dışsallıklar üretme yolundaki eğiliminin daha fazla olduğunu ve bundan dolayı sosyal faydalarının görünürlüğünün daha az olabildiğini ifade eder. Coleman (1998:100) da, görünürlükleri bakımından sermayelerin ayrımını ortaya koyarken fiziksel sermayenin tam anlamıyla somut, bireylerin sahip olduğu yetenekler ve bilgilerle cisimleşen insan sermayesi daha az somut, kişiler arasındaki ilişkiler içerisinde var olan sosyal sermayenin hepsinden daha az somut olduğunu belirtmektedir.

Altay (2007:356) gibi kimi yazarlar söz konusu dışsallıkları sosyal sermayenin kolektifliğine bağlarken; Fukuyama (2002:30), yine dışsallıkları dayanak olarak sosyal sermayenin kolektif bir mal olmadığını, olumlu ve olumsuz dışsallıkları olan özel bir mülkiyet olduğunu ileri sürmektedir. Böylelikle sosyal sermayeye yatırım kararlarının bireyler tarafından verildiğini, bu nedenle bireysel düzeyde tanımlama yapılmaksızın sosyal sermayenin yapısının anlaşılmayacağını ifade eden Glaeser (2001:2) ve sosyal sermayenin, bireylerin kazanç sağlamasına ve çeşitli kaynakları kullanmasına olanak sağladığından dolayı “bireysel bir nitelik” şeklinde tanımlanabileceğini belirten Hyyppa ve diğ. (2007:589) ile paralellik gösteren bir biçimde bireylerin, söz konusu dışsallıklardan kişisel çıkarlarını karşılayabilmek için sosyal sermaye sahibi bir topluluğa (veya topluma) dâhil olmak istediğine işaret etmektedir.

Konu ile ilgili yazında sosyal sermayenin sağlanması, sürdürülmesi ve yaygınlaştırılmasının maliyetli olmasına da sosyal sermayenin bir özelliği olarak yer verilmektedir. Bu bağlamda Grootaert ve Bastelaer (2002:9), “geçmiş faaliyetlerin sonucu” olduğu (Westlund, 2003:2) da ifade edilen sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile benzerlik gösterdiğini ifade ederken, sosyal sermaye ilişkin maliyetin her

zaman para ile ilgili olmasa da, en azından zaman ve çaba ilgili önemli yatırım gerektirdiğini -bu bağlamda Karagül ve Masca (2005:40) da fiziksel sermayeden ayrıldığını- belirtmektedir.

Sosyal sermayenin önemi Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği gibi geçiş ekonomilerinde dramatik olarak gözlenmiştir. Hükümetlerin birçok sosyal ekonomik işlevlerinden ani çekilişi; güvenin çökmesine, insanların yerel şebekelere ve gayri resmi bağlantılara yönelmesine neden olmuştur. Toplumun kolektif çıkarlarına zıt amaçlarda çalışan, toplumdaki soyutlanmış alt grupların sosyal sermayesi, ekonomik ve sosyal gelişmeyi engellemektedir. Bu açıdan toplumun sosyal sermayesinin net değerini, olumlu veya olumsuz olacağını, toplumdaki alt grupların ve sivil toplum örgütlerinin inşa ettikleri sosyal sermaye değerinin toplamı ve etkileşimi belirlemektedir. Ekonomik ve sosyal gelişme, toplumdaki alt grupların ve örgütlerin sosyal sermaye birikimlerinin ortak amaçlar ve ilkeleri belirleyebilme kapasitesiyle de doğrudan ilişkilidir. Sosyal sermayesini belli bir değer üzerine çıkararak kişi ve örgütlerle ortak hareket edildiğinde kritik değeri olan bilgiye, güç ve imkânlarla erişme olasılığı artmaktadır (KOSGEB,2005: 21-22). Bu bağlamda, tüm toplumların, örgütlerin veya grupların birbirlerine bağlılıklarını arttırmak ve birlikte hareketi sağlayabilmek için sosyal sermayenin dikkatle incelenmesi ve inşa edilmesi gerekmektedir.

Kısacası sosyal sermaye yeni bir fenomen değildir, buna karşılık yeni olan akademik ve iş dünyasında öneminin anlaşılmasıdır (Lesser,2000:9). Bir görüşe göre, sosyal sermaye ekonomik ilerlemenin kurulmasında değişmez bir unsur olarak ele alınmaktadır (Coleman,1988:98) Bir başka görüş ise; sosyal sermaye olmadığı zaman gerçekleştirilmesi mümkün olmayan ya da çok yüksek maliyetle gerçekleştirilecek şeyler olduğunu ortaya atmıştır. Diğer sermaye çeşitlerindeki hâsıla oranını sosyal sermaye belirlemektedir. Yani finansal ve beşeri sermayenin kara dönüştürülmesi olanakları, bir ilişkiler şebekesi ile yakın çevreyle ve müşterilerle yapılan karşılıklı değişim aracılığıyla ortaya çıkmaktadır (Nahapiet, Groshal,1998:243). Sosyal sermayenin gerek iş dünyasında gerekse akademik alanda öneminin artmasına neden olan bir takım etkenler vardır. Bunlar; bilgiye dayalı örgütlerin öneminin artması, şebeke ekonomisindeki artış, karşılıklı bağımlılığın artması ve yaşanan değişimlerdir.

Sosyal sermaye toplumda ve ekonomide yarattığı olumlu etkileri nedeniyle önemlidir. Çünkü sosyal sermaye artışı; daha yüksek ekonomik büyümeye, daha etkin işleyen kurumsal (kamu ve sivil) yapılara, daha nitelikli sağlık hizmetlerine, daha düşük suç işleme oranlarına, daha yüksek okullaşma oranları ve dolayısıyla eğitim düzeylerine vb. yol açmaktadır(Kirmanoğlu,2004:3).

Son olarak sosyal sermayenin, fiziksel sermayeye benzemeyen ama insan sermayesine benzeyen şekilde kullanımının sonucunda çoğaldığını (Grootaert and Bastelaer, 2002:9) da belirtmek gerekir. Ayrıca zamana göre değişebildiği kullanıldığında birikebildiği (Gökalp, 2003:165), kullanılmadığı zaman diliminin onun kaybı anlamına geldiği (Karagül ve Masca, 2005:40) ifade edilmektedir.

2.5. Diğer Sosyal Sermaye Türleri

Sermaye kavramı ilk bakışta ekonomik yaklaşımı çağrıştırmaktadır. Ancak bu çağrışımın temel sebebi sermayeye tanınan niteliklerden dolayıdır. Çünkü sermaye yatırım faaliyetleri yoluyla toplanır, miras yoluyla devreder, elinde bulundurana, en verimli yatırımları gerçekleştirme durumuna göre yararlar sağlama imkânı verir. Bu özelliklerden hareketle Bourdieu sermaye kavramına, kullanımı sadece ekonomik alanla sınırlı olmayacak, işlevsel bir anlam yükler. Bourdieu (1986:243) bu çerçevede; ekonomik, kültürel, sosyal ve sembolik olmak üzere 4 temel sermaye türü üzerinde durmuştur. Bunlardan ekonomik sermaye, paraya doğrudan dönüştürülme ve mülkiyet haklarının oluşumunda kurumsallaştırabilme özelliği taşıyan sermayedir. Kültürel sermaye eğitim kalitesinin oluşumunda rol oynadığı ve eğitimin niteliğinin kurumsallaştırabilme niteliğine katkıda bulunduğu için ekonomik sermayeye dönüştürebilme özelliği taşıyan sermayedir. Sosyal sermaye, ekonomik sermayeye dönüşebilme, işbirliği olanaklarını mümkün kılarak temel yeteneklerin oluşumunda kurumsallaştırabilme özelliği sergileyen sosyal yükümlülükleri ve bağlantıları içerir. Son olarak sembolik sermaye ise bilişsel algılamaya dair toplumsal rol, statü ve ritüellerin bütününe karşılık gelir.

Bugün gelinen noktada işletmelerin borç olarak sağladıkları kaynakları dışında, kurucu ortakların koyduğu veya hisse senedi satın alanların sağladıkları ödeme güçleri, teşebbüsün yarattığı karşılıkları, yedek akçeleri, dağıtılmamış karları ve benzeri ödeme güçlerini ifade eden ve finansal sermaye ve gelecekteki bir fayda için üretime katılan

makine ve teçhizat gibi fiziksel değerleri ifade eden (Ostrom, 2000: 174) fiziksel sermaye kavramlarına, neosermaye olarak isimlendirilen beşeri, entellektüel, kültürel ve sosyal sermaye olmak üzere dört yeni form daha eklenmiştir. Toplumsal refaha katkıda bulunan sermaye çeşitlerinin hepsi çevresel sermaye olarak isimlendirilen çerçevenin içinde hareket etmektedirler ve yine sermaye formlarının hepsi birbirleriyle bir şekilde bağlantılıdır. Yani bugün sermaye kavramını, neosermaye olarak isimlendirilen formları olmadan, yalnızca klasik formlarından hareketle açıklamaya kalkmak eksik bir çaba olarak kalacaktır.

Sermayenin diğer formlarına ve onların özelliklerine geçmeden önce, ekonomik açıdan olmasa bile sosyolojik bakışa göre sermayenin iki temel özelliğinin, sermayenin formundan bağımsız olarak tüm sermaye biçimlerinde ortak olduğu belirtilmelidir. Bunlardan ilki, sermayenin birikim özelliğidir. Buna göre her sermaye formu ekonomik, sosyal veya kültürel birikim üzerinde şekillenir, artan ve azalan özellikleri vardır. Sosyal süreçler bu birikim ile çok yakından ilişkilidir. İkinci temel özellik ise, sermayenin ortak değişim (metamorfoz) özelliğidir yani buna göre her sermaye formu diğer bir forma dönüşebilme özelliğine sahiptir (Kuşcu, 2006: 11).

Tablo 2.6. Sermaye Teorileri

	Klasik sermaye teorisi	Yeni sermaye teorileri				
		Beşeri sermaye	Kültürel sermaye	Sosyal sermaye		Entellektüel sermaye
Kuramcılar	Marks	Schultz, Becker	Bourdieu	Lin, Burt, Marsden, Flap, Coleman	Bourdieu, Coleman, Putnam	Edvinsson, Stewart, Sveiby
Açıklamalar	Sosyal ilişkiler:işçi ve kapitalist sınıf	Bilgi ve beceriye yatırımın artı değere dönüşmesi	Hakim sembol ve anlamların oluşması	Sosyal ağlarda gömülü kaynaklara ulaşma ve kullanma	Dayanışmayı ve grupların oluşumunu sağlama	Bilginin değere dönüşümü
Sermaye	Malın gerçek değeri ile piyasa değeri arasındaki farkın değeri ve bu farkın tekrar aynı sürece hizmet etmesi	Bilgi ve becerilere yatırım	Hakim değerler ve eğitimle kazanılan sosyal niteliklerin toplamı	Sosyal ağlara yatırım	Karşılıklılık ve kabule dair yatırım	Bilgi ve bilgiyi işleme sürecine yatırım
Analiz düzeyi	Yapısal	Bireysel	Bireysel/Grup	Bireysel	Grup/Bireysel	Yapısal/Grup

Kaynak: Ekinci (2010) tarafından (Lin, N. (1999), Building Network theory of Social Capital, Connections, 22 (1): 28-51'den uyarlanmıştır.

2.5.1. Ekonomik Sermaye

Sermaye türlerinin en klasik olanı ekonomik sermayedir. Ekonomik sermaye Marks'tan bu yana, sosyal sınıfları birbirinden ayıran temel faktör olarak değerlendirilmiştir. Marksist sınıf teorisinin “burjuvazi” ve “proletarya” olarak isimlendirdiği sınıflar, temelde ekonomik sermayeye sahip olanlar ve olmayanlar şeklinde tanımlanabilir. Günümüz toplumlarında ise, sosyal sınıfların analizinde “klasik sermaye” olarak isimlendirebileceğimiz “ekonomik sermaye”nin yetersiz kaldığı görülmektedir. Nitekim Bourdieu'nun de ısrarla, sermayenin yeni formlarının (özellikle “kültürel sermaye” başta olmak üzere) altını çizdiği görülmektedir. Bourdieu'ya göre (1986: 243) ekonomik sermaye, doğrudan doğruya ve ilk elden nakit olarak dönüştürülebilir ve mülkiyet haklarının oluşumunda kurumsallaştırılma imkanı olan tüm değerleri ifade eder. O halde ekonomik sermaye, fiziki sermaye ile de ilişkilidir. Zira, ekonomik sermayeye sahip olmak fiziki sermayeye sahip olma imkanı da sunmaktadır. Bu yönüyle her iki sermaye türü sebep sonuç bakımından oldukça yakın bir ilişki içerisindedir. Dolayısıyla ekonomik sermayeye sahip olmak organizasyonları fiziki sermaye açısından güçlü bir pozisyon sahibi kılarak avantaj elde etme imkanı sağlar. Ancak ekonomik sermaye farklı sermaye türlerinden sadece biridir.

Klasik iktisatçılar, emek, işgücü ve sermayeyi ekonomik büyümeyi biçimlendiren üç temel faktör olarak ortaya koymuşlardır. Klasik iktisatta ekonomik büyümeyi biçimlendiren temel faktörlerden birisi olarak ele alınan sermaye, üretime katılan makine ve teçhizat gibi fiziksel değerleri ve çeşitli ödeme güçlerini ifade eden finansal kaynakları nitelemektedir (Woolcock, 2001: 12; Karagül, 2002: 30). Yani uzunca bir süre, sermaye kavramı katı anlamda ekonomik terimlerle düşünülmüş; sermayenin faydasının ölçülebilir, değerinin artırılabilir ve karşılaştırılabilir bir şey olduğu iddia edilmiş, girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu ve değerdeki herhangi bir değişimin de ortak para ile açıklanabileceği genel kabul görmüştür (Field, 2008: 17).

Söz konusu genel kabul 1960'larda T. W. Schultz ve Gary Becker'ın “beşeri sermaye (human capital)” kavramı ile sarsılmaya başlamış ve bir toplumun eğitilmiş ve sağlıklı çalışanlarının bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmesi gerektiği şeklindeki yeni bir sermaye anlayışı (Woolcock, 2001: 12), bir önceki sermaye anlayışının yerini almıştır.

Böylece daha önceden fiziksel kaynaklarla ve çoğunlukla da para kavramı ile eşitlenen sermaye kavramı terk edilmiş, paranın diğer kaynaklara ulaşmanın bir aracı olduğu ve sermayenin pek çok formunun zaman ve çaba harcanarak para olmaksızın ya da çok az bir para ile de oluşturulabileceği (Ostrom, 2000: 174) manası yaygın bir şekilde paylaşılmaya başlanmıştır. Sermayenin fiziksel ve finansal formlara ilaveten, beşeri yeteneklerin ve eğitimin de bir sermaye çeşidi olarak kabul görmesi sermaye kavramının sınırlarının genişlemesini beraberinde getirmiştir. Sermaye kavramının genişlemesi süreci, ilerleyen dönemlerde sermayenin diğer formlarına entelektüel sermaye olarak adlandırılan bir başka sermaye çeşidinin eklenmesi ile devam etmiştir. Söz konusu evrimin son ayağında ise, sermayenin diğer biçimlerine sosyal sermaye ve kültürel sermaye olarak isimlendirilen sermayenin iki yeni formu daha eklenmiştir.

Bourdieu'ya göre, (1986: 245) sermayenin farklı türleri birbirlerini tamamlayıcı, bütünlüleyici ve dönüştürücü nitelik taşırlar. Önemli olan organizasyonda tüm sermaye formlarının birbirleriyle organizasyonun niteliği ve hedefleri doğrultusunda (insani unsurlar göz ardı edilmeden) bütünleşebilmesidir. Bir işletmede ekonomik sermayenin taşıdığı değer ile eğitim kurumunda taşıdığı değer kuşkusuz aynı olmayacaktır.

2.5.2. Beşeri Sermaye

Fiziksel ve finansal gibi maddi sermaye çeşitleri dışında tanımlanan ilk sermaye türü olan beşeri sermaye kavramı, her ne kadar 1960'larda T. W. Schultz ve Gary Becker'ın çalışmaları ile literatüre girmişse de, kavramın kökenine inildiğinde 1930'lu yıllarda Endüstride Beşeri Münasebetler isimli akımın beşeri sermaye kavramının entelektüel zeminini oluşturduğu görülür. Taylorizm olarak bilinen emeğin aşırı mekanist bir biçimde örgütlenme çabalarının başarısızlıkla sonuçlanması sonucunda, Endüstride Beşeri Münasebetler adı altında geliştirilmeye başlayan yeni model, özellikle 1932 ekonomik bunalımı yıllarında önemli gelişmeler göstermiştir.

Bu yaklaşıma göre, işletmenin çalıştırmış olduğu işçilerine karşı kendileriyle ilgilenildiğini göstermesi, öngörülebilecek çatışmaları engelleyecek ve çalışanların kişisel gerilimlerini çözecektir. Bunun sonucunda da işletme içinde bir birlik havası doğacak ve personelin bu birliğe kaynaşması ve yine işletme içinde mülkiyet ve

otoritenin geleneksel yapısına dokunulmadan işçilerin pasif uygulama alanından çıkıp aktif olarak işletme uğraşlarına katılmaları sağlanabilecektir (Şan, 2007: 283).

Endüstride Beşeri Münasebetler isimli akım her ne kadar üretim sürecinde insan faktörüne odaklansa da, ekonomi bilimi uzunca bir süre insanı ve onun yeteneklerini, eğitimini, tecrübesini, bilgi birikimini bir sermaye olarak değerlendirmemiştir. Kimi zaman beşeri sermaye piyasasının olmaması yüzünden, kimi zaman da gönencin insanlar için olduğu, insanların kendilerinin gönenc kaynağı olarak görülemeyeceği gibi nedenlerle reddedilen beşeri sermaye kavramsallaştırması zamanla, üretime katılan kişinin sahip olduğu ve genel anlamda insanın niteliğini vurgulayan bilgi, beceri, deneyim ve dinamizm gibi pozitif değerlerin sermaye değeri taşıdığı yönündeki inancın artmasıyla birlikte genel kabul görmeye başlamıştır (Bodur, 2007: 17). Günümüzde artık emek, girişimci ve teknik bilgi faktörlerinin sahibi olarak insanın nitelikli veya niteliksiz olarak her iki şekilde de bir sermaye unsuru olarak değerlendirilmesi gerektiği tartışmasız bir biçimde kabul edilmektedir. Yani bugün artık bir ülke ekonomisinin veya ülke ekonomisi içindeki işletmelerin gelişip büyüebilmesi, uluslararası piyasalarda söz sahibi olabilmesi, verimliliğini ve karlılığın artırabilmesi için salt fiziksel yatırımın yeterli olmadığı, fiziksel, mali ve doğal kaynaklar ne denli büyük olursa olsun beşeri sermaye olmadan ne ülke ekonomisinin ne de işletmelerin uzun vadede kalıcı bir başarıya ulaşamayacağı düşünülmektedir (Gökçen, 2006:4).

Beşeri sermaye bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek, yeterlik ve niteliklerinin bireysel, sosyal ve ekonomik değerlerin yaratılmasına yaptığı katkıyı ifade eder (OECD, 2001: 18). Bu tanıma göre, bireylerin sahip olduğu yeterlik ve hünelerler esasında tek başına bir anlam ifade etmemektedir. Beşeri sermaye niteliği taşıması, sahip olunan bilgi, beceri ve niteliklerin sosyal sermayenin unsurlarının da etkisi ile sosyal bir süreçte değer yaratacak bir forma kavuşması ile mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla beşeri sermaye, bir örgütte çalışanların tek tek sahip olduğu yeterliklerden daha fazlasını ifade eder. Timberlake (2005: 37, 38) bireylerin organizasyonlara birlikte, aynı zamanda ve aynı düzeyde beşeri sermayeye sahip olarak (zeka, eğitim, beceriler ve deneyim) girmelerine rağmen, birbirlerinden farklı düzeyde performans gösterdiklerini ifade ederek, çalışma ortamında gösterilen performansın sadece “beşeri sermaye birikimi” ile değil, sahip olunan beşeri sermayenin özellikle sosyal sermaye ile ilişkisi (işyerinde

kurulan sosyal bağlar, ilişki biçimleri ve güven yaratmak) çerçevesinde anlam bulduğunu vurgulamaktadır.

Bu çerçevede, beşeri ve sosyal sermaye birbirleri ile yakın ilişki içerisindedir. Kimi yazarlar, bilgi ve deneyimlerin paylaşımını sosyal sermaye imkanlarının sağladığını ve buna dayalı olarak sosyal sermayenin beşeri sermayeyi ürettiği yönünde görüş belirtirken (Bourdieu, 1986: 242), kimileri beşeri sermayenin nitelikli ve yüksek derecede eğitim ve deneyimin ürünü olduğu ve sosyal sermayenin gelişimine katkıda bulunduğu görüşündedir. Ancak, ağırlıklı ve yaygın olan görüş sosyal sermaye bakımından sahip olunan zenginliğin, beşeri sermayenin geliştirilmesinde daha önemli ve belirleyici olduğu yönündedir (Timberlake, 2005: 37). Hem ülke ekonomisinin hem de işletmelerin uzun vadede kalıcı başarıya ulaşmalarında olmazsa olmaz şartlardan birisi olarak kabul gören beşeri sermayenin oluşum yolları ise şu şekilde özetlenebilir (Schultz, 1961a: 410):

- Yaşama süresini ve çalışma gücünü artıran sağlık hizmetleri,
- Firmalarca organize edilen ve çırak yetiştirilmesini de kapsayan iş başında eğitim,
- Formel eğitim (örgütlü, planlı ve düzenli eğitim),
- Yetişkinler için düzenlenen her türlü kurs etkinlikleri,
- Değişen iş imkanlarından yararlanmak için gerek bireylerin gerekse ailelerin başka yerlere göç etmeleri.

Beşeri unsura bu şekillerde yapılan yatırımlar, teknolojik ilerlemeden yararlanmayı mümkün kıldığı gibi, bu ilerlemenin devamını da sağlamaktadır. Sağlık şartlarının düzenlenmesi daha fazla yaşama ihtimalini artırarak, öğretime yapılan yatırımı daha verimli kılmaktadır. Öğretime yapılan yatırım ise verimliliği artıran ve sağlık şartlarının iyileştirilmesini sağlayacak olan bilgiyi iletmektedir (Schultz, 1984: 414).

Sermayenin maddi formlar dışında daha geniş bir bağlamda düşünülmesinin yollarını açan beşeri sermaye kavramı ile ilgili açıklamalar sona erdirilmeden beşeri sermayenin, sermayenin diğer formlarından farklılaşan yönlerine de yer vermek yerinde olacaktır. Buna göre beşeri sermayenin fiziksel sermayeden farklılaşan ilk yönü maddi sermaye yatırımlarında tüketim ve yatırım kalemlerinin ayırt edilebilmesine karşın beşeri sermaye yatırımlarında tüketim ve yatırımın ortak yönlerini birlikte içermesidir. Beşeri

sermaye yatırımları kısa dönemde bir getirisi olmadığından tüketim harcaması, uzun dönemde ise kişisel kazanç ve ulusal gelir üzerindeki etkilerinden dolayı bir yatırım harcaması olarak kabul edilmektedir. Yine beşeri sermayenin maddi görünümünden birisi olan fiziksel sermayeden ayrılan bir başka yönü de beşeri sermayenin fiziksel sermayenin aksine durağan olmamasıdır, beşeri sermayenin bu dinamik yapısı onun stoklanmasına imkan vermemektedir. Bu, beşeri sermayenin kullanılmadığı her zaman diliminde kaybı anlamına gelmektedir. Yine beşeri sermaye fiziki sermayenin tersine nötr değildir. Yani beşeri sermaye nerede, nasıl ve ne zaman çalışacağına kendisi karar vermektedir. Fiziki sermayeyse kullanılıp kullanılmama ve nerede ne zaman kullanılacağı konusunda tamamen yansız yani pasif konumdadır (Karagül, 2002: 30).

2.5.3. Kültürel Sermaye

Sermayenin bu formu literatürde Bourdieu'nun sermayeye ilişkin tartışmaları ekseninde ele alınmaktadır. Bourdieu kendi sermaye tipolojisinde (ekonomik, sosyal ve kültürel) diğerlerinden daha ayrı bir yere yerleştirdiği kültürel sermayeyi, bir nesilden diğerine aktarılan genel kültürel birikim, bilgi, yetenek ve hünere atfen kullanmaktadır (Esther, 1997: 60). Buna göre bireyin ekonomik koşullarının sonucu olarak edindiği formel ve informel sosyal davranışlar, sosyal pratikler, iletişim kurma ve dili konuşma biçimi ile beğenilen onun kültürel sermayesini oluşturacaktır. Yani kültürel sermaye; formel eğitimden kaynaklanan diplomalarla, objektif bir görünüm kazandıran okul sermayesiyle, aileden kaynaklanan ve aile içinde kazanılan nitelikleri ifade eden bir sermaye türü olarak karşımıza çıkmaktadır (Baran, 2008: 89).

Bourdieu'ya göre, bireyin yetişkin yaşamında da bir taraftan öğrenmeler devam ederken, diğer taraftan akıllı bir varlık olarak rasyonel düşünme yetisine de sahip olduğu için kendisine göre neyin doğru neyin yanlış olduğunu ayırt etme becerisi de gelişecektir. Birey, içinde bulunduğu sosyal sınıfın özellikleri çerçevesinde (gelir, meslek, yaşam tarzı ve tüketim alışkanlıkları) sosyalleşmeye başlar. Bu bağlamda sınıf, yalnızca ekonomik faktörlere dayalı yaşam koşulları durumu değildir. Sınıf, aynı zamanda duruşumuzda, yürüme, konuşma, yeme, içme ve gülme biçimlerimizde diğer bir ifade ile bedenimizi kullandığımız her biçim ve yolda bulunabilir. Tavırlarımız, konuşmalarımız ve beğenilerimiz daha doğduğumuz günden itibaren bedenlerimize

yerleşmeye başlar. Bu bağlamda sosyalizasyon sürecinde sınıfa ilişkin tüm öğrenmelerimiz bizim kültürel sermayemizi oluşturmaktadır. Örneğin, yoksul kesimler için yemek yemenin işlevi hayatta kalmak iken, üst sınıflar için bu durum birer törene dönüşebilir. Sofranın düzenlenişi, tabaktaki hayatta kalmayı sağlayacak olan enerji miktarından çok daha önemlidir. Öte yandan sınıf kavramının incelenmesinde eğitimin önemli bir yeri vardır. Çünkü eğitim de başlı başına bir sosyalizasyondur. Bu nedenle alınan eğitim, bireyin bakış açısını ve düşünüş biçimini de belirlerken alt sınıflardan üst sınıflara doğru gidildikçe daha soyut düşünmeyi sağlamaktadır (Baran, 2008: 88).

Kültürel sermaye, temelde eğitim sürecinde elde edilen ve sosyalleşmeye dair tüm birikimleri ifade eden bir kavramdır. Bourdieu, kültürel sermaye çerçevesinde kültürel adetlerin, geleneklerin ve sosyal grupların örnek teşkil eden yapıları hakkındaki bilginin özellikle okullarda, üretken faaliyetleri nasıl kolaylaştıracağı konusuna odaklanmaktadır (Bourdieu, 1986: 242). Bourdieu, kültürel sermayeyi formel eğitimle kazanılan ve diplomalarla objektif bir görünüm kazandırılan “okul sermayesi” ile aileden kaynaklanan ve aile hayatı içerisinde bir kültürleme süreci olarak kazanılan nitelikleri ifade eden “miras niteliğinde kültürel sermaye” olmak üzere ikiye ayırarak inceler. İster okul sistemi yoluyla elde edilmiş olsun, ister aileden devralınmış olsun, kültürel sermaye, entelektüel niteliklerin toplamına karşılık gelir. Bourdieu’ya göre kültürel sermaye, kişiliğin oluşması ve sosyal yaşamda davranışları biçimlendiren şekilde (örneğin; başkaları karşısında rahat konuşma), kültürel meta olarak nesne durumunda (tablo ve eserlere sahip olmak gibi) ve kurumlar tarafından sosyal olarak onaylanmış durumda (okul unvanları gibi) olmak üzere üç biçimde kendini gösterir (Bourdieu, 1970; 1979’dan akt. Ünal, 2004: 116).

Tüm bu karmaşık şeyler bir tarafa bırakıldığında, entelektüel niteliklerin toplamına karşılık gelen kültürel sermaye, Bourdieu’ya göre üç farklı biçimde ortaya çıkacaktır (Baran, 2008: 89; Özdemir, 2008: 24-25):

- İçselleşmiş (embodied) kültürel sermaye: Meşru kültürel tavırları, tercihleri ve davranışları içerir ve sosyalizasyon sürecinde içselleştirilir.
- Kişiselleşmiş (objectified) kültürel sermaye: Kitap, resim, bilgisayar gibi devredilebilir, aktarılabilir ürünleri içerir ama bunların kıymetinin bilinmesi için kültürel sermayenin içselleşmiş formuna ihtiyaç vardır.

- Kurumsallaşmış (institutionalised) kültürel sermaye: İçselleşmiş kültürel sermayeyi belgeleyecek nitelikte okulla edinilen diploma ve sertifikaları içerir

Kendisini üç farklı biçimde hissettiren kültürel sermayenin ölçümüne gelince Bourdieu'ya göre kültürel sermaye, resmi eğitim düzeyi, kişinin kültürel etkinliklere katılımına olanak veren doğduğu ve yaşadığı yerleşim yerinin büyüklüğü ve bireyin kültürel faaliyetlere katılım sıklığı gibi değişkenlerden bir indeks yaratmak suretiyle ölçülebilir. Başka bir deyişle, resmi eğitim ve habitus, kültürel kapitalin iki önemli bileşeni olarak kavramsallaştırılabilir. Yani eğitsel zemin (hem kurumsal bir yapı olarak okulda ve hem de ailede sağlanan eğitim) üstü kapalı olarak, potansiyel düzeyde kültürel sermayenin kendisidir, çünkü Bourdieu'ya göre, sosyokültürel pratiklerin büyük çoğunluğu kişinin kültürel birikiminin atıl tarafı olarak teşkilatlanır. Habitus ise, uygulayıcısına kendi sosyal dünyasının daha kompleks, donanımlı ve detaylı görme kuvveti sunacak biçimde, kültürel üretim ve tüketim pratiğiyle ilişkilidir. Yani Bourdieu'nun habitus olarak isimlendirdiği şey, sosyal saygının ve itibarın kaynağıdır. Dolayısıyla, temelde bu iki bileşenden oluşan kültürel sermayeye sahip olan kişi, çevresinde kendini bekleyen muhtemel değişimleri önceden sezer ve kendisi için en makbul sosyal hayatı daha kati, kusursuz biçimde elde edebilir. Bu nedenle, edinilen kültürel sermayenin hacmi, bireyi farklı bir toplumsal pozisyona çıkararak, diğerlerinden ayıracak biçimde iş görür (Arun, 2009:5).

Kültürel sermayenin kapsamının, sosyal sermayeye oranla daha geniş olduğunu belirtmek gerekir. Sosyal sermayenin asıl konusu olan ilişki boyutlarını ölçmekten farklı olarak; kültürel sermaye yaratıcılık, yenilik, sosyal ve ekonomik kapsam gibi kavramları da içine almaktadır. Bu durum belki de kültürel sermayenin temel olma özelliği ile açıklanabilir. Kültürel sermaye temel olandır çünkü kültür, sosyal bir sistem olarak tutumlarımızı ve davranışlarımızı etkiler. Bu sistem birey ve topluluk düzeyinde faaliyet gösterir ve sosyal sermayenin oluşumunu ya destekler ya da oluşumuna engel olur. Çünkü bir topluluk ne zamanki kültürel faaliyetler için bir araya gelirse o zaman o topluluktaki ilişkiler, ortaklıklar ve ağlar artar. Bir başka ifadeyle, kutlamalar, ritüeller ve törenler insanların bir araya gelmesini sağlayan kültürel faaliyetlerdir ve insanlar arasındaki sosyal sermayeyi geliştirici bir etkiye sahiptir. Kültürel sermaye, sosyal sermayenin gelişimine nasıl destek veriyorsa, aynı şekilde sosyal sermaye de kültürel sermayenin gelişimine katkıda bulunabilir. İş arkadaşlarıyla veya meslektaşlarla

operaya veya kulüplere gitmek, bireylerin bu şekilde entelektüel bir takdir görebilecekleri becerileri kazanmalarına neden olabilir. Burada belirtilmesi gereken husus, sosyal sermayenin kültürel sermayeye dönüşmesi daha zorken; kültürel sermayenin sosyal sermayeye dönüşmesinin daha kolay olduğudur. Kültürel sermayeyi oluşturan unsurların edinimi daha uzun ve zahmetli bir süreci, bir kültürel birikimi gerektirirken, ilişkiler üzerinden işleyen sosyal sermayenin edinimi daha kolay olacaktır (Özdemir, 2007:25-26).

2.5.4. Entelektüel Sermaye

İlk olarak 1975 yılında Michael Kalecki tarafından kullanılan entelektüel sermaye kavramı, bugünkü anlamına “Entelektüel sermaye” konusuna olan ilgi, 3 Haziran 1991’de Thomas Stewart’ın Fortune Dergisi’nde kapak konusu olan yazısından sonra büyük bir patlama göstermiştir. Stewart’a göre entelektüel sermaye; *“zenginlik yaratmak üzere kullanıma sokulabilen entelektüel varlıklardır; yani bilgi, enformasyon, entelektüel mülkiyet ve deneyimdir”* (Toraman, Abdioğlu ve İşgüden; 2009: 96).

Kalecki ve sonrasında da Stewart’ın çalışmalarında kendisini ilk kez gösteren entelektüel sermaye kavramı zaman içerisinde pek çok teorisyen tarafından ele alınıp çalışılmışsa da kavramın net bir tanımına ulaşılamamıştır.

Entelektüel sermaye, özellikle 1990’lardan bu yana örgütsel açıdan önemli zenginlikler yaratan ve kurumsal değerlerin özünü oluşturan bir imkan olarak görülmektedir. Klein ve Prusak (1994: 1), entelektüel sermayeyi biçimlendirilmiş, hakim olunmuş ve daha değerli nitelikler elde etmek için baskı altına alınmış bilişsel birikimler olarak görmektedir. Stewart (1997: 67) ise, entelektüel sermayeyi özetle “düzenlenmiş yararlı bilgi” olarak tanımlamıştır.

Entelektüel sermaye; temellerini bilgi, beceri, deneyim ve enformasyonun oluşturduğu, örgütün mevcut ve gelecekteki başarısını doğrudan etkileyen ve diğer örgütsel yapılarına da kıyaslamada konumunu ortaya koyan, sahip olduğu bilgi, bilgi sistemleri, değerler ve normlar, sosyal ve kültürel birikim ve diğer imkanlar gibi çoğunlukla doğrudan maddi olmayan, soyut varlıkların bütününe ifade eder (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002: 20). Williams ve Bukowitz’e göre (2001: 98-100), entelektüel sermaye bilginin tüm formlarını içeren ve bilginin işlenmiş biçiminin yansımalarıdır.

Yapılan tüm tanımlamalar bize entelektüel sermayenin ne olduğundan ziyade daha çok ne tür işlevlere sahip olduğunu anlatır. Bu açıdan entelektüel sermaye; örgütsel işleyişte kültürel birikimi, süreç planlamalarını, normlar, değerler ve grup üyelerinin bilgi, yetenek ve örgütsel rollerine dair tüm algılamalarını ifade eder. Dolayısıyla entelektüel sermaye, bir örgütte görünen sermaye formlarından farklı olarak bilgiye dayalı, insani unsurların belirleyici olduğu bilişsel bir değerdir. Ancak bu bilişsel değer ekonomik ve sosyal faydaya ve üretime yansımaları üzerinde birçok görüş dile getirilmektedir. Bu görüşler özetle, entelektüel sermayeyi sonuçları bakımından ele alarak “kurum ve kuruluşların alış fiyatları ile tüm varlıklarının değeri, bir başka deyişle defter değeri ile piyasa değeri arasındaki fark olarak açıklamaktadırlar (Şamiloğlu, 2002: 65). Bu yönüyle entelektüel sermaye daha çok insani unsurların dayalı olduğu bilgi ve görünmeyen; ancak kritik bir değer ve anlama sahip algılamaların toplamıdır.

Kavramın net bir tanımının bulunmamasına ve literatürde farklılaşan pek çok tanımın varlığına rağmen bu farklılaşan tanımlarda benzeşen özelliklerin de bulunduğu söylenebilir. Bu yüzden literatürde kavramını tanımlanmaktan ziyade ona ait özelliklerden hareketle açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. Mesela Ross ve Ross’a (1997: 416) göre, entellektüel sermaye şu özelliklere sahiptir:

- Entellektüel sermaye, işletme bilançosundan tam olarak elde edilemeyen, görünmeyen varlıkların toplamıdır.
- Entellektüel sermaye, işletmelerin rekabet üstünlüğünün kalıcılığının sağlanmasının temel kaynağıdır.
- İşletmenin entellektüel sermayesinin yönetimi önemli bir yönetsel sorumluluktur.
- Entelektüel sermayedeki artış veya azalış entellektüel performans olarak adlandırılabilir, ölçülebilir ve görülebilir.

Yine literatürde kavramı netleştirme adına entellektüel sermayenin özelliklerinden hareketle tanımlanmasına ilaveten, unsurlarından hareketle de açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. Buna göre entellektüel sermayenin;

- İnsan sermayesi,
- Müşteri sermayesi ve
- Yapısal sermaye

olmak üzere üç temel unsuru bulunmaktadır (Kanıbir;2004:81).

Entellektüel sermaye unsurları içerisinde tanımlanması en zor sermaye türü olan insan sermayesi, iş görenlerin sahip oldukları kolektif bilgilerin, onların yeteneklerinin ve deneyimlerin değeri olup, yenileme ve yenilik sürecinin temel kaynağını oluşturmaktadır.

Ayrıca çalışanların aldıkları eğitim, davranış şekilleri ve tutumları da bu sermaye türü içerisinde yer almaktadır. İşletmelerin kişilerin sahip oldukları bu bilgi, yetenek ve becerilerden yararlanabilmesi için insan sermayesinin yapısal sermayeye dönüştürülmesi gerekir. Yani bireye ait bilgi, örgütsel değer yaratmak için kullanıldığında ve paylaşıldığında tam anlamıyla entellektüel sermayenin bir parçası haline gelecektir (Önce, 1999: 20).

İnsan sermayesini entellektüel sermayeye dönüştüren yapısal sermaye ise, entellektüel sermayenin işletmece oluşturulabilecek ve gerçekten işletmeye ait olan unsurudur. Yapısal sermaye, işletmenin ürününü üretip dağıtmasını sağlayan stratejisinin, yapısının, sistemlerinin ve süreçlerinin bir toplamı olarak kabul edilir. Yapısal sermaye, işletme çalışanlarının iş görmeleri için temel teşkil eden destekleyici bir üst yapıdır(Ertuğrul, 2000: 58). İşletmenin verimliliğini ve karlılığını iyileştirmek için uygulanmış ya da uygulanacak yönetim araçları, iyileştirme teknikleri, bilgi teknolojisi sistemi, ArGe çabaları, patent ve amblemler yapısal sermaye grubunda yer alır. Yapısal sermaye, insan sermayesinin ilişkisel sermayeye dönüştürülmesine yardımcı bir rol üstlenir (Önce, 1999: 25). Yapısal sermaye, işletme içerisinde, insan sermayesinden bilgi yaratılmasını ve yaratılan bu bilgiden kaldıraç etkisi bağlamında faydalanılmasını sağlayan bir ortam yaratmaktadır. Bu çerçevede yapısal sermaye, insan sermayesi işletmeyi terk ettiğinde geride kalan varlıklar olarak da tanımlanabilmektedir (Demirgüneş, 2004:18).

Entellektüel sermayenin son bileşeni olan ilişkisel sermaye ise, işletmenin dış çevreyle olan müşteri sadakati, firma ünü, dağıtıcı ve satıcılarla olan ilişkileri gibi bağlantıları içerir (Ertuğrul, 2000:60).

2.6.Sosyal Sermaye Klasikleri Açısından Sosyal Sermaye Kavramı

Sosyal sermayenin sermaye kavramı ile ilişkisini ve ne anlama geldiğini ifade ettikten sonra, sosyal sermaye ilişkin çalışmalarda fikirlerine yoğunlukla atıfta bulunulan ve sosyal sermayenin kavramsal tarihi bölümünde isimleri ortaya koyulan 4 yazarın görüşleri, sosyal sermayenin ne olduğunun daha iyi kavranabilmesi amacıyla bu bölümde ele alınacaktır: Bu dört yazar Hanifan, Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam'dır.

Bourdieu, Coleman ve Putnam sosyal sermayenin bireysel bağlantılar ve bireyler-arası karşılıklı etkileşimlere bağlı olduğunu, bu ilişkilerle ilgili değerler grubunu da dikkate alarak tartışmış olsa da (Çetin, 2006:3), yazarların görüşleri arasında genel ayrımlar yapılmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik mübadeleyi kolaylaştırmakta (Parts, 2004:5) olduğunu ileri süren ve ayrıca sosyal sermayeyi, birlikte hareket etme ve bütünleşmenin çelişkileri ile ya da sosyal adaletsizlik ve eşitsizlik ile mücadele eden bir kavram olarak (Holland, Reynolds and Weller, 2007:98) olarak gören Coleman ve Putnam, yaklaşımlarıyla, işlevselciler olarak adlandırılmaktadır (Schuller, 1999:6). Bu yaklaşımların aksine, sosyal yapıların rollerini güç ve eşitsizlik modellerini yeniden tanımlamak için araştıran (Glover and Hemingway, 2005:387) Pierre Bourdieu, sosyal sermayenin diğer yazarların ifade ettiği gibi bir etkisinin olmadığını iddia etmekte ve kapitalist toplumların temel kaynağı olan ekonomik sermaye ile bağlantısıyla ilgilenerik (Holland, Reynolds and Weller, 2007:98) sosyal sermaye yazınına eleştirel düşünceleri ile katkı sağlayan sosyolog olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.6.1. L. J. Hanifan

Hanifan, yukarıda da belirtildiği gibi sermaye kavramını, bilindik anlamı olan taşınmazlar, özel mülkiyet ya da para dışında bireylerin günlük yaşamları içinde birbirleri arasında geliştirdikleri iyi niyet, arkadaşlık, yakınlık ve sosyal bir takım ilişkileri tanımlamak için kullanmıştır. Bu noktada ortaya attığı sosyal sermaye kavramı bireyler arasında elle tutulamayan, gözle görülemeyen ancak günlük yaşamın dinamikleri arasında yer alan bu ilişkileri ifade etmektedir. (Hanifan, 1916: 130).

Toplumsal yapıda, ekonomik alanda herhangi bir iş örgütü, şirket vs. kurulacağı zaman öncelikli ihtiyaç sermaye birikiminin sağlanmasıdır. Ekonomik alanda ortak olarak büyük bir girişimciliğin var olması çok sayıda bireyin sermayelerini bir araya getirerek, etkili bir yönetim altında toplamasıyla mümkün olmaktadır. Bu şekilde mal ve hizmetlerin üretimini sağlamak amacıyla sermayelerini yatıran bireyler arasında iş ortaklığı kurulmuş olur. Bireyler günlük ihtiyaçları için gerekli olan bu mal ve hizmetlerden faydalanırken, sermaye sahipleri de ürettikleri mal ve hizmetlerin karşılığı olan kardan yarar sağlarlar. Hanifan, bu şekildeki iş ortaklıkları ile toplumsal yani sosyal alanda ortaya çıkan ortaklıklar arasında benzerliklerin olduğunu ifade etmektedir. (Hanifan, 1916: 130).

Birey, kendi başına bırakıldığı takdirde sosyal olarak savunmasız kalır. Hanifan'a (1916: 131) göre, bireyler kendi aileleri dışında daha geniş sosyal gruplar tarafından kabul edilme arzusu duyarlar. Herhangi biri, komşuları ile ilişkiye geçtiğinde ve onlar daha başkalarıyla, bireyin toplumsal bir takım ihtiyaçlarını karşılayacak sosyal sermaye birikimi sağlanmış olur. Sosyal sermaye bu noktada tüm toplumun yaşam koşullarını geliştirme imkânı yaratacak bir potansiyele sahiptir. Toplum bir yandan, kendisini oluşturan bireylerin işbirliği içinde olmasından fayda sağlarken, bireyler de yardımlaşma, yakınlık, anlayış ve arkadaşlık gibi toplumsal ilişkilerden yararlanmaktadırlar.

Bu tip bir sosyal sermaye birikimi, piknikler, herkese açık eğlenceler, çeşitli sosyal faaliyetler aracılığıyla sağlanır. Hanifan, bireylerin bir araya gelmesini sağlayan bu tip sosyal faaliyetler sonucu biriken sosyal sermayenin, zamanı geldiğinde bir lider tarafından yönlendirilerek, toplumun genelinin refahı için bir araç olarak da kullanılabileceğini iddia etmektedir.

Hanifan, "*Rural School Community Center*" (1916) adlı çalışmasında, Batı Virjinya'da toplam 2180 nüfusu olan ve bu nüfusun 771'inin okul çağındaki çocuklardan oluştuğu bir kır kasabasında, okulların ve öğretmenlerin önderliğinde sosyal sermayenin oluşmasını ve yararlarını araştırmıştır. Kasabaya yeni gelen bir yöneticinin teşvikiyle öğretmen ve öğrencilerin çalışmalarıyla bir dizi faaliyet gerçekleştirilir. Başlangıçta, nüfusun genelini kapsayacak şekilde anketler düzenlenerek, kasabada yaşayanların ihtiyaçları, istekleri ve alışkanlıkları belirlenir. Kasaba da yaşanan temel sorunlar

arasında, halkın yetişkin kesiminin büyük bölümünün okuma-yazma bilmemesi, çocukların okula devam etmemeleri, tarım konusunda gelişimin sağlanamaması ve ulaşım imkânlarının kötü olması yer almaktadır. Bu sorunlara kasabada yaşayan insanların kendi imkânlarıyla çözüm üretebilmeleri için gerekli olan, onları bir araya getirecek bir takım organizasyonların yapılmasıdır. Bu noktadan hareketle, öğretmenlerin önderliğinde kasaba halkının bir araya gelmesi ve sorunlarını birlikte tartışmaları hedeflenmektedir. Bu amaçla ilk olarak, okullardaki öğrencilerin etkinliklerinin sergileneceği ve tüm halkın davetli olduğu bir merkezi toplantı düzenlenir. Bu merkezi toplantıya halkın ilgisi oldukça fazladır. Hemen ardından bu toplantıları sürekli hale getirerek, aynı toplumda yaşayan insanların bir araya gelmesi ve çeşitli konularda sohbetler etmeleri sağlanır. Bir süre sonra, düzenli olarak bir araya gelen bu insanlar, bu merkezi toplantılarda, yasal düzenlemeler, vergi, tarımda verimlilik gibi toplumun genelini ilgilendiren konularda tartışmaya ve sorunlara çözümler üretmeye başlarlar. İlk önceleri sadece eğlence amaçlı yapılan bu toplantılar bir süre sonra, günlük hayatta karşılaşılan sorunları tartışmak için fırsat oluşturur. Bu toplantıların yanı sıra okul merkezli birçok faaliyet de hayata geçirilir. Örneğin, tarım fuarı düzenlenir, kasabanın tarihi, öğrencilerin okula devamsızlık nedenleri araştırılır; eğitim alma imkânı olmamış okul çağını aşmış kişiler için akşam sınıfları, kasabada yaşayanları bilgilendirmek için çeşitli konularda öğretici seminerler düzenlenir, okul kütüphaneleri kurulur, spor müsabakaları düzenlenerek okul takımları oluşturulur. Tüm bu etkinliklere katılım oldukça yüksektir. Bir süre sonra burada bir araya gelen insanlar yaşadıkları kasabayı daha güzel bir hale getirmek için çalışmaya başlarlar; kasabalarında lise açılmasına yönelik çalışmalar, yolların düzeltilmesi gibi faaliyetler için birlik ve kaynak sağlanır. Hanifan, bu örnekten hareketle, bireyleri bir araya getiren sosyal faaliyetlerin, bireyler arası ortaklık ve işbirliğini arttırıcı bir etkisi olduğunu söylemiştir. Burada öğretmenler, kasabada yaşayanlar için bir şey yapmamıştır, yalnızca onların işbirliği içinde oldukları takdirde, kendileri için neler yapabileceklerini göstermişlerdir. Hanifan(1916: 138)'ın “öncelikle insanlar bir araya gelmelidir. Sosyal sermaye biriktirilmeli, sonrasında toplumsal gelişme başlar. İnsanların kendileri için daha çok şey yapmaları, daha çok sosyal sermayenin oluşması ve bireylerin toplumsal yatırımının artması demektir” şeklindeki ifadesi ile sosyal sermaye birikiminin önemine işaret etmiştir.

Bireylerin, çeşitli etkinlikler aracılığıyla bir araya gelmeleri zamanla sosyal sermayenin birikmesine yol açar. Aynı ekonomik alanda olduğu gibi sosyal sermaye de toplumsal ihtiyaçların karşılanmasında ve toplumun yaşam koşullarının geliştirilmesinde etkin rol oynar.

2.6.2. Pierre Bourdieu

Literatürde sosyal sermaye konusuna alternatif bir yaklaşım Bourdieu tarafından yapılmıştır. Bourdieu için sosyal sermaye bireysel boyutları olan bir kavramdır. Çünkü toplumlar çok sayıda ve birbirinden farklı alanlardan oluşmaktadır. Böylece her bireyin farklı alanlarda ve farklı yapılardan beslediği sosyal sermayesi toplumsal yaşamın farklı alanlarına yine bu bireylerce taşınır(Siisiainen, 2000: 11).

Bourdieu, “*The Forms of Capital*” (1986) adlı çalışmasında, sermayenin yalnızca maddi kaynakların birikimiyle ilişkili olmadığını, toplum içerisinde maddi olmayan sermaye biçimlerinin de var olduğunu belirterek, sosyal sermaye kavramını tanımlamıştır. Bourdieu’nun sosyal sermaye tanımı kendisinin sınıf kavramı üzerine görüşleriyle bağlantılıdır. Bu noktada Bourdieu, sosyal sermayeye daha negatif bir anlam yükleyerek, Marksizm’in kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik ve iktidarın sürdürülebilmesi sorunu ile sosyal sermayeyi ilişkilendirmiştir.

Pierre Bourdieu sosyal sermayenin etkilerini mikro düzeyde, yani kişinin toplum içerisindeki belli statülere ulaşmasında ve bu statülere ulaşırken hangi kaynakları harekete geçirdiğini belirleme anlamında araştırmıştır (Lelandais, 2004:177). Sosyal sermaye kavramını Putnam kolektif bir özellik olarak (toplum eksenli) tanımlarken Bourdieu ise bireysel olarak tanımlamıştır (Hyypa et al., 2007: 1).

Bourdieu, bireylerin toplumsal alandaki konumlarının, onların göreceli sermayelerinin büyüklüğü ve miktarı ile amaçlarına ulaşmak için benimsedikleri stratejiler tarafından şekillendiğini belirtmektedir (Field, 2008: 19). Bu noktada toplumsal eşitsizlik sermayenin üretimi ve yeniden üretimi ile açıklanması gereken bir olgudur. Bireylerin toplum içindeki konumları, ailelerinden gelen bir takım özellikler (maddi imkânlar, elit bir çevre, yüksek sınıf, iyi okullarda eğitim almak vs) ve kendi ilişkilerinden

sağladıkları desteklerle de şekillenmektedir. Bu destekler yalnızca maddi değil aynı zamanda maddi olmayan öğeler aracılığıyla elde edilmektedir.

Bourdieu sermayeyi üç farklı şekilde ele almaktadır (Altay, 2007: 345). Birincisi, bireylerin ekonomik gücünün seviyesini gösteren “ekonomik sermaye”; ikincisi, bireyin çevresi, kültürel değerleri ve sahip olduğu diploma, sertifika belgelerinde somutlaşan kültürel kurumların oluşturduğu “kültürel sermaye”; üçüncüsü ise, bireylerin harekete geçirebilecekleri etkin bağlantı ağlarının miktarı ile kavramlaştırdığı “sosyal sermaye”dir. Bourdieu’ya göre, sosyal sermaye bireyin sahip olduğu ilişkilerin kalitesinin onun yaşamındaki statüsünü yükseltebilmelidir. Putnam’ın sosyal sermaye kavramı toplumsal düzeyde sahip olduğu açıklama gücüne bireysel düzeyde sahip değildir. Bu bazı eleştirilere de konu olmaktadır. Bu yüzden Bourdieu’nun sosyal sermaye kavramını bireyleri sosyal ağlarda yer almaya motive eden ana unsurlardan biri olarak yorumlamak anlamlı olacaktır(Erdoğan,2006).

Bourdieu (1992, aktaran Field, 2006: 20), sosyal sermayeyi bu çerçevede, karşılıklı tanışıklık ve tanımaya dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip olması nedeniyle, bir bireyin veya bir grubun hissesine düşen kaynakların bir toplamı olarak tanımlar. Bağlantı ağları doğal olarak ya da toplumsal olarak verilmiş birer durum değildir, bir zamanda oluşturulmuştur ve bu bağlantı içinde yer alan herkes için, kurumsallaşmanın başlangıcını oluşturur (Bourdieu, 1986: 52).

Bourdieu’nun deyişiyle: “ilişki ağları yatırım stratejilerinin bir ürünüdür, bireysel ya da kolektif, bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde uzun ya da kısa vadede kullanılışlı toplumsal ilişkileri kurmayı veya yeniden üretmeyi amaçlar; komşuluk, iş arkadaşlığı, akrabalık gibi muhtemel ilişkileri, gerekli ve seçime dayalı, öznel bir takım zorunlulukların yer aldığı (saygı, arkadaşlık, minnettarlık hisleri vs.) veya kurumsal olarak garanti altına alınmış (haklar) ilişkilere dönüştürmeyi sağlar” (Bourdieu, 1986: 52).

Bourdieu’nün sosyal sermaye olarak tanımladığı ilişki ağları, bireyler arasındaki sınıfsal farklılıkların bir sonucudur. Farklı toplumsal sınıflara ait bireyler, farklı ilişki ağları, gruplar vs. içinde yer alırken, her bir grup kendi üyelerine bağlantıları aracılığıyla fayda sağlar. Bu noktada iyi eğitim almış bir ailenin çocuğu olmak, üst gelir grubuna ait olmak gibi özellikler bu çevrede kurulan ilişkiler sayesinde süreklilik kazanarak yeniden

üretir. Bourdieu, sosyal sermayeyi Coleman veya Putnam'dan farklı olarak, toplumsal dayanışma ve işbirliğini arttırıcı bir unsur olarak ele almaktan ziyade, var olan bağlantıların sistemin bütününde yer alan toplumsal eşitsizliklerin yeniden üretilmesindeki etkisi açısından incelemiştir. Bourdieu, sosyal sermayeyi, ayrıcalıklıların bir serveti biçiminde ve bağlantı ağları sayesinde bu üstünlüklerini sürdürdükleri bir araç olarak düşünmüştür ve bu noktada örgütlü yaşam sadece bir hedefe ulaşmak için başvurulmuş bir araçtır (Field, 2006: 27).

Sonuç olarak Bourdieu, sosyal sermayeye daha negatif bir anlam yüklerken, toplum içinde yer alan farklı grupların -özellikle toplum içinde üstünlükleri bulunanların- kendi ilişki ağlarını kullanarak bu üstün durumlarını sürekli kılma çabasının bir ürünü olarak ifade eder.

2.6.3. James S. Coleman

Sosyal sermaye kavramının toplum bilimlerinde önemli yer edinmesinde sosyolog James S. Coleman'ın katkısı büyük olmuştur. Onun özellikle "*Social Capital in Creation of Human Capital*" (Beşeri Sermayenin Yaratılmasında Sosyal Sermaye) adlı yazısında sosyal sermaye ile "toplumsal yapıların insanların bir şeyler başarmalarını sağlayan yönlerini" kastetmektedir. Coleman'a göre sosyal sermaye üretken faaliyeti kolaylaştırıcı bir fonksiyona sahiptir. Bu anlamda örneğin içinde itimat ve güvenin yaygın olduğu bir topluluk, buna sahip olmayan benzer bir topluluktan çok daha fazla şey başaracak bir kapasiteye sahip olacaktır (Wallace and Wolf, 2004: 420; Coleman, 1990: 304-305).

Coleman'a (1990:304-305) göre sosyal sermaye, okul çağındaki çocukların aile içindeki yakın ilişki yanında evin ve okulun ait olduğu toplumun sürekliliğini, bağların sağlamlığını gösterir. Coleman'ın deneysel araştırmasına göre ailenin maddi imkânlarının ve eğitim durumunun yanı sıra sosyal sermaye de okuldan ayrılma eğilimi üzerinde etkilidir. Sosyal uyum ayrılma oranının düşmesinde olumlu bir etkiye sahiptir. Sosyal sermaye birikiminin yüksek olduğu toplumlarda, kişiler arası iletişim ağlarının yoğunluğu, karşılıklılık beklentileri ve toplumsal güvenin yüksek oluşu, gençlerin toplumsal değer ve normlara uyum sağlamasını kolaylaştırırken, eğitim alanında da başarılı olmalarının önünü açar.

Coleman'ın tanımlamasına göre sosyal sermaye, insanların nasıl bir arada çalışmayı başarabildiklerini açıklamak için bir kavramsallaştırma oluşturmaktadır. Nitekim sosyal sermaye kavramı, insanların mevcut çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden işbirliği yapmayı seçtiklerini sorusuna da bir cevap sunmaktadır. Coleman'ın yaklaşımına göre klasik iktisat teorisindeki *görünmez el* ne ise sosyal sermaye de odur (Field, 2006: 30).

Coleman'a (1988:98) göre sosyal sermaye, kolektif bir maldır, başka bir deyişle, üretenin kendisinin dışında başka kişilerin de faydalandığı hatta üreticinin bilmediği kişileri de etkileyen bir üründür. Coleman'a göre sosyal sermaye işlevi ile tanımlanır: "...sosyal sermaye tek bir varlık değildir, bütün hepsinde ortak iki öge bulunan çeşitli varlıkların toplamıdır: tüm bu varlıklar toplumsal yapının bazı görünümüne sahiptirler ve kişiler ya da işbirliği içinde yer alan toplumsal aktörlerin bu yapı içerisinde eylemlerini kolaylaştırırlar. Sermayenin diğer biçimleri gibi sosyal sermaye de üretkendir ve yokluğunda ulaşılamayacak belli sonuçlara ulaşılmasını olanaklı kılar".

Bu noktada sosyal sermaye, bir kaynağı temsil eder, çünkü karşılıklılık beklentilerini de içerir ve ilişkilerin güvenle ve ortak değerlerle yönetildiği daha geniş iletişim ağlarını kapsar ve herhangi bir bireyin ötesine geçer (Field, 2006: 28).

Coleman, sosyal sermayenin üç biçiminden ya da sosyal yapının üç boyutundan söz etmektedir. Bunlardan ilki yükümlülük, beklentiler ve yapıların güvenilirliğidir. İlk biçiminde, örneğin A kişisinin B kişisi için bir şey yapması ve B kişisinin gelecekte buna karşılık vereceğine güvenmesi, A için beklenti, B için ise yükümlülük yaratmaktadır. Sosyal sermayenin bu biçimi iki ögeye bağlıdır: yükümlülüğün yerine getirileceğine olan güven ve kabul edilen yükümlülüğün gerçek boyutları. Sosyal sermayenin ikinci biçimi, enformasyon kanallarıdır. Enformasyon, eylemi destekleyen ve elde edilmesi maliyetli olan bir olgudur. Başka amaçlar için sürdürülen sosyal ilişkilerin kullanımı, enformasyon elde edilmesini sağlayabilmektedir. Son biçim ise, normlar ve etkili yaptırımlardır. Normlar, sosyal sermayenin güçlü bir biçimini oluşturmaktadır. Normlar, diğer sosyal sermaye biçimlerinden farklı olarak eylemleri kolaylaştırmanın yanı sıra, bazılarını da engellemektedir (Seçer,2007:106).

Sermaye türlerine değinirken Coleman (1988: 100-101), fiziki sermayenin gözlenebilir maddi öğeler çerçevesinde en somut, insan sermayesinin bireyin becerileri ve kazanılmış bilgileri ölçüsünde şekillendiğinden daha az somut ve son olarak insanlar arasındaki ilişkiler bazında ele alındığı için sosyal sermayenin en az somut olduğunu belirtir. Ancak, fiziki sermaye ve insan sermayesi gibi, sosyal sermaye de üretken eylemi kolaylaştırır. Örneğin, yoğun güvenilirlik seviyesinin ve güven duygusunun olduğu grupların bir işi başarma kabiliyetleri diğerlerine oranla daha yüksektir.

Amerikalı sosyolog James Coleman, Bourdieu'den farklı olarak, sosyal sermayenin yalnızca "imtiyazlı" kişilere yarar sağlamadığını, aynı zamanda, fakirlere ve toplumun kenarlarında kalmışlara da ciddi yararlar sağladığını (Field, 2006:28) belirtmektedir. Bu yaklaşımla Coleman, sosyal sermaye kavramını, insanlar arasındaki ilişki içerisinde vücut bulan sosyal-yapısal kaynaklar (Glover and Hemingway, 2005:390) üzerinde durmuştur. İnsanlar arasındaki patolojilerin tamamının parçalanmışlıklardan kaynaklandığı (Portes,1998:2) düşüncesiyle, sosyal ağların kurulması ve geliştirilmesi ile ilgili görüşleri sürmüştür.

Aynı zamanda Coleman, sosyal sermayenin insan sermayesi üretebileceğini, insanların etkileşim sırasında birbirlerinden bir şeyler öğrendiğini de ifade etmektedir (Greve, Benassi and Sti,2006:6).

Coleman'ın sosyal sermaye teorisi, yükümlülükleri yaratan bağımlılık ağları, toplumsal normlar için yaptırım sistemlerini destekleyen denetim ağlarını kapsayan toplumsal ağlara işaret eder (Marsden, 2005: 15). Bu ağlar ya da başka bir deyişle uygun toplumsal örgütlenmeler, kurulma amaçlarının dışında ortak fayda merkezli başka bir takım amaçların gerçekleştirilmesine hizmet ederler. Bu noktada, Coleman'a göre (1988: 102), insanlar arasındaki ilişkiler; aktörler arasında yükümlülük ve beklentilerin kurulmasına yardım ederek, sosyal çevrede sadakati ve dürüstlüğü kurarak, bilgi kanallarını açarak, yaptırımlar uygulayarak ve belirli davranış şekillerini onaylayarak sermaye kaynaklarını oluşturur (Field, 2006: 34). Bu noktada Coleman, Bourdieu'den farklı olarak sosyal sermayenin yalnızca güçlüler için değil, aynı zamanda toplum içinde dezavantajlı konumda olanlar için de bir değer taşıyabileceğini göstermiştir. İnsanları bir arada tutan iletişim ağlarını geliştirmek, onların bir arada bir şeyler yapabileme becerilerini arttırırken, yaşamlarında daha ileriye gidebilmelerine destek olmaktadır.

Hanifan'ın 1916 yılında sosyal sermayeyi tanımlarken vurguladığı 'insanların yaşam alanlarını iyileştirmek için onların bir araya getirilmesine' dair yaptığı vurgu daha geniş bir düzeyde Coleman tarafından kavramsallaştırılmıştır. Bu çerçevede Coleman, sosyal sermaye teorisine katkı sağlamış ve sosyal sermaye kavramına iktisat, siyaset bilimi ve sosyoloji alanlarında ilginin artmasında etkili olmuştur.

2.6.4. Robert D. Putnam

Sosyal sermaye kavramı günümüzdeki popüleritesine 1990'ların ikinci yarısında ünlü sosyolog Robert Putnam'ın 1993 yılında yayınladığı "*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*", 1995 yılında Journal of Democracy'de yayınladığı "*Bowling Alone: America's Declining Social Capital*" ve 2000'de yayınladığı "*Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*" yayınları ile ulaşmıştır.

Putnam sosyal sermayeyi toplumsal düzeyde ele almaktadır. Putnam'ın çalışmalarını kapsamlandıran Norris'de benzer olarak sosyal sermayenin toplumsal bir olgu olduğundan hareket eder. Hatta bir çalışmasında "...benim sosyal sermayem olamaz, ama bir toplumun olabilir" ifadesini kullanmaktadır(Norris, 2000: 2).

Putnam'a baktığımızda ise, Coleman ile benzer yaklaşıma sahip olduğu ifade edilebilirse de, kimi açılardan ayrıldıklarını söylemek gerekir. Putnam'ın, sosyal sermaye kavramının popülerlik kazanmasındaki payı da büyüktür. 1995 yılında yayımlandığı "*Bowling Alone*" adlı kitabıyla kavrama dikkat çekmiş ve geniş kesimler tarafından tartışılmasını sağlamıştır.

ABD'deki bireyselliğe ilişkin bu ilgi çekici incelemesiyle Putnam, 1980'den 1993'e, bowling oynayanların sayısının en azından %10 artmasına karşın, bowling liginde %40'lık bir azalma yaşandığını ortaya koymaktadır. Toplumsal bağların ve sorumluluklarının göstergesi olarak "tek başına bowling" oynama eğilimi ile Putnam ABD'deki topluluklar içerisindeki sosyal yaşamın zayıfladığını öne sürmektedir. Gönüllülük, örgütlere üyelik, işçi sendikalarına üyelik ve yerel ve ulusal seçimlere seçmenlerin katılımı gibi, başkaca anlardaki topluluksal ve toplumsal faaliyetlere olan katılımın da benzer şekilde gerilediğini vurgulamaktadır (Moghaddam, 1998: 467-468).

Ayşe Buğra'nın (2001: 23) ifadesiyle “kavramın bugünkü yaygın kullanıma yol açan klasik denilebilecek” çalışmalardan biri Robert Putnam'ın (1993) ““Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy” adlı kitabında sosyal sermaye “eşgüdümlü faaliyeti kolaylaştırarak toplumun etkinliğini artırabilecek güven, norm ve ağlar gibi toplumsal örgütlenmenin özellikleri” olarak tanımlamaktadır. Putnam'a göre bu özellikler güven, karşılıklılık ve işbirliği ruhunu ayakta tutarlar. Alexis de Tocqueville'in Amerika üzerine yaptığı gözlemlerden yararlanan Putnam gönüllü örgütler, spor kulüpleri, korolar, vb. toplumsal ağların vatandaşlar arasında yaratacağı güven ortamının demokrasinin sağlıklı işleminin en önemli teminatlarından biri olduğunu ileri sürer.

Bourdieu ve Coleman'dan farklı olarak siyaset bilimci kimliği ile Putnam, Amerikan toplumu ve İtalya üzerine yaptığı çalışmalarla, sosyal sermaye teorisine büyük katkılarda bulunmuştur. Sosyal sermaye kavramını, Bourdieu ve Coleman'dan farklı bir biçimde özel alanların dışına çıkararak toplumun genel yapısı çerçevesinde açıklamaya çalışmış, makro ölçekte sosyal sermaye birikiminin toplumsal gelişmede ve demokratik siyasal sistemler içindeki yeri üzerinde durmuştur. İtalya'nın kuzey ve güneyindeki bölgesel yönetim farklılıklarını açıklamaya çalışırken, kamu politikalarının görece performansı üzerine yoğunlaşmış, kurumsal performansın temelinde de hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin yattığı sonucuna varmıştır (Field, 2006: 42). Bu noktada Putnam sosyal sermaye kavramını, ampirik çalışmalarla desteklemiş ve somutlaştırmıştır. Bu nedenle, bu çalışmada Putnam diğer sosyal sermaye teorisyenlerinden daha ayrıntılı bir biçimde ele alınarak değerlendirilmiştir.

Örneğin, Grootaert (1998:2), Putnam'ın, sosyal sermayeyi, yatay ilişkiler takımı olarak gördüğünü ifade eder. Oysa Coleman, çalışmalarıyla, Putnam yaklaşımının kapsamını genişletir ve hiyerarşiler ve üyeler arasındaki eşit olmayan güç dağılımıyla nitelendirilen dikey birlikleri de kapsar (Colleta and Cullen, 2003:281). Ayrıca Svendsen ve Svendsen (2003:620), Putnam'ın sosyal sermaye üzerine gerçekleştirdiği çalışmaların, geniş ölçüde, makro düzeydeki sosyal eğilimleri ortaya koymayı amaçlayan niceliksel ve istatistiksel olmasıyla, Bourdieu ve Coleman'dan ayrıldığını ifade eder.

Putnam, İtalya üzerine yaptığı çalışmasında İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki kurumsal performans farkına vurgu yaparak, bu farkın toplumsal güven düzeyinin, sivil kültürün ve gönüllü işbirliğinin iki bölge arasında farklı düzeylerde olmasından kaynaklandığını söyler. Putnam kurumsal performans ile sosyal sermaye arasında doğru orantılı bir ilişkiden bahsederek, sosyal sermaye stokunun yüksek olduğu toplumlarda gerek mikro düzeyde ekonomik işletmelerin başarısının, gerekse makro düzeyde yönetim performansının daha yüksek olduğunu vurgulamıştır. İtalya üstüne yaptığı çalışmada (Putnam, 1993), İtalya'nın kuzeyi ile güneyi arasındaki yönetim performansını var olan toplumsal ağlar, güven düzeyi, karşılıklılık gibi noktalarda incelemiş ve sosyal sermayenin önemi üzerinde durmuştur.

Putnam'a göre Baro ve Sala-i Martin'in yakınsama teorisinde gelir seviyesindeki değişim izlenmekte halbuki diğer kurumsal etkenler göz ardı edilmektedir. Putnam ise şartlı yakınsama teorisini öne sürmekte ve sadece gelirdeki yakınsamayı değil kurumsal ve yapısal yakınsamanın da değerlendirilmesi ve ekonomik etkilerinin incelenmesini savunmaktadır. Buna göre Putnam, klasik yakınsama teorisine yukarıda bahsedilen sivil toplum ve kurumsal performans ve vatandaş memnuniyet anketlerini de dahil ederek analizi tekrar yapmıştır. Analiz sonuçlarına göre İtalya'nın gelişmiş ve geri kalmış bölgeleri arasında görülen gelir yakınsamasında bölgeler arası sosyal sermaye farkı anlamlı bir yer tutmaktadır(Tüysüz,2011:71).

Kurumsal performans, o kurumun yer aldığı toplumsal çevre tarafından şekillenir. Bireyler, çıkarlarını farklı biçimde farklı kurumsal çevrelerde gerçekleştirirken, aynı resmi kurumlar farklı toplumsal şartlarda farklı şekilde işlev görürler. Burada üzerinde durulması gereken toplumsal koşulların hangi özelliklerinin kurumsal performansı etkilediğidir. İtalya'da kurumsal performans ve etkili bir yönetimin varlığı araştırılırken, eğitim seviyesi, toplumsal istikrar, kentleşme, personelin istikrarı ya da siyasi partilerin tutumları gibi değişkenlere bakılmasına rağmen bunların kurumsal performansa etkisinin sınırlı olduğu saptanmıştır (Putnam, 1993: 118).

Putnam, İtalya üzerine yaptığı ampirik çalışmada, sosyo-ekonomik modernleşmenin, verimli bir demokraside örgütlenmeyi açıklamada etkisiz kaldığını belirtmiştir. İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki kurumsal farklılıklara ve performansa işaret ederken, ekonomik düzeyde, merkezi bütçeden gelişmemiş güney bölgeler daha çok

ödenek almalarına rağmen, bu mali dağılım aynı oranda gelişime yansımamıştır. Putnam (1993: 86), kuzey-güney arasındaki farklılıkları bu noktada sosyo-ekonomik faktörlerle açıklamaktansa toplumsal ağlar, güven düzeyi, karşılıklılık normları üzerinde durarak kurumsal performans farkını, bölgelerin sosyal sermaye birikimleriyle ilişkilendirmiştir.

Sosyal sermaye yaklaşımında sivil toplum örgütlerinin siyasal sistemin işleyişi açısından önemli işlevleri vardır. Sosyal sermaye yaklaşımı sivil toplum örgütlerini toplumsal ve siyasal yaşamın vazgeçilmez unsurları olarak ele alır (Walters, 2002: 383). Devlet ile siyasal süreç arasındaki ilişkileri “toplumsal hareketler” yoluyla kavramsallaştıran Putnam’a (2000: 152) göre “toplumsal hareketler ile sosyal sermaye o kadar yakından ilişkilidir ki hangisinin tavuk, hangisinin yumurta olduğunu anlamak zordur”.

Putnam (1993: 173), sivil toplum örgütlerini dikey ve yatay olarak ayırmaktadır. Yatay örgütler “eşit statü ve güçteki aktörleri”, dikey örgütler ise “asimetrik hiyerarşi ve bağımlılık ilişkisi içersindeki eşit durumda olmayan aktörleri” bir araya getirir. Yatay örgütleri oluşturanlar arasında ortak karşılıklılık ilişkisi, dikey örgütlerde ise işverenle işçi arasında arasında gözlemlenen türden bir bağımlılık ilişkisi bulunmaktadır. Örgütü oluşturanlar arasındaki eşitsiz ilişki nedeniyle dikey örgütler karşılıklı toplumsal güven ya da ortaklık duygusu yaratmakta son derece kısıtlıdır. Dikey örgütlerin fazla sosyal sermaye yaratma güçleri olmadığını söyleyen Putnam’a (2000: 40, 158-160) göre “gerçek” sosyal sermaye oluşmasının tek yolu yüzyüze ilişkilerdir. Bu açıdan yalnızca toplumsal kökenleri olan girişimler “gerçek” insanlar arasında “gerçek” ilişkilerin olduğu “gerçek” sosyal hareketleri doğurabilir. Greenpeace, Amerikan Emekliler Örgütü, Ulusal Kadın Örgütü gibi geniş bir tabana yayılan örgütlere “sentetik sosyal hareketler” adını veren Putnam bu örgütlerin toplumsal kökenlerinin olmadığını savunur. Belirli bir konuda profesyonel olarak faaliyet gösteren Washington merkezli bu tür siyasal lobi dernekleri, “gerçek” bir sivil sorumluluk anlayışına sahip değildir. Bu örgütlere üye olanların çoğunluğunun temel etkinliği aidat ödemekten öteye gitmemektedir. Üyelerin çok azı birbirlerini tanımakta ve dernek faaliyetlerine katılmaktadırlar. Putnam’a göre bu tür “sentetik sosyal hareketlerde” bireyler aynı sembollere, aynı liderlere, aynı çıkarlara ve büyük olasılıkla aynı ideallere bağlı

olmalarına rağmen birbirlerine bağlı değildirler. Bu nedenle bu tür örgütlerde sosyal sermayenin oluşması son derece zordur.

Putnam'ın sosyal sermaye kavramı toplumsal düzeyde sahip olduğu açıklama gücüne bireysel düzeyde sahip değildir. Bu nedenle eleştirilere konu olmuştur. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye kavramı, bireyleri sosyal ağlarda yer almaya motive eden ana faktörlerden biri olarak ele alınmalıdır (Erdoğan, 2006: 5). Bu çerçevede Bourdieu grup aktiveleri, gruplara katılım, grup üyeliği gibi konularının bireylerde meydana getirdiği faydalara odaklanarak, bunları sağlayan kaynakların neler olduğu üzerinde durmuş ve bu kaynaklar aracılığıyla toplumsallaşmayı tartışmıştır (Parthasarathy and Chopde, 2000: 3).

2.7. Sosyal Sermayenin Öğeleri

Geleneksel iktisat kuramcıları, herhangi bir ekonomik eylem içerisinde bulunan aktörlerin, birbirlerinden bağımsız ve oyunu kurallarına göre oynadıklarını iddia etmelerine rağmen, ekonomik eylemin aktörler arasındaki sosyal etkileşiminden doğarak yeni bir potansiyel güç oluşturduğunu iddia edenler de bulunmaktadır (Granovetter, 1973, 1985; Burt, 1992; Uzzi, 1996). Dolayısıyla, sosyal ilişkilerin ekonomik eylem üzerinde bir etkisinin olduğunu ve aktörlerin ilişkilerini kendilerine fayda sağlamaya yönelik nasıl kullandıkları ve bu etkileşimsel yapı içerisinde oluşan sermayenin nasıl kullanılabilmesi gerektiğini gözden kaçırmamak gerekir. Özetle sosyal sermaye kavramının, o sermaye içerisinde bulunan ağ düzeneklerinin örgütlenme biçimleri sayesinde anlaşılabilmesi ortaya çıkmıştır (Bueno, Salmador and Rodriguez, 2004:557). Ancak bu ağ düzeneklerinin nasıl yapılanacağı ve aktörlere fayda sağlayacağı konusunda tartışmalar devam etmektedir (Sağsan, Yücel ve Sözen, 2010:143).

Sosyal sermayenin unsurları, sosyal sermayenin oluşturulmasını ve geliştirilmesini sağlayan ve birbirleri ile etkileşim içerisinde olan kaynaklar ve aynı zamanda sosyal sermayenin de birer sonucu olabilen olgulardır. Elbette sosyal sermayeye ilişkin ortaya koyulan tanımlardaki çeşitlilik, unsurların ele alınmasında da karşımıza çıkar. Örneğin, Coleman (1998), sosyal sermaye ve insan sermayesi ilişkin makalesinde, Field'ın (2006:34) da belirttiği üzere, insanlar arasındaki ilişkilerin aktörler arasında yükümlülük ve beklentilerin kurulmasına yardım ederek, sosyal çevrede sadakati ve dürüstlüğü

kurarak, bilgi kanallarını açarak, başıboş davrananlara yaptırımlar uygulayarak, belirli davranış şekillerini onaylayarak sermaye kaynaklarını oluşturduğunu göstermektedir. Muthuri, Matten ve Moon (2007:77), çeşitli yazarlara atıfta bulunarak, sosyal sermayenin güven, ağ (network) ve normlar ile; Schuller (2002:4) ise, paralel olarak, sosyal sermayenin normlar, ağlar ve güven ile ilgili bir şekilde tanımlanacağını belirtir. Kendi açılarından sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin üç ana başlığa işaret ederler.

Grootaert ve Bastelaer (2002:30), sosyal sermayenin göstergeleri konusu ele alırken, bu göstergeler üzerinden şu temel unsurlara işaret etmektedir: Yerel birlikler ve ağlar, güven ve normlar, birlikte hareket edebilme. Dale (2005:21) de sosyal sermayeyi oluşturan unsurların sözleşme, güven, ortaklaşa hareket, ortak normlar, bilginin yayılımı ve paylaşılan gelecek anlayışı olduğunu belirtir.

Konuya makro açıdan yaklaşan Dünya Bankası (2012) da, sosyal sermayenin unsurlarını şu şekilde sıralar: Topluluklar ve ağlar, güven ve işbirliği, ortaklaşa hareket ve işbirliği, toplumsal bütünlük ve içerilme (inclusion) ile enformasyon ve iletişim. Tüylüoğlu (2006:16) da literatürü incelediğinde güven, karşılıklılık (reciprocity), ağlar, birlikler (associations), birlik veya grup üyeliği, normlar ve ortak faaliyetler kavramlarının ön plana çıktığı tespitini yapmakta ve böylelikle sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin ışık tutmaktadır. Bu çalışmanın kapsamında, sosyal sermayenin unsurları olarak güven, normlar, toplumsal ağlar ele alınacaktır.

2.7.1.Güven

Güven, sosyal sermayeye ile ilgili gerçekleştirilen çalışmalarda ve yürütülmüş olan araştırmalarda sıklıkla kullanılan kavramlardan birisidir. Sosyal sermaye açısından güvenin önemi, sosyal sermayenin zorunlu koşulu ve başlangıç noktası olarak (Karaçimen, 2002:133) vurgulanır. Zira, sosyal sermayenin ölçülmesini ele alırken de ifade edileceği gibi belirli bir topluluğun ya da toplumun sahip olduğu sosyal sermayeye ilişkin ölçümler, ancak güvenin ölçülmesi ile doğru biçimde ortaya konulabilir.

Güven unsuruna ilişkin olarak üzerinde görüş birliğine varılan bir tanımlamanın olmadığı görülmektedir. Konu üzerinde yapılan çalışmalar, yaklaşımlarına göre, güven ögesinin farklı yönleri üzerinde durmakta ve amaçları doğrultusunda, ele aldıkları

boyutlar çerçevesinde tanımlar vermektedir. Hatta bazı araştırmalarda, güven kavramına yönelik pek çok değişik yaklaşım olduğu için, tanımlanmasının güç olduğu belirtilerek tanımı belirsiz bırakılmaktadır. Ancak, literatürde Francis Fukuyama'nın (1998:37)“üyelerinin ortaklaşa paylaştığı normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirliği yönünde davranan bir toplumda ortaya çıkan beklentiler” tanımlamaları büyük ölçüde kullanılmaktadır. Bu tanımlamalarda yer alan sadece bireyler arası olay ve olgulara dayanmak, samimiyete, yakın arkadaşlığa, dostluğa dayanmak ve herhangi bir dayanağa bağlı hiçbir kural ve düzenleme konularını içermemek güven tanımı için önemli noktalar olarak görülmektedir(Börü,2001:2). Örgütlerde güven konusunda çalışma yapanların büyük oranda üzerinde anlaştıkları nokta güvenin esas itibariyle psikolojik bir temelinin olduğudur (Kramer,1999:571). Fukuyama (1998:37), sosyal sermayeyi, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hakim olmasından ileri gelen bir yeti, olarak tanımlarken; Prusak ve Cohen (2001:51) de, sosyal sermayenin, ilişkiler, topluluklar, işbirliği ve karşılıklı bağlılıklar, makul bir güven düzeyi olmadan var olamayacağı vurgusu yaparak, güveni, kavramın merkezine oturtmaktadır.

Uslaner'e (2001:2-6) göre 3 farklı türde güven bulunmaktadır. Bunlardan birincisi “stratejik”/ “kısmi” güvendir. “Eğer Jane, Bill'in sözünü tutacağına ve Bill de Jane'in sözünü tutacağına inanıyorsa, işbirliğine gitmeye karar verirler ve durum her ikisi için de daha iyi olur.Uslaner'e göre Jane ve Bill'in tercihleri stratejik tercihlerinin bir sonucudur ve ancak Jane ve Bill birbirlerini tanıyorlarsa geçerlidir. İlk defa karşılaştıran 2 kişinin birbirlerine güvenmeleri için stratejik bir sebep bulunmamaktadır. Bu açıdan bakıldığında güven kavramı bireyleri işbirliğine motive edecek bir değişken olarak denkleme dahil olmaktadır.

İkinci tür güven ise bireylerin diğer bireylerin davranışları hakkındaki beklentilerine dayanmaktadır. Uslaner'e göre stratejik güven bireylerin nasıl davrandıklarına dairken, ahlaki/genelleştirilmiş güven “nasıl davranmaları” gerektiğini belirtmektedir. Daha iyimser bir dünya görüşüne dayanan ahlaki/genelleştirilmiş güvenle karşılaştırıldığından stratejik güven belirsizlik içermektedir. Stratejik güven kırılmalıdır, bireyler hayal kırıklığına uğradıkça diğerlerine duydukları güven derecesi azalacaktır. Dışlayıcı özelliği olan stratejik güvenin aksine ahlaki/genelleştirilmiş güven ise bireylerin yaşadıkları deneyimlerden etkilenmez.

Güvenin 3. boyutu ise bireylerin kurumlara duyduğu güvendir. Uslaner bazı yazarların kurumlara duydukları güvenin “trust” yerine “confidence” kelimesiyle tanımladıklarını söylemektedir. Newton (2001:204) kurumlara duyulan güveni siyasal güven olarak adlandırmaktadır. Bununla beraber Uslaner’e göre kurumlara duyulan güven stratejik güvene benzemektedir. Kurumlara duyulan güven hükümetlerin ekonomide, savaşta ve barışta, toplumda kanun ve düzeni tesis etmekte ne kadar başarılı olduğuna bağlıdır.

Misztal (1996), Khodyokov (2007), Hardin (2003) gibi teorisyenlere göre de sosyoloji literatüründe güven, hem bireysel bir nitelik olarak hem de sosyal ilişkilerin niteliği olarak veya sosyal sistemin bir niteliği olarak kavramsallaştırılır.

Güven teorisyenlerinden olan Seligman’ın (1977:14-17) ifade ettiği gibi, modern toplumun “konsensus” olarak ele aldığı şey aslında kişiler arası etkileşiminin arttığı ağ gruplarında oluşan güven duygusudur. Bahsedilen grup-grup ya da birey-grup etkileşimin reel karşılığı olan ağ grupları; gönüllü organizasyonlar, vatandaşlık grupları, dini grup ve cemaatler, dernekler, sivil yapılanmalardır.

Benzer şekilde Seligman (1977:14) daha ileri giderek şunu ifade eder: “Genel olarak konuşmak gerekirse modern toplumun meşruiyeti tam anlamıyla hükümetlere ve otoritelere olan “güven” de ortaya çıkar.”

Erdem’e göre (2003) göre güven değerini bilemediğimiz ve daha çok kayb olduğunda anlaşılabilir bir unsur olarak karşımıza çıkarken özellikle güven bireyler arası hijyen koşulu olarak tanımlanmaktadır.

Sosyal sermaye genel olarak güven ilişkisine dayalı bir kavramdır. Güven ise, hem kişiler arası ilişkilerin bir sonucu hem de kültürel ve ahlaki değerlerle, günlük yaşam ve iş deneyimine göre değişen dinamik bir olgu olarak tanımlanabilmektedir. Ekonomik dinamizmin sağlanmasında toplumsal güven önemli bir parçadır. Yasama ve yürütme, çalışanlar ve yöneticiler, siyasi partiler, hükümet ve özel gruplar, küçük firmalar arasında işbirliği gereklidir. Her hangi bir sözleşme aracılığıyla bu işbirliğinin sağlanması masraflı ya da imkânsız olabilirken, güven, işbirliğini sağlayan bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir topluluk içinde güven seviyesinin yüksek olması durumunda, işbirliğinin de yüksek olacağı varsayılabilir. İktisadi ve sosyal işbirliği

mekanizmalarının güvene gereksinim duyduğuna (Munck, 2003:218), işbirlikçi davranışları olanaklı kıldığına, ağ ilişkilerini desteklediğine ve işlem maliyetlerini düşürdüğüne ilişkin fikir birliği söz konusudur (Rousseau et al, 1998:394; Griffith and Harvey, 2004:246; Fussel et al., 2006; Pastor and Tortosa-Ausina, 2008:226).

Cohen ve Prusak (2001) çalışmalarında güvenin önemine şöyle vurgu yapmaktadırlar: *“Sosyal sermaye güvene dayalıdır. Sosyal sermayeyi karakterize eden ilişkiler, topluluklar, işbirliği ve karşılıklı bağlılıklar makul bir güven düzeyi olmadan var olamazlar. John Locke güvenin “insanların işlerini kendi başlarına yapmalarını sağladığını söylüyor” ve aslında verdiği bütün örnekler başkalarıyla bağlantılı olan birey yada gruplara aittir. Tam bir güven yoksunluğu olsa olsa yalıtılmış bireycilik anlamına gelir. Biz güveni sosyal sermayenin zorunlu bir koşulu ve başlangıcı olarak görüyoruz.”*

Güvenin, üyelerinin paylaştığı normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirliği yönünde davranan bir toplumda ortaya çıkması beklendiği (Fukuyama, 1998:37) ve paylaşılan değerlerden doğduğu belirtilir.

Güvenme davranışının ilk belirleyicilerini analiz eden Breeman’dan sonra, güven türleri diyebileceğimiz vurgusuyla Khodyakov (2007), güven analizine dair 3 boyutlu bir yaklaşımla güven literatüründe yerini almıştır:

- Kişilerarası yoğun güven (thick veya strong): Güvenin ilk şekli olan bu anlayış, bireyin aile üyeleri arasında, akrabalarında ve yakın arkadaş çevresinde ortaya çıkar. Sosyal etkileşimi mümkün kılan yoğun güven ilişkilerinin ötekine karşı iyimser bir tutumun oluşumunda büyük rol oynadığını vurgulamak gerekir. Yoğun güvende Ericssoncu tanımla ifade edilen, “temel güven” hissinin, çocukluk döneminden itibaren kişiler arası ilişkilerde önemli rol oynadığı vurgusu hakimdir (Khodyakov, 2007:120-121). Benzeri bir vurgu Putnam’ın bağlayıcı sosyal sermaye analizinde de görülmektedir.
- Kişilerarası zayıf güven (thin): Birey, karşı aktörü ne kadar çok tanırsa, ona olan güveni de o kadar artar ve aynı aktörle o kadar uzun süre etkileşimde bulunabilir. Bu varsayım tarafların detaylı bilinmesi dahilinde ve iki tarafında rasyonel davranması halinde geçerli olacaktır (Khodyakov,2007:122). Yeni tanışan taraflar, grup ya da birey

olsun birbirlerine güvendiklerini kendi yöntemlerine göre test edip güvenip güvenmeyeceğine karar verecektir. Bu itibarla kendini ve karşı tarafı bilmek önem arz eden bir diğer konu olmaktadır.

- Kurumsal güven (institution): teorik yaklaşımlar ne olursa olsun modern toplumda kurumsal güven, kişiler arası güvenden daha önemlidir. Çünkü kurumlar daha fonksiyonel ve daha fazla imkana sahiptirler. Bu da bireyleri amaçlarına ulaşmada daha kolay bir yol sağlar. Kurumların efektif kullanımı ve kişiler arası güvenin artmasında da etkili olmaktadır. Vatandaşlar büyük ihtimalle hükümete ve onun kurumlarına günlük yaşamlarında güvene ihtiyacı hissedecek ancak bu durum tabii ki kurumların meşruiyetine, teknik yeterliliğine ve verili görevlerini yerine getirme etkinliğine göre değerlendirilecektir (Khodyakov,2007:123).

Metodolojik olarak güven tanımlamaları konusunda belirsizlik sürerken, sosyal sermayenin ve güvenin belirleyicilikleri konusunda uzlaşmaya varılmış gibidir. Makro düzeydeki değişkenlerden ülkelerin gelir düzeyleri ve gelirlerin adil dağılması sosyal sermayenin ve bireyler arası güvenin gelişimine pozitif katkıda bulunmaktadır. Daha adil gelir dağılımı bireylerin yoksulluktan uzaklaşmaları için önemli bir ortam hazırlarken aynı zamanda sivil toplum hareketleri içinde daha fazla yer almalarına yol açacaktır. Toplumların kolektivist ya da bireyci olmaları, sosyal sermayeyi yakından etkilemektedir. Kolektivist toplumlarda etkileşim bireylerden çok gruplar arası olduğundan grup içinde “stratejik güven” yüksek olmakta, ancak grup dışında bireylerin birbirlerine olan güven derecesi düşük kalmaktadır(Uslaner, 2002: 15). Kurumsal düzenlemelerin belirsizlikleri azalttığı ve birey davranışlarını sınırlaması nedeniyle öngörülebilirliği arttırdığı belirtilmektedir(Renno, 2000:10). Ayrıca etkin bir adalet mekanizmasının olması bireylerin diğerlerine güvenmesini de kolaylaştırmaktadır (Uslaner, 2002: 15).

Fukuyama (1995)’ya göre de kişiler arası güven sosyal ilişkilerin birçok çeşidinde ortaya çıkan temel bir konudur ve şöyle özetlenmiştir: “Eğer bir işletmede insanlar birbirlerine güveniyorsa, yapılan işteki maliyetler daha düşük olacaktır (Schaik, 2002).” Güven duygusunun geliştiği bir toplumda örgütsel etkinlikler daha sağlıklı ve buna bağlı olarak örgütsel yenilikler de daha başarılı olabilmektedir. Çünkü yüksek güven duygusu her türden sosyal ilişkide kendini göstermekte, bunun tersine birbirine güvenmeyen insanların oluşturduğu örgütler resmi kurallar ve düzenlemeler sistemi

şeklinde olmaktadır. Hatta bazı durumlarda, sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlamaktadır. Toplumda güvenin yerini alan bu yasal mekanizma, “işlem maliyeti” diye adlandırılan ek bir maliyeti kapsar. Diğer bir deyişle toplumdaki yaygın güvensizlik bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenmektedir (Börü, 2001:4). Güven toplumsal sistemin önemli bir akışkanı olarak etkin bir değerdir. Sistem içinde güven ve benzeri değerler, sadakat veya doğruyu söyleme “dışsallıklar” yaratmaktadır. Onlar tıpkı bir mal gibi gerçek, pratik ekonomik değerleri vardır ve sistemin etkinliğini artırır, daha fazla mal üretmeye veya yüksek düzeyde itibar edilen değerleri üretmeye imkân tanımaktadırlar (Fukuyama, 1998: 167).

Fukuyama’ya (1998: 239) göre, toplumlarda yaygın güven duygusu, bireylerin üçüncü taraflar tarafından belirlenmiş bir takım kurallar veya resmi nitelikteki prosedürlerin aracılığına ihtiyaç duyulmadan, birbirleriyle direkt olarak ilişkiye girmesine imkân tanımaktadır. Görece kurallara bağlı olmayan bir ortamda faaliyet gösterebilmenin hem ekonomik hem de sosyal örgütlenme düzeyinde belirli avantajları bulunmaktadır. Sosyal ilişki biçimlerinin giderek daha geniş ve yaygın biçimde düzenlenmesi, akılcı bir etkinliğin göstergesi değil, aksine sosyal işlevlerin çalışmamasının bir işaretidir. “İnsanlar ilişkilerinde ne kadar çok kurallara bağımlı hale gelirlerse, birbirlerine o denli az güvenirlir. Bunun tersi de doğrudur” (Fukuyama, 1998: 39).

Sosyal sermaye açısından bakıldığında güven hem sermaye oluşturucu bir kavram hem de bir çıktı olarak ele alınmaktadır. Güven ilişkilerinin yaratılması ise Fukuyama’ya göre bireylerin, kendilerini üyeleri olarak hissedebilecekleri, tümüyle gönüllülük üzerine kurulan topluluk-cemaat ilişkilerinin birbiriyle ilişkileri üzerinden doğmaktadır. Bu nedenle bireyler kimliklerini millet, ideoloji gibi total bulunan referanslardan değil üyeleri buldukları cemaatlerden alırlar, başka bir deyişle kültür temelli bir kimlik edinme süreci ve kültür farklılaşmalarının getirdiği pazar farklılaşmaları (heterojenliği) sosyal sermaye kavramı içerisinde önemli bir yer etmektedir(Fitzsimons,2000).

Field’e göre (2006: 89), diğer insanlarla iletişime geçtiğimiz çeşitli durumlarda, kredi kartı kullanırken, evlenirken, uçağa binerken, bir suçu bildirip bildirmemeyi düşünürken ya da nasıl oy vereceğimize karar verirken güvenin önemi ortaya çıkmaktadır. Güven ve güvenilirlik sosyal ve ekonomik ilişkileri kolaylaştıran bir madde gibi düşünüldüğünde,

güvenin olmadığı durumlarda toplumsal yaşamda maliyeti yüksek, fazla zaman harcanan ve bürokratik bir durum ortaya çıkmaktadır(Field, 2006: 89).

Sosyal sermaye, bu noktada daha çok yakın ilişki içerisinde olmaksızın geliştirilen güven üzerinde durmaktadır. Toplumun genelinde bireyler arasında geliştirilen güven ortak olarak hareket edebilmenin bir öncüsüdür. Kolektif eylemin ikileminin geliştirilen güven aracılığıyla çözümlenebilmesi mümkün olmaktadır (Putnam, 1993: 167).

Güven, özgür bireyin davranışı hakkında tahmin yapabilmeye işaret etmektedir. “ Bir kişiye ya da kuruma herhangi bir işi yapacağını söylediği için güven duyulmaz. O kuruma ya da kişiye, onun daha önceki pozisyonu, davranışlarının sonuçları, becerisi bilindiği için, beklenen davranışı yerine getirmeyi seçeceği varsayılır ki güven duyulur.” (Putnam, 1993: 171).

Birinin diğer insanlara güvenmesi, diğer insanların onun temel değerlerini paylaştığına dair, temel ahlaki bir varsayım üzerinde şekillenir. Diğer kişiler onunla dini ya da siyasi bakımdan aynı görüşleri paylaşmıyor olabilirler ancak temel bir düzeyde, gerekli olan işbirliğini yapmak için bireyler arasında ortak bir takım bağların bulunduğu argümanını herkes kabul etmektedir. (Uslaner, 2002:1-2). Uslaner (2002), güven kavramını etik bir değer olarak kabul ederken, başkalarına güven duymanın altında yatanın başkalarını da kendi gibi görme, başkalarının davranış biçimini kendi davranışıyla eşit tutma eğiliminden kaynaklandığını savunmaktadır.

Topluluklar, karşılıklı güvene ve bu duygunun altında yatan ahlaki bir takım normlara dayanır ve bu duygu olmadan kendiliğinden ortaya çıkamazlar. Güvenin, üyelerinin ortaklaşa paylaştığı normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirliği yönünde davranan bir toplumda ortaya çıkması beklenir. Bu normlar, din, adalet gibi derin ‘değerler’ hakkında olabileceği gibi, davranış kodları, günlük pratikler gibi konuları da ele alır (Fukuyama, 2001: 11-12). Bu noktada güven ile işbirliği içinde davranan bir toplum arasında karşılıklı bir ilişki söz konusudur. Bireyler arasında güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda bir yandan işbirliği içinde hareket etme isteği artarken, işbirliği yönünde davranan bu toplumlarda güven düzeyinin artması söz konusu olmaktadır.

Literatürde güven kavramı işbirliği ile yakın ilişkilidir ve hatta zaman zaman iki kavram karıştırılmaktadır. Güven üzerine artan ilginin temelinde, kısmen de olsa işbirliğine dayalı ekonomik davranışın öneminin artması yatmaktadır (Korczynski, 2000:1).

Coleman'a (1994:91) göre güven toplumsal etkileşim biçimleri içinde risk taşıyan bir faktördür. "Güven, bir kişinin aldığı riskin değerinin davranışına bağlı olduğu durumlarda ortaya çıkar". Bu noktada birey, karşısındakine duyduğu güven doğrultusunda tercih yapmaktadır. Klasik mahkûm ikileminde, mahkûmların sorgu sırasında birbirlerinin ne söylediğine dair düşünceleri, onların karşılıklı güven içinde mi yoksa aksine bir durumda olup olmadıklarına bağlıdır. Ya her ikisi de suçu değerinin üstüne atmakta ya da suçun varlığını inkâr etmektedirler. Bu durumda eğer ikisi arasında karşılıklı güven mevcutsa, her ikisi de suçu inkar ettiği için serbest kalma şansları da bulunmaktadır. Coleman'ın güven ile ilişkilendirdiği başkalarının davranışa dair risk alma bu noktada önemlidir.

Güven gibi sosyal sermaye öğelerinin çoğu, ahlaki kaynaklardır ki bu kaynakların arzı kullanıldıkça artar, tersine kullanılmadıkları ölçüde tükenirler (Putnam, 1993: 169). Bu noktada toplumsal güvenin inşa edilmesi ve tekrarlanan eylemler aracılığıyla korunması gerekmektedir. Birinin davranışı, daha önceki davranışı göz önünde bulundurularak değerlendirilir ve hangi yönde bir eylemde bulunacağı bu doğrultuda diğerleri tarafından tahmin edilmektedir. Sürekli olarak güven telkin eden davranışların yer aldığı bir ortamda, güven düzeyi bir yandan artarken, sapan davranışta bulunanların da güvenilirlik çerçevesinde hareket etmeleri yaptırımlar aracılığıyla sağlanabilmektedir.

Toplumsal güven, bireylerin, toplumsal ikilemlerin üstesinden gelerek, bir grubun ya da toplumun çıkarları doğrultusunda hareket etme isteklerini güçlendirmektedir(Freitag, 2003: 944). Siyasal kültür üzerine geliştirilen teoriler, siyasal ve toplumsal güveni, siyasal toplumsallaşma, kurumsal performans, siyasi destek ve yurttaş katılımı gibi unsurları içine alan nedensel olarak birbirine bağlı bir dizi öge içinde merkezi bir yere koymaktadırlar (Mishler and Rose, 2005: 1057).

Toplumsal güvenin oluşması, bireyler arasındaki güvenin oluşumundan daha karmaşık ve planlanmış bir yapıyı gerektirir. Aynı bireyde olduğu gibi toplumların da bir bilinci vardır ve bu bilinç, geçmişten edindiği deneyimleri ve duyguları bugünün kararlarını

vermekte ve tutum oluşturmakta kullanılır. Kişiler arası iletişimde güven/güvensizliği ortaya çıkararak nedenler, toplumsal iletişimde farklı unsurlarla kendini göstermektedir. Kişiler arası iletişimde güven/güvensizliği yaratan etmenler; dedikodu, günah keçisi yaratma, suçlama, yalan söyleme, yanlış bilgilendirme; toplumsal güven/güvensizliği yaratan etmenler ise olumsuz toplumsal olaylar, doğal afetler, ekonomik ve sosyal iktidarsızlıklar, yabancılaşma ve biz ve ötekiler ayrımıdır (Doruk, 2009:198).

Putnam, “*Bowling Alone The Collapse and Revival of American Community*” (2000), adlı çalışmasında Amerika’da sosyal sermaye stokunun azalmasını, güven, karşılıklılık ve işbirliği normlarının toplum içindeki dayanışmayı etkilemesiyle açıklarken; Uslaner gelir farklılığının yani toplumsal eşitsizliklerin bu normlara zarar verdiği ölçüde toplumsal bağları zayıflattığına işaret etmektedir. Birleşik Devletler’de bireyler arasındaki gelir farklılığı arttıkça, Amerikalılar daha az güven duygusu içinde olmaya başlamışlardır (Uslaner, 2002:5).

Toplumsal güven, bireyler arasında işbirliğini güçlendirirken, aynı zamanda her bir birey için fayda sağlamaktadır. Örneğin, Putnam’a (1993:167-168) göre, kişiler arası güvene dayalı ve hemen hemen her toplumda yer alan *dönüşümlü yardımlaşma dernekleri* resmi olmayan bir biçimde bireyler arasında dayanışmayı sağlar. Bu tip yapılar, tamamen içinde bulunan bireylerin grubun diğer üyelerine güven duymasıyla ilgilidir. Birbirlerine güven duyan bir grubun her ay belirli bir miktar vererek oluşturdukları bir fon, dönüşümlü olarak her ay grup içinden birine verilerek, toplu bir yardım sağlanmaktadır. Bu tip dönüşümlü yardımlaşma birlikleri toplu eylemin ikilem mantığına ters düşmektedir. Grup üyeleri, biriken tasarrufu aldıkları aydan sonra, ödeme yapmaya devam etmektedirler. Bu noktada grup üyelerinden herhangi biri, kendisinin sırası geçtikten sonra var olan düzeni ihlal etme eğiliminde olabileceken, düzeni devam ettirmektedirler. Düzenin devamını sağlayan üstten her hangi bir yasal kısıtlama değildir; aksine bu dönüşümlü, güvene dayanan sistemin ta kendisidir. Herhangi bir şekilde sistem birileri tarafından ihlal edilirse devamını sağlayamamaktadır. Bu tip bir organizasyona katılacak olan bireyler bu noktada karşılıklı güvenilirlik ve dürüstlük temelinde seçilirler. Bu organizasyonlar salt ekonomik işlevi olan kurumlar olarak görülmekten çok, toplumda dayanışmayı güçlendiren sosyal kurumlar olarak algılanmaktadırlar. Küçük ölçekli bu kurumların başarısı, içinde yer alan bireylere, daha karmaşık ve büyük problemleri çözmeye olanak sağlamaktadır. Farklı bir amaçla bir

araya gelen bu bireyler arasında gelişen iletişim ağları ve güven bir süre sonra daha başka toplumsal sorunların tartışılabilirdiği ve sorgulandığı alanları da beraberinde getirmektedir.

Putnam' göre, dönüşümlü yardımlaşma dernekleri genellikle, kooperatifler ve diğer yardım ve dayanışma dernekleri ile bağlantılıdır. Bunun nedeni, gönüllü işbirliği biçimlerinin aynı sosyal sermaye stokundan beslenmesidir. Ortak meraların kullanılması örneğinde olduğu gibi, bireyler uzun süre böyle bir işbirliği içinde bulduklarında ve karşılıklılık modelleri ve paylaşılan bir takım normlar geliştirdiklerinde, onun aracılığıyla, ortak kaynakların kullanımıyla ilgi sorunların çözümünde kullanılacak kurumsal düzenlemeleri oluşturabilecekleri, sosyal sermayeyi de biriktirmektedirler (Putnam, 1993: 169). Burada güveni yaratan davranış biçiminin sürekli olarak tekrarlanması söz konusudur. Kişiler arası güvensizlik iktisadi gelişmeyi olumsuz yönde etkilerken, ekonomik sıkıntı yaşanan toplumun birbirine güven duyması ve dolayısıyla sosyal sermayesinin yüksek olması beklenemez. Çünkü ekonomik problemlerin temeli gelir dağılımının dengesizliğidir ve bu da ülkedeki rüşvet, hırsızlık, gasp, hortumculuk vb. suç oranlarını artırmaktadır.

Ayrıca düşük güvenli toplumlarda, büyük çaplı ortaklıkların kurulması zorlaşmakta ve yabancı sermaye gelmemektedir. Bir toplumda güvenin azalması, sosyal ilişkileri düzenlemek için daha mücadeleci hükümetlerin, kurallara müdahalesine ihtiyaç duyulmaktadır (Heral, 2006). Bunun yanında, sosyal sermayenin artırılmasındaki en önemli unsur ise eğitimidir. Eğitilmiş ve bilgi ile donatılmış, dolayısıyla entelektüel sermayesi yüksek olan bir insan sermayesi, ekonomik kalkınma ve toplumsal gelişmede sağlamada önemli bir yere sahiptir.

2.7.2. Normlar

Normlar kültürün önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Normlar, toplumun sahip olduğu kurallar sistemini ifade etmekte ve bireyler bu sisteme uygun şekilde davranmadığında yaptırımlarla karşılaşabilmektedir. Her kültürde toplumsal düzeni sağlayan, bireylere yol gösteren, doğruyu ve yanlış, iyiyi ve kötüyü belirleyen kurallar, standartlar ve fikirler bulunmaktadır. Bireylerin tutum ve davranışlarını belirleyen bu kural, standart ve fikirlere "norm" denilmektedir (Unutkan,1995:11). Bir başka ifade ile

normlar, davranışı doğrudan etkileyen genellikle yazılmamış ve resmi olmayan beklentilerdir. Normlar temel varsayımlar ve değerlerden çok daha fazla belirgin olduklarından örgütsel yaşamın kültürel görünümünün anlaşılmasında daha somut araçlar olmaktadır (Terzi,2000:46). Böylelikle normlar bireylere yol gösterici bir özellik taşımaktadırlar.

Sosyal sermayenin tanımı ile ilgili bölümünde yer alan “insanların bir arada hareket etmesine imkan sağlayan normlara ve ağlara karşılık geldiğini” ifade eden sosyal sermayeye ilişkin tanımlamada da resmedildiği üzere, sosyal sermayenin kavram olarak ortaya koyulabilmesi ve de bir yöntem, bir sistem veya bir araç olarak kullanılabilmesi açısından normlar, ağlarla birlikte, kilit niteliktedir (Öğüt ve Erbil, 2009:18). Grootaert (1998:2) de, sosyal sermayenin sosyal ağlardan meydana geldiğini ve topluluğun üretkenliğinin üzerinde etkisi olan normlarla ilişkilendirildiğini söyleyerek bu durumun önemine atıf yapar.

Karşılıklılık bireyler arasındaki etkileşimin temelinde yatan toplumsal normların başında gelmektedir. Bireyler davranışlarını, karşısındaki bireylerin ya da grubun o davranışına karşılık vereceği varsayımıyla hareket ederek belirlemektedirler. Buradan kasıt her davranışı beklenti doğrultusunda gerçekleştirme değildir. Her hangi bir eylemin uzun ya da kısa vadede toplumsal sonuçlar doğuracağı ve bu sonuçlardan davranışı yapan bireyin etkileneceği anlamını taşımaktadır.

Coleman’a (aktaran Putnam, 1993: 171) göre sosyal normlar, herhangi bir toplumsal aktörün gerçekleştirdiği eylemi kontrol etme hakkını diğerlerine aktarır, çünkü eylem olumlu ya da olumsuz dışsallıklar -yani diğerleri için sonuçlar- doğurmaktadır. Normlar; model alma, toplumsallaşma ve yaptırımlar aracılığıyla temin edilmektedir. Bireyin davranışı toplum içinde bu normlar aracılığıyla diğerleri tarafından değerlendirilmektedir. Toplumsal olarak geliştirilen bu normlar birey davranışı üzerinde yaptırım gücüne sahiptir. Toplumsal etkileşim sürecinde bireylerin karşılıklı olarak birbirlerinin davranışlarını kontrol ettikleri bir dizi değerler kümesi olarak varlık göstermektedirler.

Putnam’a (1993: 172) göre, karşılıklılık iki çeşittir; birincisi, “dengeli” (veya özel), ikincisi ise “genellenmiş” (veya dağılmış) olarak ifade edilmektedir. Dengeli

karşılıklılık, bir takım unsurların eşzamanlı olarak değiş tokuşunu ifade ederken; genellenmiş karşılıklılık ise, her hangi bir zamanda karşılıksız veya dengesiz, sürekli bir değiş tokuş ilişkisine işaret etmektedir. Ancak bu tarafların o an için her hangi bir fayda sağlamaksızın bahşedilen şeyin, gelecekte bir gün geri döneceğinin beklentisini de içinde barındırır. İş yerlerinde yılbaşında hediye çekilişlerinin düzenlenmesi dengeli karşılıklılığa bir örnek olarak gösterilebilir. Arkadaşlık ise her zaman içinde genellenmiş karşılıklılığı ihtiva eder (Putnam, 1993: 172). Örneğin, “güvenin kendisini sosyal sistemin gelişmekte olan bir mülkiyeti” olduğunu ifade eden Putnam (1993:177), ardından, “eylemlerinin yerleşik olduğu sosyal normlar ve ağılar sayesinde bireylerin güvenme yeteneğine sahip” olduklarını ifade eder. Güvenin bir grubun bütün üyeleri arasında genelleşmiş bir nitelik kazanmadan önce, grubun bir bütün olarak ortak normları benimsemesinin vazgeçilmez olduğu belirtilir (Karaçimen, 2002:126).

Sosyal güven temelli olan normlar, yaptırım maliyetini düşürdükleri ve işbirliğini kolaylaştırdıkları için sürekli olarak gelişirler. Bu normların en önemlisi karşılıklılıktır. Genellenmiş karşılıklılık, sosyal sermayenin üretken bir parçasıdır, özellikle kolektif eylemin ikileminin çözülmesinde etkin rol oynar.

Genellenmiş karşılıklılık normu, sosyal sermayenin oldukça üretken bir parçasıdır. Bu tür bir karşılıklılık ilişkisinin olduğu toplumlarda, kolektif eylem problemleri daha verimli bir şekilde çözülebilmektedir. Karşılıklılık, kişisel çıkar ile dayanışma arasında arabuluculuk görevini üstlenir. “Karşılıklılık ilkesi temelindeki her bireysel eylem, kısa dönemde bir fedakârlığın ve uzun dönemde kişisel çıkarın birleşimidir. ...sana şimdi yardım ediyorum çünkü gelecekte kesin olmamakla birlikte senin yardımına ihtiyaç duyabilirim... Karşılıklılık, kısa dönemde her biri fedakârlık (başkaları için fayda) gibi görünen fakat uzun vadede, her bir katılımcıyı önceki durumundan daha iyi bir noktaya taşıyacak bir dizi eylemden meydana gelir.” (Putnam, 1993: 172).

Toplumsallık; hareketlerin kontrol edilmesi olarak tanımladığında var olan bir norm bireyler tarafından değil, diğer kişiler tarafından düzenlenmektedir. Böylelikle sosyal sistemlerde fikir birliğinin derecesini göstermektedir (Napahiet, Groshal,1998:255). Bir görüşe göre normların varlığı ve etkiliği, sosyal sermayenin güçlü, buna karşın bazen de kırılğan şeklini göstermektedir (Coleman,1988:104). Birçok teorisyen sosyal sermayenin öncelikli dayanağının paylaşılan normlar olduğunu ifade eder. Yapılan

araştırmalar, şebeke bağlarını kapsayan sosyal sermaye miktarının belirlenmesinde paylaşılan normların rolünü vurgulamaktadır (Adler, Kwon,2000:98). Normlar özellikle kişisel çıkarlardan vazgeçerek ve kolektiflik yararına hareketi zorunlu kılmaktadırlar (Coleman;1988:105). Bu bağlamda normlar, sosyal sermayenin unsurları arasında yer almaktadır. Normlar, proseslerin değişiminde önemli bir etki, bilginin değişimi için taraflara erişim imkanı ve bu tarz değişimde angaje olabilmek için motivasyon sağlayabilmektedir (Napahiet, Groshal,1998:255). Bu açıdan incelendiğinde, normlar ödöl ve ceza sistemlerinin varlığı ile bilgi paylaşımı için bireyleri motive etmektedirler. Bu sayede, örgüt içinde bilgiye erişim ve dolayısıyla yeni bilgi üretimi sağlanmaktadır.

Bireyler karşılıklı bir güven duygusu içinde oldukları müddetçe, aralarındaki alış-veriş ilişkisi de sürekli olarak tekrarlanır. Sürekli olarak tekrarlanan bu ilişkiler aynı zamanda genellenmiş karşılıklılık normunun da teşvik edilmesi anlamına gelir (Putnam, 1993: 172).

Bir örgütün içerisinde hangi davranışların onay gördüğü hangi davranışların onay görmediğinin incelenmesi o örgütün normlarına ilişkin bilgi sahibi olunmasını sağlamaktadır. Topluluk, bireye topluluğun normlarına uyması için yaptırım uygulamaktadır. Bu yaptırımlar sıklıkla davranışın kesin bir şekilde oluşmasını sağlamaktadırlar. Yaptırımın anlamı topluluğun bireyden istediği davranışlara verdiği ödülleri, aykırı davranışlara verdiği cezalardan oluşan baskı düzenidir. Ayrıca normlar ödüllendirme ve cezalandırma mekanizmaları ile korunmaktadırlar. Söz konusu ödöl ve cezalar biçimsel veya biçimsel olmayan şekilde ortaya çıkabilmektedirler. Ayrıca normlar öğrenebilirlik bir nitelik taşımakta ve zaman içinde alışkanlık haline gelmektedirler. Normlara uyulması çoğunlukla otomatik gerçekleşmekte ve birey çoğu zaman bir norma uyduğunu bile fark etmemektedir (Unutkan,1995:12) Dolayısıyla örgütün üyeleri o örgüte ait davranış kalıplarını öğrendikten sonra, bunları unutkanlık derecesinde içselleştirmektedirler.

Karşılıklılık normu toplumsal ağlar aracılığıyla şekillenir. Bir toplumda, düzen ve düzensizliğin, işbirliği ve fırsatçılığın var olması, önceden var olan ve süregelen toplumsal ağlarla ilişkilidir.

2.7.3. Toplumsal Ağlar

Bireylerin hedeflerini sürdürmelerini sağlayan ve toplumu bir arada tutmaya yardımcı olan geniş ilişkiler kümesi olarak tanımlanabilecek toplumsal ağlar, sosyal sermayenin merkezinde yer almaktadır (Field, 2006: 4).

Toplumsal ağlar, bireyin iradesi dışında içinde bulunduğu aile, din, cemaat gibi yapılar olabilmemesinin yanında, bireyin daha sonradan kendi iradesi ile katıldığı futbol kulüpleri, müzik koroları gibi yapılar da olabilmektedir (Akdoğan, 2002: 72). Bu ağlar içinde yer alan insanlar arasında güvene dayalı bir ilişkinin kurulacağı ve bu sayede bireylerin dayanışma ve ortak hareket etme isteklerinin daha fazla olacağı sosyal sermaye literatüründe vurgulanan bir noktadır. Komşu dernekleri, korolar, kooperatifler, spor kulüpleri, kitlesel partiler gibi sivik yükümlülük ağları, yoğun bir yatay etkileşimi temsil etmektedir. Sivik yükümlülük ağları, sosyal sermayenin hayati bir biçimidir. Bir toplumda bu tip ağların yoğun olarak var olması, yurttaşlarının karşılıklı fayda için işbirliği yapabilme yetilerinin artmasını sağlamaktadır (Putnam, 1993:173).

Sosyal sermaye açısından hem ilişki ağlarının yapısı hem de ilişkilerin kalitesinin çeşitli sonuçlara ulaşmak için önemli olduğu belirtilmektedir (Stone, Gray and Hughes, 2003: 3)

Putnam'a (1993: 173) göre, modern ya da geleneksel, otoriter ya da demokratik, feodal ya da kapitalist her toplum, hem formel hem de enformel, kişiler arası iletişim ve alış-veriş ağları ile sarılı durumdadır. Bu ağların bir kısmı 'yatay' iken; yani eşit güç ve statüye sahip gruplar tarafından oluşturulurken, bir kısmı asimetrik hiyerarşi ve bağımlılık ilişkilerinin yer aldığı grupları birbirine bağlayan 'dikey' örgütlenmelerdir. Gerçek hayatta bu ağlar hem dikey hem de yatay bir takım ilişkilerin yer aldığı yapılardır. Örneğin, her bowling takımının bir kaptanı olduğu gibi, hapisanelerdeki gardiyanlar da bazen mahkûmlarla arkadaşlık ederler. Dikey örgütlenmiş bir ağ, içinde yer alanlar için ne kadar yoğun ve önemli olursa olsun, sosyal güven ve işbirliğini olumlu bir yönde katkı sağlayamazlar. Paylaşılan değerler temelinde Ku Klux Klan ya da Mafya örgütlenmeleri de işbirliğine ilişkin sonuçlar doğururlar ve sosyal sermayeleri vardır ancak, aynı zamanda içinde buldukları toplum için negatif dışsallıklar üretmektedirler (Fukuyama, 2001: 8). Zaman zaman diğer grupları dışlama eğilimi

gösterebilecekleri gibi ast-üst ilişkisi etrafında şekillenen bu tip yapılar, üyeleri için de işbirliğinden ziyade itaat ilişkisine dayanmaktadırlar.

Dikey bilgi akışı, yatay bilgi akışına oranla daha az güvenilirdir, çünkü alt kademelikler bilgiyi sömürülmeye karşı bir engel olarak kullanırlar. Daha da önemlisi, fırsatçılık tehlikesine karşı karşılıklılık normlarını destekleyen yaptırımların yukarı kademelere dayatılması zordur, dayatılsa bile kabul ettirilmesi pek de mümkün olmaz (Putnam, 1993:174). Örneğin, patronaj ilişkileri, kişiler arası alış-veriş ve karşılıklı yükümlülükler içerir ancak, bu değiş tokuş dikeydir ve yükümlülükler asimetrik özellik taşır. Klientalist ilişkilerin dikey örgütlenmesi, yukarıdan fayda sağlayanlar arasındaki yatay ve yardımlaşmaya dayalı grup örgütlenmelerini göz ardı ederek, bunların herhangi bir şekilde birbirleriyle ilişki içinde bulunmasını engeller. Karşılıklılık yerine bağımlılıkla tanımlanan dikey patron-klient ilişkilerinde, fırsatçılık her iki taraf için de daha olası olacaktır (Putnam, 1993: 175). Bu açıdan, kolektif eylem ikilemelerini çözmede yatay örgütlenmeler dikey örgütlenmelere oranla daha başarılıdır. Bu da 18. yüzyılda kapitalizmin feodalizme oranla daha verimli olmasının, ya da 20. yüzyılda demokrasinin otokrasiden daha etkin olmasının nedenlerini açıklamada yardımcı olabilir (Putnam, 1993: 175).

Toplumsal ağlar, toplumun geniş anlamda bütün kesimlerini içine alarak, işbirliğinin toplumun tabanına yayılmasını sağlar. Toplumsal boşluklara değinerek daha geniş boyutlu bir işbirliğini besler. Toplumsal ağların bir parçası olan bireyler arasındaki “güçlü” bağlar (akrabalık, samimi arkadaşlık vs.), toplumsal eylemi ve bütünlüğü sağlamada “zayıf” bağlardan (ikincil bir dernek üyeliği, tanışıklık ilişkisi vs.) daha az önem arz eder. “Zayıf bağlar, belirli gruplar içinde yoğunlaşmış güçlü bağların aksine, farklı küçük grupların üyelerini birbirine bağlar” (Putnam, 1993: 175). Toplumun geneline yayılmış olan bu ağlar toplumsal iletişimin ve güvenin artırılmasında etkilidir.

Kolektif eylemin ikilemini çözmede, yatay ağlar taraflara yardımcı olduğuna göre, yatay bir şekilde yapılanmış örgütler de geniş anlamda kurumsal performansa olumlu bir etkide bulunurlar. Yatay olarak örgütlenmiş gruplara üyelik (spor kulüpleri, kooperatifler, karşılıklı yardımlaşma dernekleri, kültürel dernekler ve gönüllü birlikler gibi), olumlu bir yönde iyi yönetimle ilişkilendirilebilir. Tersine, dikey olarak örgütlenmiş yapılara üyelik oranı ise (mafya gibi) kötü bir idarenin varlığına işaret eder.

İtalya'daki kuzey-güney farkı bu bağlamda açıklanabilir. İyi yönetim, koro gruplarının ve futbol takımlarının ürünüdür (Putnam, 1993:173).

2.8. Sosyal Sermayenin Ölçümünde Kullanılan Göstergeler ve Sosyal Sermayenin Ölçülmesinde Karşılaşılan Zorluklar

Ekonomik göstergelerin en önemli özelliklerinden biri ölçülebilir olmasıdır. Bu bağlamda sosyal sermayenin ölçümü, diğer ekonomik göstergelerle aynı türden değildir. Çünkü diğer ekonomik göstergeler, parasal değerlerle ifade edilirken sosyal sermayenin parasal ifadesi mümkün değildir. Nobel ödüllü fizikçi Richard Feynman'ın “fizik üzerinde kariyeri tercih ettiğini çünkü sosyal bilimlerin problemlerinin çok daha zor” (Narayan et al., 2001)olduğunu ifade ettiği gibi, sosyal bilimlere ait ölçüm yapmak oldukça zordur ve yoruma açık veriler sağladığı için objektif değerlendirilmeleri de oldukça güçtür. Sosyal sermaye kavramı da soyut bir yapıya sahip olduğu için, ölçülmesi ve değerlendirilmesi karmaşık bir yapı arz eder. Birçok teorisyen sosyal sermayenin ölçülmesi için farklı göstergeler ve metotlar kullanmışlardır. Bunun nedenlerini birincisi, sosyal sermayenin tanımı ile ilgilidir. Çünkü sosyal sermayenin kapsamlı tanımı, birçok seviyesi ve analiz ölçüleriyle çok boyutludur. İkincisi, sosyal sermayenin doğası ve şekli zamanla değişmekte ve sosyal sermaye kavramı, resmi ve gayri resmi organizasyonları içermektedir. Üçüncü neden ise sosyal sermayenin göstergeleri ile ilgilidir. Sosyal sermaye göstergelerinin ölçülmesinde bazı zorluklar bulunmaktadır. Güven, hükümete itimat, sosyal hareketlilik gibi sadece birkaç gösterge yaklaşık olarak ölçülebilir niteliktedir (Mani,2012:8).

Her şeyden önce sosyal sermaye nin “çok boyutlu” (Woolcock and Narayan, 2000:15), “her şeyi kapsayan (catch-all)” nitelikte (Grootaert and Bastelaer, 2002:10; Grootaert, 2002:5) olması, sosyal sermayenin ölçülmesindeki güçlüğün en önemli nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca bu bağlamda, Lin (1999:33) ile Coffe and Geys'in (2006:1057) sosyal sermayenin özelliği olarak ortaya koyduğu “toplanmayı (aggregation)” Sabatini (2006a:8) sorun olarak ele almaktadır. Tüm bunların sosyal sermayenin ölçülmesine getirdiği eleştiri kavramın pek çok farklı alanla doğrudan ve dolaylı ilişki içerisinde olması, disiplinler-arasılık özelliğini yoğun bir şekilde taşımasından dolayı ve ölçüm yapılırken sosyal sermayenin tüm bu boyutlarını yansıtabilecek kabul edilmiş ölçütlerinin bulunmayışıdır.

Sosyal sermayenin ölçülmesine ilişkin getirilen bir diğer eleştiri de, Sabatini'nin (2006a:8) işaret ettiği (suç oranları, gençlerin hamileliği, kan bağı, yükseköğretimine devam edenleri oranı gibi) kullanılan makro göstergelerin sosyal sermayenin anahtar bileşenleri ile doğrudan ilişki içerisinde olmamasına ilişkindir.

Bir diğer sorun da, sosyal sermayenin bağlamsal (contextual) yapısı nedeniyle ölçümüne ilişkin sonuçların (özellikle kıyaslama yapılan çalışmalarda) değerini yitirmesi, hatta geçersizleşmesidir. Örneğin ülkelerin sosyal sermayelerini karşılaştırmalı olarak irdeleyen çalışmaların, aynı ölçütleri kullanarak sonuca varma yaklaşımları, kültürel ve tarihsel bağlamın göz ardı edilmesi durumunda, hatalı olacaktır.

Yine bağlamsal açıdan sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin kabul edilen göstergeler üzerinden ulaşılmış sonucun, sosyal sermayenin işlevselliği (ya da yararı) açısından bilgi veremeyecek olmasıdır. Bunun için Grootaert (2002:18), devletle birlikte eşgüdümlü ve ortaklaşa hareketi destekleyecek olan birliklerin, başka koşullarda keskin cepheleşmelere yol açabileceği örneğini verirken; Putnam ve Goss (2002:11), ölçüm sırasında (çalışmanın etkinliği açısından) bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kurucu sosyal sermaye arasında kesin bir ayrıma gidilmesini önermektedir.

Sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin yukarıda ele aldığımız sorunlardan hareketle, sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin çalışmalar gerçekleştirilirken şu hususlara dikkat edilmesi gerektiğini de ifade etmek gerekir:

- Ölçütler, sosyal sermaye ile bağlantılı olarak ölçülen tutum ya da davranışların sergilendiği kültürel bağlamla ilişkilendirilmeli (OECD, 2001:43) ve kültürel çeşitliliğin farkında ve bu çeşitliliğe duyarlıyken, kavramsal çerçevenin bütünlüğünü sağlamalıdır (Grootaert, 2002:23).
- Ölçüm, sosyal sermayenin içerdiği anahtar unsurları mümkün olduğunca kapsayabilmelidir (OECD, 2001:43).
- Ölçüm, hem niteleyici hem de niceleyici metotlar kullanılarak yapılandırılmalıdır. [Bu bağlamda Putnam ve Goss (2002:12), sosyal sermayenin azlık-çokluk boyutundan çok, nitel koşullardaki değişimi açısından ele alınmasının yararlı olduğunu ifade eder.]

- Davranışsal veya öznel unsurlar ile örneğin, birliklere üyelikler ve sosyal bağların uzunluğu gibi, davranışsal durumlar arasında denge kurmalıdır (OECD, 2001:43). Yapısal boyutunun yanında, bilişsel boyutu da dikkate alınmalıdır (Grootaert, 2002:23).
- Kullanılan ölçütlere dinamik özellikler kazandırılmalıdır. Bu bakımdan kullanılacak ölçütler, zamana yaygın çalışmalarda (belirli aralıklarla) veya diğer çalışmalarda kullanılması sırasında gözden geçirilmelidir — ki Hooghe ve Stolle (2003:6) “etkileşim modelleri ve beraberindeki normlar basitçe bir nesilden diğerine kopyalanabilseydi, çeşitli toplumlardaki güven seviyesi geçen zaman içerisinde sabit kalması gerekirdi” diyerek dinamikliğin önemine işaret etmektedir.

Bir takım zorluklara rağmen sosyal sermayenin toplumsal düzeyde ölçülmesine yönelik yapılan çalışmalarda ağırlıklı olarak sosyal bütünleşme ve işbirliğini destekleyici etkenler üzerinde durulmuştur. Özellikle son yıllarda İngiltere, Avustralya, Kanada ve Yeni Zelanda gibi ülkeler kendi istatistik kurumları vasıtasıyla toplumsal boyutta sosyal sermaye düzeylerini belirlemeye yönelik çalışmalar yapmaktadırlar. Bununla birlikte OECD ve Dünya bankası gibi uluslararası kuruluşlar da ulusal ölçekte sosyal sermaye düzeylerini belirlemeye yönelik bir takım kriterler geliştirmişlerdir.

Bilim adamlarının çeşitli sosyal sermaye tanımları yaptıkları gibi, sosyal sermaye düzeyini tespit amacıyla farklı sosyal sermaye göstergeleri kullandıkları görülmektedir. Bununla birlikte kullanılan göstergeler toplumların örf, adet, gelenek ve normlarına göre, toplumdan topluma ve bölgeden bölgeye değişebilmektedir. Güven ile ilgili veriler genellikle uygulanan anket çalışmaları ile elde edilirken, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik ve derneklerin sayısı ile ilgili verilerin bir kısmı ülkelerin istatistik bürolarından, bir kısmı da yine anket sonuçları sonucu elde edilmiştir. Sosyal sermaye düzeyinin tespit edilmesinde kullanılan metotlara ve uygulamalı literatüre ise çalışmamızın literatür araştırması bölümünde ayrıntılı olarak değinilmektedir.

Dünya Bankası, sosyal sermayenin ölçülmesinde kullanılacak göstergeleri içeren bir liste geliştirmiştir. Buna göre, başlıca “sosyal sermaye göstergeleri” aşağıda sıralanmıştır:

- Demokrasi,
- Rüşvet oranı,
- Mahkemelerin bağımsızlığı,
- Grevler, öğrenci hareketleri, protestolar,
- Her 100,000 kişide kişi basına düşen tutuklu sayısı,
- Hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi,
- Kredi kullanılabilirliği,
- Kişisel özgürlük,
- Seçmen mevcudu
- Yerel topluluklara katılım,
- Sosyal bağlamda etkinliklere katılım,
- Yetkilendirme, temsil yetkisi oranları,
- Komşuluk-mahalle bağlantıları,
- Aile ve arkadaşlık bağlantıları,
- İş bağlantıları,
- Çeşitliliğe (farklılığa) tolerans gösterme.

Dünya Bankasının desteklediği, sosyal sermayenin anket yolu ile ölçülmesi çalışmalarından birinde sunulan ve ankette yer alan soruların niteliklerine gruplanan sosyal sermayenin altı yönü ise aşağıdaki ifade edilmektedir(Grootaert, 2004):

- Gruplar ve Ağlar: Bu kategori tamamen sosyal sermaye ile birleşiktir. Bu kategori ile ilgili sorular aile bireylerinin çeşitli sosyal organizasyonlara ve resmi olmayan gruplara katılımlarının miktarını araştırmaya yöneliktir. Aynı zamanda buldukları topluluğun yoğunluğunu ve liderlerinin seçim yöntemini araştırır.
- Güven ve Dayanışma: Milletler arası yapılan araştırmalarda dikkate değer sayıda güvenle ilgili soru bulunmaktadır. Bu sorular komşulara, yabancılara ve hizmet sağlayan birimlere karşı olan güven düzeyini ölçmeye ve nasıl değiştiğini araştırmaya yöneliktir.
- Ortak Eylemler ve işbirliği: Bu kategoride, ev halkının ortak eylemlerde veya bir kriz anında diğerleri ile olan işbirliğini araştırmaya yöneliktir.

- Bilgilendirme ve iletişim: Bilgiye ulaşma, fakirlerin refaha ulaşması için giderek önem kazanan bir yere ulaşmıştır. İletişimle ilgili sorular yoksullarla ilişkilerin niteliğini ve sıklığını ölçmeye yöneliktir.
- Sosyal Bütünleşme ve Dahil Olma: Toplulukları oluşturan değerlerin benzerliklerini ve farklılıklarını ortaya koymak amacıyla sorulan sorular bu grupta değerlendirilir. Böylece topluluğun yapısı ve topluluğu yöneten unsurlar ortaya koyulmaya çalışılır.
- Yetkilendirme ve Politik Eylemler: Bireyler, kurumların kontrolünün ölçülebildiği ve toplulukların kalkınma sürecine etki edebildikleri mertebede yetkilendirilmiştir. Bu bölümdeki sorular topluluk üyelerinin mutluluklarını, kişisel isteklerini ve yerel olaylar veya genel politik sonuçlar üzerindeki etki edebilme kapasitesini ortaya koymaya yöneliktir.

Bu göstergelerden ve diğer araştırmalardan elde edilen verilere göre bir toplumun sosyal sermaye kaynakları tarihe ve kültüre, toplumsal yapının hiyerarşisine, aile yapısına, eğitim düzeyine, gelir seviyesindeki eşitsizliğe ve sivil toplum kuruluşlarının gücüne bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bu maddeleri değerlendirdiğimizde, sosyal sermayeyi oluşturan temel öğeleri üç grupta değerlendirebiliriz. Bunlar, “güven”, “normlar-yükümlülükler” ve “üyesi olunan sosyal ağlardır”.

Mollering’e (2006:135) göre güveni ölçmede ilk yaygın yol araştırmacıların, güvene yönelik tutumları değil de güvene yönelik davranışları tercih etmesidir. Önemli olan güvene dayalı davranışların ve etkileşimlerin frekansıdır. Sosyolojik anlamda önemli olan “ne kadar (çok) bireyin hangi oranda güven ilişkisi içerisine girdiğinin” saptanmasıdır.

Narayan ve Pritchett (1999) tarafından geliştirilen sosyal sermaye endeksi, hane halkı ve toplumsal düzeyde formal ve informal gruplar ve ağların yoğunluğu ne niteliğini ölçmeye odaklanmaktadır. Araştırmanın boyutları ise sosyal grupların işlevsel olma düzeyi, topluma katkıları, karar alma süreçlerine katılım ve toplumsal üyeliklerin heterojen olma durumları olmak üzere 4 alandan oluşmaktadır.

Putnam, sosyal sermaye ile ilgili yaptığı çalışmalar doğrultusunda sosyal sermayenin ölçümünde, sosyal sermayeyi oluşturan üç öğenin birlikte değerlendirilmesi sonucunda bir yargıya varmak gerektiğini vurgulamıştır. Putnam, sosyal sermayenin önemli bir

unsuru olarak tanımladığı “sosyal ağları”, derneklere üyelik oranları ile ölçmektedir. Bu dernekler arasında dini cemaatler, okul aile birlikleri, kızıl haç, izcilik grupları ve kardeşlik dernekleri gibi topluluklar yer almaktadır. İnsanların ne kadar güvenilir olduklarına dair görüşler “güven” boyutunun bir ölçümü niteliğindedir, komşular, akrabalar ve arkadaşlar ile geçirilen vakit ise “bağlılık” boyutunun bir ölçümü niteliğindedir. Putnam, daha detaylı çalışmaları sonucu ortaya koyduğu sosyal sermaye endeksinde, bireylerin geçen bir yıl içinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını, herhangi bir örgütün ya da kulübün yönetiminde görev alıp almadıklarını, katıldıkları kulüp toplantısı sayısını, üye olunan grup sayısını, okul ya da kent işleri ile ilgili halk toplantılarına katılım oranını, herhangi bir toplumsal projede çalışma oranlarını, gönüllü faaliyetlere ayrılan zamanı, arkadaşları ziyarete ayrılan zamanı, evde eğlenceye ayrılan zamanı, bin kişiye düşen sosyal ve sivil örgüt sayısını ve bin kişiye düşen kar amacı gütmeyen örgüt sayısını kullanmıştır. Bütün bu değişkenlerin yanı sıra, bireylere genel olarak güvenilir, güvenilmeyeceği konusundaki görüş de endekse dahil edilmiştir (Erdoğan, 2006:2).

Bu açıklamalardan sonra Norris, (2002:19); endekslerde en çok kullanılan üç belirleyici değişkeni güven, toplumların kolektivist ya da bireyci olmaları ve kurumsal düzenlemeler şeklinde ifade etmektedir.

Putnam, Leonardi ve Nanetti İtalya’da yaptıkları sosyal sermaye araştırmasında, dört ana gösterge kullanmışlardır: Birincisi, spor kulüpleri ve kültür dernekleri gibi gönüllü organizasyonların sayısı, ikincisi yerel gazete okurlarının sayısı, üçüncüsü seçimlerde oy kullanan seçmen sayısı, dördüncüsü de seçmenlerin seçimlerde tercihli oy kullanma durumudur(Sabatini,2006a:13). Yerel gazete okurlarının sayısının kullanılmasının amacı, gazetelerin yerel toplumun problemleri ve olaylar hakkındaki bilgiye ulaşmada çok etkili olmasıdır. İnsanların gazete okuyarak daha iyi bilgileneceğini ve toplum sorunlarıyla ilgileneceğini düşünmektedirler. Seçimde oy kullanmaksa, yurttaşlık ruhunun bir işareti olarak dikkate alınmaktadır. Seçimlerde tercihli oy kullanma da, geri kalmış yurttaşlık anlayışının bir göstergesi olarak yorumlanmaktadır. Araştırmacılar tercihli oyun, bireyler tarafından çıkar ve iltimas sağlamak için kullanıldığını düşünmektedirler.

Putnam (2000:4) sosyal sermayenin, resmi üyelik ve gayri resmi ağların değişik biçimlerine katılım şeklinde iki gösterge belirlemiştir. Bazıları; okul-aile dernekleri, işçi

dernekleri, ulusal dernekler, yönetici dernekleri gibi resmi dernekler, bazıları da, karşılıklı ağların kolayca geliştiği gayri resmi derneklerdir. Örneğin; her gün fabrikada beraber çalışan gruplar, her hafta Pazar günü kiliseye giden insanlar veya haftanın belirli günü bowling oynamaya giden insanlar gibi yoğun ilişkiler veya markette sıra beklerken tanıdıklarla selamlaşma gibi zayıf ilişkiler gayri resmi ilişkilerdir. Putnam, ABD’de yaptığı araştırmada hem resmi organizasyonlara üyelikte, hem de gayri resmi sosyal ağlara katılımında azalma olduğunu, dolayısıyla sosyal sermayenin de azalma eğiliminde olduğunu belirtmektedir.

Ayrıca sosyal sermayenin varlığını ve boyutunu saptamanın bir başka kriteri de Inglehart öncülüğünde belirli periyotlarla yapılan Dünya Değerler Anketinin sonuçlarıdır. 1990, 1995, 2000, 2005 ve 2010 yıllarında 87 ülkede gerçekleştirilen Dünya Değerler Anketinde kişilere “Genel olarak çoğu kişinin güvenilir olduğunu veya onlarla olan ilişkilerinde aşırı dikkate gerek olmadığını düşünüyor musunuz?” şeklinde bir soru sorulmakta ve bu sorulardan alınan cevaplar yüzde değer olarak sıralanmaktadır (WVS:2012). İlgili soruya “evet” cevabını verenlerin oranının yüksek olduğu ülkelerdeki sosyal sermaye birikimi yüksek, evet cevabı verenlerin oranının düşük olan ülkeler ise sosyal sermaye açısından fakir olarak ele alınmaktadır.

Bullen ve Onyx (1997), toplum kuruluşları ile ilgili sosyal sermayenin ölçülmesi için gerçekleştirdikleri uygulamalı çalışmalarında, ülkelerin sivil toplumu yaratma çalışmalarındaki etkisini görmeyi hedeflemişlerdir. Avustralya kıtasında bulunan beş toplumda, sosyal sermaye ile ilişkili sekiz alandaki sorulara yanıt aranmıştır. Bu sekiz alan, “yerel yönetime katılım, sosyal ağlardaki aktiflik, güven duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, farklılıklara karşı tolerans gösterme, yaşam değerleri ve iş ilişkileri”dir. Faktörler arasında görüldüğü gibi yönetimle ilgili olanlar da bulunmaktadır. Bu sayede devlet ve yönetim kurumları ile etkileşimin kalitesi de ölçülmek istenmiştir.

Fukuyama (1999:6) da sosyal sermayenin ölçülmesinde iki yaklaşım getirmektedir. Birincisi, toplumdaki derneklerin ve dernek üyeliklerinin sayısıdır. İkincisi de güven seviyesi ve kentsel katılım hakkındaki anket verisinin kullanımınıdır. Fukuyama birçok araştırmacı gibi güven, politik katılım olan oy verme ve toplumsal politik gösterilere katılım, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik göstergelerini kullanmaktadır.

Dünya Değeri Anketinde de görev alan John Sudarsky (1999) Kolombiya’da iki alanda deneysel çalışmalardan biri sosyal sermaye üzerinedir. Faktör analizi çalışmaları yaparak, sosyal sermaye ile ilgili sekiz yön belirlemiştir. Bu yönler kurumlara olan güven, sivil katılım, ortaklık ve karşılıklı ilişkiler, yatay ilişkiler, hiyerarşi, sosyal kontrol, sivil cumhuriyetçilik, politik katılımdır.

ABD’deki sivil hareketlerdeki düşüğe bağlı olarak Ulusal Sivil Sağlık Örgütü’nün ortaya koyduğu ve beş faktörden oluşan sosyal sermaye değerlendirmesi endeksinin içeriği ise şu şekildedir: politik çalışmalar (seçimlere katılma, oy kullanma, dilekçe yazma v.b.), güven, topluluklara üyelik, güvenlik ve suç, aile istikrarı ve dürüstlük (Knack and Keefer,1997:1257).

Sosyal sermaye ölçümüne yönelik bu çalışmaların her birinde belirli faktörleri belirlemeye yönelik araştırmalar yapıldığı görülmekte ve bu çalışmalar Tablo 2.7. de özetlenmektedir.

Tablo 2.7. Yapılan Çalışmalardaki Sosyal Sermaye Yönlerinin Karşılaştırılması

Sosyal sermayenin vurgulanan yönleri	Dünya değerler anketi	New South wales	Sosyal sermaye barometresi	Ulusal sivil sağlık örgütü endeksi	Küresel sosyal sermaye anketi
Güven	x	X	kurumsal	X	x
Topluluklara katılım/yerel yönetim ile etkileşim	x	X	yatay ilişkiler	X	x
Sosyal çevredeki etkinlik		X	sosyal kontrol		Yetkilendirme
Suç ve güvenlik		X		X	Sonuç
Komşuluk ilişkileri		X	yatay ilişkiler		X
Aile ve arkadaşlık iletişimi		X	yatay ilişkiler	X	X
Farklılıklara karşı tolerans		X			Sonuç
Karşılıklı ilişkiler		X	x		X
Politik katılım			x	X	Sonuç
Kişisel refah					X

Kaynak: Narayan, D.and Cassidy, M. 2001, “A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory”, *Current Sociology*, Mart 2001, Sayı 49(2), sf. 59–102.:

Narayan ve arkadaşları 2001 yılında, bu çalışmalarda yer alan faktörlerin hepsini kapsayan ve ayrıca kişisel gelişim için gerekli olan öznel değerleri de içeren bir çalışma ortaya koymuştur. “Küresel Sosyal Sermaye Anketi” adını taşıyan bu çalışmada sosyal sermaye ile ilişkili bütün yönler dikkate alınmış ve sosyal sermaye ile ilgili sorulardan

oluşan bir anket hazırlamışlardır. Bu çalışmanın kapsadığı faktörler; grup özellikleri, genel değerler, birliktelik, günlük sosyal ilişkiler, komşuluk ilişkileri, gönüllü eylemler ve güvendir (Narayan and Cassidy, 2001:67).

Woolcock ve Narayan'a (2000:240) göre sosyal sermaye ölçüm şekillerinden biri, resmi ve gayri resmi derneklere ve ağlara üyeliktir. Gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle kırsal alanlardaki sosyal sermaye ölçümünde, toplumdaki festivaller, spor olayları ve sosyal ilişkileri geliştiren diğer geleneksel metotlar çok önemli göstergelerdir. Bu tür resmi ve gayri resmi organizasyon faaliyetleri karşılıklı ilişkileri geliştirerek sosyal sermaye düzeyine katkıda bulunmaktadır.

Iyer, Kitson ve Toh (2005:1021-1022), yaptıkları çalışmada sekiz farklı sosyal sermaye göstergesi kullanmışlardır. Bunlar; sosyal güven, hemşehrilik, yurttaşlık katılımı, arkadaşlık ağlarının etnik farklılığı, gruplara katılım, organize etkileşimler, inanca dayalı sosyal sermaye ve gayri resmi sosyal etkileşimlerdir. Fakat yazarlara göre, sosyal sermayeyi uygun şekilde ölçmek için mikro ve makro seviyede çeşitli göstergelerin tespit edilmesi için önemli deneysel zorluklar bulunmaktadır. Mikro ekonomik seviyede sosyal sermayenin değerlendirilmesi, piyasada işlem görmediği için pek mümkün olmamaktadır. Makro ekonomik seviyede ise, sosyal sermaye göstergelerinin ülkelerde veya bölgelerde benzer etkisinin olduğu varsayımının birçok büyüme modelinde aynı olması deneysel zorlukları arttırmaktadır. Ayrıca, büyüme modelindeki artışın teknolojik süreçten mi, girişimcilikten mi, yoksa bağımsız değişken gibi yeterli şekilde tespit edilememiş sosyal sermayeden mi kaynaklanıp kaynaklanmadığını açıklamak güçleşmiştir.

Oorschot ve Atrs (2005) Avrupa'da Sosyal Sermaye adlı araştırmalarında EVS'de sosyal sermayeyi ölçmeye dair çerçeveyi temel alarak geliştirdikleri ölçekte sosyal sermayenin 3 temel göstergesinde odaklanmışlardır. Bunlar sosyal ağlar, güven ve vatandaşlık sorumluluklarına sadakat düzeyidir. Yeni Zelanda istatistik kurumu tarafından ilk olarak 1997'de geliştirilen sosyal sermaye ölçeği 2001 yılında Spellerberg tarafından daha da geliştirilerek 4 temel bileşenden oluşan bir yapıya kavuşturulmuştur.

Callois ve Angeon (2004:16-17), sosyal sermayenin ölçümü için kullanılan değişkenleri beş kategoride toplamaktadırlar. Birincisi güven ve ortak işbirliği eğiliminin ölçümüdür.

Bunun için belirlenen sorular ise yardımsever derneklere bağışta bulunanların sayısı, telefon rehberinde numarasının yer almasını istemeyen hane halkı oranı ve suçluluk oranıdır. İkincisi yerel sosyal hayatın ölçümüdür. Bunun için ise meyhane ve bar vb. yerlerin sayısı, gelir eşitsizliği, gönüllü derneklerin ve bunlara üye olanların sayısı, okul ve işyeri ile ev arasındaki uzaklık ölçülmüştür. Üçüncüsü kurumlara olan güvendir. Bunun için ise yerel ve genel seçimlerde oy kullanma oranı dikkate alınmıştır. Dördüncüsü kurumsal yaşantının ölçümüdür. Bunun için toplum içindeki işbirliğinin varlığı ve toplum üyelerince desteklenme oranı göz önüne alınmıştır. Beşinci kategori ise dış ilişkilerin ölçümüdür. Bunun için ise göçler, dış telefon görüşmeleri ve mektuplaşma ile bulunulan yerin dışında fabrika sahibi olan firma sayısı ele alınmıştır.

Guiso, Sapienza ve Zingales (2004:527)de, sosyal sermayenin göstergeleri olarak seçimlere katılım ve kan vermeyi kabul etmişlerdir. Her ne kadar sosyal sermayenin ölçümü için belirli göstergeler kullanılsa da, bu göstergelerin etkisi bölgelere göre farklılık gösterebilmektedir. Bölgesel faktörler birçok sosyal sermaye göstergesi için önem arz etmektedir. Bu da, ağ etkileşimlerini geliştirmek ve düzenlemek için yerel bölgeleri daha iyi anlamaya çalışma ihtiyacını doğurmaktadır.

Güven analizine ilişkin popüler ampirik çalışmaların başında NORC (National Opinion Research Center) tarafından Amerika'da 1972 yılından beri yapılagelen Genel Sosyal Tarama (General Social Survey)dir. GSS güveni (her ne kadar WVS'den farklı olarak güvene dair 2 ek soru olsada) WVS'de ki gibi tek soru ile ölçmek, eleştiriye yol açmıştır. Soruya verilen evet ya da hayır tarzı cevaplar katılımcı toplumların düşük ya da yüksek güven temelinde değerlendirmelerine sebep olmuştur. Özellikle Fukuyama (2000), "büyük çözüme" isimli çalışmasında bu yöntemleri eleştirerek tek bir soru ile güvenin istenilen şekilde ölçülmeyeceğini vurgulamıştır. Bu eleştirilere ise Glaeser, Laibson ve Sacerdote (2000) de katılmışlardır.

Sosyal sermaye konusunda yapılan tüm çalışmalarda tanımlama çabalarına egemen olan temel kavramlar güvendir. Bununla birlikte iş birliği içinde davranış ve sosyal ağlar ve geniş bir sivil toplum olgusu da sosyal sermaye üreten kaynaklardır. Aşağıdaki Tablo 2.7'de sosyal sermaye'nin ölçümünde *Yatay Göstergeler*, *Sivil ve Siyasal Toplum*, *Sosyal Entegrasyon ve Yasal ve Yönetimsel Görünümler* alt başlıkları ile oluşturulacak olan detaylı bir göstergede genelde şu kriterler esas alınmaktadır. Yatay Göstergeler olan toplumda var olan örgütlenme derecesi, toplumda kurumlara olan güven derecesi,

sosyal yardımlaşma ağlarının yoğunluğu ile güçlü bir sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki olduğunu anlaşılmaktadır.

İkinci önemli gösterge ise sivil ve siyasal toplum olarak belirlemektedir. Sosyal sermayesi yüksek olan toplumlar, sivil özgürlüklerin yüksek olduğu, siyasal, ekonomik ayrımcılığın çok alt düzeylerde olduğu toplumlar olmaktadır. Bu toplumlarda işleyen güçlü bir demokrasi, yüksek siyasal katılım, etkin hükümet biçimleri gibi sosyal sermaye üreten diğer unsurlar da bulunmaktadır. Diğer göstergelere de bakıldığında sosyal sermaye ile sosyal entegrasyon ve yasal ve yönetsel yapı arasında da güçlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Buna göre toplumdaki sosyal hareketlilik düzeyi, etnik ve dilsel parçalanmışlık, topluma hakim olan kargaşa durumu, suç oranları ve buna bağlı olarak mahkum sayıları, işsizlik, boşanma ve intihar oranları da önemli etkilere sahip bulunmaktadır (Norris, 2000: 9).

Tablo 2.8. Sosyal Sermaye Göstergeleri

Yatay göstergeler	Sivil ve siyasal toplum	Sosyal entegrasyon	Yasal ve yönetsel görünüm
Yerel kurum yada birliklerin türü ve sayısı	Sivil özgürlükler endeksi	Sosyal hareketlilik göstergeleri	Bürokrasinin niteliği
Yerel birliğlere üye olma boyutu	Siyasal ayrımcılığa uğrayan nüfusun oranı	Etnik ve dinsel parçalanmışlık	Yargı bağımsızlığı
Birliklerdeki akraba türdeşliklerinin boyutu	Siyasal ayrımcılığa uğrayanların yoğunluğu endeksi	Kargaşa ve protesto gösterileri	Kamulaştırma millileştirme riski
Birliklerdeki gelir ve meslek türdeşliği	Ekonomik ayrımcılığa uğrayan nüfusun oranı	Grevler	Hükümet tarafından tanınmayan mukaveleler
Köy halkı arasındaki güven boyutu	Ekonomik ayrımcılığa uğrayanların yoğunluğu endeksi	Cinayet oranları	Sözleşmelerin uygulanabilirliği
Hükümete güven boyutu	Nüfusun ayrılıkçı hareketlerle olan ilgisinin oranı	Diğer suç oranları	
Ticari kurumlara güven boyutu	Demokrasi endeksi	100.000 kişi başına düşen hükümlü	
Destekleyici ağlara güven	Rüşvet endeksi	Evlilik dışı doğum oranı	
Hanehalkı harcamalarının hediye ve transferlere oranı	Hükümetlerin etkisizliği endeksi	Tek ebeveynli evlerin oranı	
	Demokratik kurumların gücü	İntihar oranları	
	İnsan özgürlüğü endeksi	Boşanma oranları	
	Hükümetin ademi merkezileştirme derecesi	Genç işsizlik oranları	
	Seçmen katılımı		
	Siyasal suikastler		

Kaynak: Christiaan Grootaert, “ Social Capital- The missing link ?”, Ed. Dekker Paul, Social Capital and Participation in Everyday Life, Florence, KY, USA, Routledge, 2001,s. 22-23

Sosyal sermaye, olumlu özelliklerinin yanı sıra, farklı açılardan eleştirilmekte ve betimlendiği kadar “mükemmel” olmadığı ifade edilmektedir. Sosyal sermayeye ilişkin eleştirilerin pek çoğu, sosyal sermayenin unsurları arasında ele alınan “güven” unsuruna yöneliktir. “Çok boyutlu”, “her şeyi kapsayan” özellikte olmasından dolayı “muğlaklık (Sabatini, 2006a:7)” taşıdığı ifade edilen sosyal sermayenin, belirttiğimiz üzere, “genel güven” ile eşitlenip değerlendirilmesi tartışma konusu olmuştur.

Sosyal sermayenin genel güvene eşitlenip ele alınmasına ilişkin bir diğer eleştiri de güven kavramının adeta a priori olarak kabul ediliyor olması ve bu bağlamda, sosyal sermayenin temel göstergesi sayılan güvenin altında yatan dinamiklerin yeterince değerlendirilmemesiyle ilgilidir. Zira yapılan çalışmaların çoğunda, yalnızca (genel) güvenin varlığını sorgulayan yaklaşımlara ve bu sorgulama sonucunda ortaya koyulan güven seviyesine endeksli sosyal sermaye düzeyinin analizlerine yer verildiği görülmektedir. Bu bağlamda, Robinson ve diğ.’nin (2002:18-19) güvenin nereden kaynaklandığına ilişkin çok az sayıda çalışmanın olduğundan yakınması örnek gösterilebilir.

Sosyal sermayenin “sermaye” olarak ele alınmasına bir diğer eleştiri de ekonomistler tarafından getirilmektedir. Sosyal sermayenin de bir “sermaye” olabileceğini açıklayabilmek ve diğer sermaye türleri gibi ikame edici ve tamamlayıcı özelliklerini gösterilebilmenin ekonomi biliminin gelenekleri açısından oldukça zor olması, söz konusu eleştirileri temellendirmektedir. Zira sosyal sermaye ve işleyişini değerlendirme süreci, bahsedildiği üzere, önemli ölçüde duygularla ilgilidir. Duygusal bir süreçte herhangi bir ekonomik hesaplama yapılamayacağı düşünülmektedir (Tüylüoğlu, 2006:23). Ancak, çağdaş ekonominin sosyal ilişkilere ve bu bağlamda, duygusal süreçlere kayıtsız kalmadığı ve ekonomi teorisinin kavramsal çerçevesi uygulanırken ve kullanılırken, sosyal ilişkilerle kaçınılmaz olarak karşılaştığı ve duyguların, sosyal ilişkilerin değerlendirildiği ifade edilmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomistler açısından eleştirisi, sosyal sermayenin “sermaye” olup olmadığı ile sınırlı değildir. Sosyal sermayenin, sosyal sermayeye sahip toplumlar/toplulukların ekonomisi üzerindeki etkisi de tartışmaya açık bir konudur. Sosyal sermayenin ekonomi ile etkileşimini ele aldığımız bölümde ortaya koyduğumuz üzere, sosyal sermayenin ekonomi üzerinde (doğrudan) olumlu etkilerinin varlığından söz

edilmektedir. Ancak kimi araştırmacılar sosyal sermayenin ekonomi üzerinde olumlu etkilerinin olduğunu/olabileceğini ifade etmekle birlikte, ekonomide yaşanan olumlu gelişmelerin doğrudan sosyal sermayeye bağlanamayacağını da belirtmektedirler. Nitekim Altay (2007:341) sosyal sermayenin tek başına kalkınma ve büyümei sağlayamayacağını, fiziki ve insani sermayenin miktar ve niteliğinin artırılmasına yardımcı olacağını; Callois ve Aubert (2007:810) ise, sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkin rolünün değerlendirilmesi ile ilgili göstergelerin eksik olduğuna vurgu yaparak [ki araştırmacıların işaret ettikleri eksikliklere, sosyal sermayenin ölçülmesinde, ölçümünde karşılaşılan güçlükler sıralarken değinilmişti] sosyal sermaye ile ekonomi arasında olumlu korelasyonun bulunduğu ampirik çalışmaların, sosyal sermayenin ekonomik performans üzerinde olumlu etkilerinin olduğunu göstermediğini, nedensel olarak söz konusu ilişkinin daha karmaşık olduğunun söylenebileceğini ortaya koymaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMİK BÜYÜMEDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ VE LİTERATÜR ÖZETİ

Sosyal sermaye kavramı önceleri ağırlıklı olarak sosyoloji temelli kuramsal bir gelişme gösterirken 1990'lı yıllardan itibaren sosyolojik yaklaşıma paralel ekonomik bir yaklaşıma da sahip olduğu görülmektedir. Sosyal sermayenin ekonomik boyutu sosyal sermaye birikiminin oluşması sonucu ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye ile daha çok görünmeyen güven, işbirliği, dayanışma gibi soyut değerler ifade edilirken, günümüzde birçok ülkede temelde ekonomik gelişme için gereken yüksek ekonomik performans ve büyüme hızı mevcut iken, aynı zamanda sosyal sermayenin unsurları olan işbirliği, güven ve dayanışmanın yetersizliği nedeniyle istenilen gelişme düzeyinin yakalanamadığı ve kalkınmışlık düzeyleri arasında farklar olduğu görülmektedir. Ekonomik kalkınma konusundaki araştırmalar, zaman içinde kalkınmanın beşeri ve sosyal boyutunun ihmal edilemeyeceği gerçeğini görmüş ve beşeri ve sosyal sermaye kavramları artan bir önem kazanmıştır. Çalışmanın bu bölümü 3 kesimden oluşmaktadır. İlk kesimde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yer verilerek ikinci kısımda sosyal sermaye kavramı ve etkilerini açıklayan yaklaşımlar ele alınıp son kısımda ise ekonomik anlamda sosyal sermayenin değer fonksiyonu tanımlanmıştır.

3.1. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki

Sosyal bir bilim olarak ifade edilen iktisat biliminin, sosyal yönleri üzerinde yeterince durulmadığı gözlenmektedir. Özellikle sosyal problemlerin, üretim ve bölüşüm üzerindeki olumsuz etkilerinin dikkate alınmadığı da bir gerçektir. Günümüze kadar üretimin temel unsuru olarak kabul edilen üretim faktörleri; emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik olarak kabul edilirken; söz konusu bu dört üretim faktörü ekonominin işleyişini tam olarak açıklama da yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla söz

konusu dört temel üretim faktörüne ilave olarak, çalışan kişinin bilgi ve becerisinin ele alındığı beşeri sermaye ve toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini belirleyen sosyal sermaye, yeni üretim faktörleri olarak ekonomi literatürüne girmiş durumdadır (Callois et al., 2005: 3).

Özellikle son yarım yüzyılda sosyal sermaye bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmeye başlanmış ve sosyal sermaye -ekonomik kalkınma ilişkisini ortaya koyan birçok çalışma yapılmıştır. Kalkınmada fiziki sermayenin rolünü ön planda tutan birçok kalkınma politikası ve modelinin, beklenen başarılı sonuçları elde edememiş olmaları bu çalışmaların birçoğunun odak noktası oluşturmuştur. Küresel üretim ve ticaretin doğasından ortaya çıkan değişimler de, geleneksel politikaların başarısızlığında önemli rol oynarken; kaynak zenginliği bakımından doğal kaynaklar ve fiziki sermayenin öneminin görece olarak azalması, buna karşılık beşeri ve sosyal sermayenin giderek önem kazanması da bu araştırmalar için başlıca motivasyonu sağlamıştır.

Rekabet gücü ve endüstriyel politika çalışmalarında ülkeler arası farklılıkları açıklamada kültürel özelliklerin-değerlerin önemine vurgu yapılmasıyla birlikte, beşeri sermayenin bir tamamlayıcısı olarak, yeni grup ve örgütlerin birbirlerine duyduğu güven ve ortaklaşa çalışmalardan doğan "sosyal sermaye" kavramı giderek önem kazanmaya başlamıştır.

1980'li yılların ortasında ekonomik büyümenin öğeleri ile ilgili çalışmalarda bir artış olmuş, ayrıca yeni modern büyüme teorisi kapsamında işgücü ve parasal sermaye gibi değerlerin yanında beşeri sermaye ve bileşenlerini de, ülkelerarası kurumsal ve coğrafik farklılıkları da vekil olarak ele alan deneysel çalışmalar yapılmıştır. Bu Tample (1999) tarafından "Ekonomik büyümedeki birçok ilginç düşünce, politika bilimi ve sosyolojinin sınırlarında bulunabilir" olarak ifade edilmiştir. Bu açıdan, ekonomistler çalışmalarında sosyal sermayeyi makroekonomik performansın bir bileşeni olarak tanımlamaktadırlar (Schaik, 2002:2).

Ekonomik sistemlerin fonksiyonlarının sadece ekonomik rasyonellik ilkeleriyle belirlenemeyeceği uzun zamandan beri bilinmektedir. Sosyal ilişki modelleri, sosyal ve kurumsal organizasyon türleri de ekonomik aktiviteleri doğrudan ve dolaylı olarak etkileyebilmektedir. Sosyal sermaye ile ilgili "sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği görüşü", Karl Marx ve Adam Smith gibi klasik teorisyenler

tarafından da kabul edilmiştir. Adam Smith (1723–1790) piyasaların kendi kendini düzenleme kapasitesinin sınırları olduğunu ve diğer kurumların ekonomik davranışları düzenlemede rol oynadığını kabul etmektedir. (Woolcock, 1998:160). Durkheim (1858-1917) açıklamalarını ekonomik davranışların altında yatan etiksel kurallara, değer ve yükümlülüklerle bağlı kalarak yapmaktayken (Wall et al., 1998:305) Weber (1864-1920) kapitalist ekonomik düzenin ayırt edici özelliğini belirli kültürel özelliklerin bileşimini dikkate alarak ortaya koymaktadır. Marx (1818-1883) ekonomik faaliyetlerin temelinde sınıf bilinci ve sınıf ayırımı yattığını ifade etmektedir. Ona göre sosyal ilişkilerin belirli türleri sermaye birikimiyle ilişkilidir. Tocqueville (1805-1859) ise özel vatandaşları örnek alarak demokratik toplumlardaki özerk ilişkilerin faydalarından bahsederek, böylece nüfuz ve servet kaynaklarını tanımlamaktadır. Günümüzde ise sivil, kültürel ve sosyal organizasyonların toplumsal olguları nasıl etkilediği konusu üzerine ilgi giderek artmaktadır. Eğitim, ekonomik kalkınma ve sosyal katılım gibi konularda araştırma yapanlar medeni ilişkilerle birbirine bağlı toplumlarda başarılı gelişmelerin daha fazla olduğunu vurgulamışlardır. Ekonomik kalkınma alanında çalışma yapan araştırmacılar işgücü ve küçük girişimciler arasındaki işbirliği ağlarına dayalı yüksek performansa sahip endüstriyel kümelerin olduğunu ortaya koymaktadırlar (Putnam, 1995:66). OECD (2001:40)'ye göre ekonomik davranışlar sadece fiziksel teşvikler ya da girdiler tarafından değil, belirli bireysel ilişkiler ve ilişki ağlarının güven tesis etmesi, beklentiler oluşturması, karşılıklı müeyyideler ve davranış normları yaratması ile de yönlendirilebilmektedir.

1990'ların sonlarında ekonomik büyüme ve gelişmede kültürel unsurların önemini içeren yeni yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Sosyal sermayenin ekonomik hayattaki rolü norm ve değerlerle bağlantılı olarak tartışmaya başlanmıştır. Bu tartışmalara paralel olarak, sosyal sermaye kavramı iktisatçıların da ilgilendiği bir konu olmaya başlamış ve ekonomik literatüre girmeye başlamıştır. Çalışma alanı olarak tam ayrılmamış olan ve bu nedenle beşeri sermaye teorisi gibi bir teori olarak ortaya konulamayan sosyal sermaye kavramının ekonomik analizlerdeki kayıp bağlantıyı (missing link) açıkladığı iddia edilmektedir. Temel olarak insan davranışlarının sosyal ve kültürel yönüne ağırlık verilmekte, bunların ekonomik uygulamaları ele alınmaktadır. Sosyal sermaye tanımı ile ilgili olarak pek çok iktisatçının farklı bakış açıları söz konusu iken tanımların çoğu fonksiyonel yöne ağırlık vermekte ve kolektif davranışlara vurgu yapmaktadır. Sosyal sermayenin politik bilimlerdeki bu tanımlanmasının yanı sıra sosyolojide sosyal uyum

(cohesion) ya da ekonomide özellikle ekonomik büyüme ile ilişkisi ele alınmaktadır (Fukuyama,2002:24).

Kalkınma kuramı, her şeyden önce milli gelirin zaman içinde nasıl artacağını, hangi faktörlerin milli gelir artışını belirlediğini ve bu artış hızının nedenlerini açıklamaktadır. Bu durum ise üretim fonksiyonu analizinin yardımı ile mümkün olmaktadır. Üretim fonksiyonuna, geleneksel üretim girdileri yanında teknolojik düzey ve sosyokültürel faktörleri sokarak daha kapsamlı bir üretim fonksiyonu elde etmek olanaklıdır. Ancak bu geniş kapsamlı üretim fonksiyonunun bazı değişkenlerinin sayısallaştırılması oldukça güçtür. Üretim fonksiyonunun analizi bize üretimde kullanılan girdilerle (faktörler) bunların sağladığı çıktı (üretim) arasındaki teknik ilişkiyi verir. Bu ilişkilerden yola çıkarak girdi kullanım miktarındaki artışa ya da girdilerin verimliliklerindeki değişimlere bağlı olarak üretimdeki artış belirlenebilir. Gerek faktör kullanımındaki gerekse verimlilikteki artışlar bir dizi farklı değişkenlerin etkisi altındadır. Bu noktada sosyal sermayenin hem bir üretim faktörü olarak kalkınma üzerinde doğrudan hem de üretimin verimliliğinin artışına aracı olmasından dolayı ekonomik kalkınma üzerindeki dolaylı etkisi yadsınamaz. Konuya akademisyenlerin büyük ilgi göstermesi yanında, politika yapıcılar da sosyal sermaye kavramına artan oranda ilgi göstermektedirler. Örneğin, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Bankasına göre, iş kültürü şeklindeki sosyal sermaye ve davranış normları bölgesel kalkınma için dikkate değer bir şekilde önem arz etmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde, sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin araştırılması amacıyla, yapısal fonlardan ödenek ayrılmaktadır(Beugelsdijk and Schaik,2003:1).

Pek çok ekonomist kalkınmada kurumların önemine vurgu yaparken sosyal sermaye gibi kültürel varlıkların önemine değinenler daha az sayıdadır. Hukuk sistemi, ticari mahkemeler, kamu kurumları, bankalar, fikri mülkiyet hakları sistemi değişebilir ancak kültürel değerlerin olduğu yerde politikaları manipüle etmek daha zordur. Kültür ve kurumlar arası ilişki çok karmaşıktır. Kalkınma sürecinde sosyal sermaye, demokrasi için kritik rol oynamaktadır. Bireylerin birbiri ile ilgilenmesi, ortak ihtiyaçlar için organize olması ülkeler arasında önemli farklılıklar yaratmaktadır (Fukuyama,2002:28).

OECD; Ulusal Refahı raporlamada beşeri sermaye ve sosyal sermaye arasında karşılıklı, olumlu, besleyen “güçlü bir tamamlayıcılığın” olduğunu savunmuştur. Buna rağmen

Schuller bütünlüğü vurgulayan sosyal sermayeyi yalnızca kişilerin kendi çıkarlarını sürdürmelerine önem veren beşeri sermaye kavramına alternatif bir öneri olarak tercih etmiştir (Field,2006:12).

Dünya Bankası kalkınmada, sosyal sermayenin önemine ithafen sosyal sermaye olmadan ekonomik büyümenin ve insan refahının olamayacağını öngörmektedir (Callois and Angeon,2004: 7). Iyer, Kitson ve Toh'un 2000 yılında ABD'de yaptıkları öncü çalışmada, büyüme açıklamadaki eksik halkayı sosyal sermaye olarak görmektedirler (Iyer, Kitson, Toh,2005:1016.) Onlara göre, *“Ekonomistler geleneksel olarak ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak doğal sermaye, fiziksel sermaye ve beşeri sermayeye odaklanmışlar ve büyüme ekonomisi alanındaki teorik ve deneysel çalışmaların çoğunluğu bu ilişkileri incelemiştir. Fakat sermayenin bu üç seklene odaklanma sonucu, ekonomik aktörlerin nasıl etkileşimde bulduklarının açıklanmadığı ekonomik büyüme sürecindeki kritik taraf görmemezlikten gelmektedir. Günümüzde bazı ekonomistler ve siyaset bilimciler tarafından hatırlatılan büyüme sürecindeki bu eksik halka sosyal sermayedir.”* Yazarlar, büyüme sürecinde doğal, fiziki ve beşeri sermaye miktarının yeterli olmadığı, ekonomik aktörler arasındaki etkileşimin de göz önüne alınması gerektiği ve büyümenin açıklanmasında sosyal sermayenin ihmal edilmesinin ciddi bir eksiklik olduğuna değinmektedirler.

Dünya Bankası'nın çalışmalarında, sosyal sermaye kavramı ekonomide geniş bir faaliyet alanı kazanarak, kavram Dünya Bankası'nın sürdürülebilir kalkınma araştırmalarının bir parçası olarak geliştirilmiştir. Sürdürülebilir kalkınma üç bölüme ayrılmaktadır: ekolojik sürdürülebilir kalkınma, ekonomik sürdürülebilir kalkınma ve toplumsal sürdürülebilir kalkınma. Ekonomik teori; üretimi, üretim faktörlerine yani işçi sayısı, fiziksel sermayeye (makineler, araç gereçler, binalar) ve doğal kaynaklara dayanarak açıklamaya çalışmaktadır. Daha sonra bu faktörlerin üretim için gerekli olduğunu fakat verimlilik ve üretim artışının nedenlerini açıklamada yetersiz kaldığını fark etmiştir. Ekonomik teori, açıklamalarında teknolojik gelişmelere yer vermektedir. Yapılan açıklamalarda, buluşların ve verimliliğin beşeri sermayeye atfolunabileceği ifade edilmiştir. Bilgi ve yetenek, yani beşeri sermaye, yeni bakış açılarının yaratılmasında gereklidir ve eğitim düzeyi ile ölçülür. Aslında çok daha eskilere dayanan beşeri sermaye, iktisat disipliniinde sahip olduğu zengin literatüre rağmen ekonomi politikalarında yer edinememiştir. Fakirlik, salgın hastalık ve açlık gibi

sorunların ve hatta doğal çevreye karşı duyarlılığın doğrudan beşeri sermaye ile ilişkisi olması bu sermaye türünü sürdürülebilir kalkınma politikasının vazgeçilmez bir parçası yapmaktadır (Dulupçu, 2004:3). Yapılan gözlemler bunun bile yeterli olmadığını göstermiştir. Verimlilik bakış açısı ile düşünüldüğünde üretimin en önemli faktörünün sosyal sermaye olduğu ortaya çıkmaktadır. Aslında sosyal sermaye modern üretim için yeterlidir. Yüksek karşılıklı güven daha verimli üretim anlamındadır. Dünya Bankası tarafından yapılan hesaplarda, yüksek gelir düzeyindeki ülkelerde, insan kaynakları ulusal gelirin yaklaşık olarak 2/3 oranında öneme sahiptir. Bu veri, ulusal gelirden fiziksel ve doğal kaynakların gelir akışlarının azaltılması ile elde edilmiştir. Dünya Bankası tarafından yapılmış olan çalışmada sosyal sermaye hakkındaki farklı açıklamalar ve farklı disiplinlerdeki sosyal sermaye yaklaşımları şu şekilde birleştirilmiştir (KOSGEB, 2005:21).

- Bütün yaklaşımlar ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir. Sosyal ilişkilerin piyasa ile birlikte devletin çalışmasını etkilediğini ve diğer taraftan sosyal ilişkilerin de piyasadan ve devletten etkilendiğini varsayar. Diğer bir deyişle, aralarında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur.
- Tüm görüşler; aktörler arasında dayanıklı ve güvenilir ilişkilerin, bireysel ve toplu hareketlerin etkileriyle verimliliğin artırılabilmesi yollarına odaklanır.
- Görüşlerin tamamı; sosyal sermayenin güçlendirilebileceğini ve bu işlemin kaynak (beceri) gerektirdiğini ima eder.
- Hepsi; sosyal ilişkilerin ve kurumların, kamusal mal özelliklerine sahip olduğunu ima eder. Çünkü bu malların yararları kolayca özelleştirilemez, çoğu ulusal aktör, bunları devam ettirmek için çaba harcar. Yani burada halk desteği söz konusudur. Dünya Bankası sosyal sermaye için gelişmiş deneysel göstergeleri dört gruba ayırmıştır:
 - ✓ Yatay kuruluşlar (örneğin, sivil toplum örgütleri, sendikalar),
 - ✓ Sivil ve siyasi toplumlar arasındaki ilişkiler (örneğin, demokrasinin yaygınlığı ve siyasete katılım),
 - ✓ Sosyal bütünleşme (örneğin sosyal hareketliliğin ölçüsü, suç ve genç işsizlik),
 - ✓ Yasaya uygunluk ve yönetsel konular (örneğin, yasal sistemin bağımsızlığı ve sözleşmelerin uygulanabilirliği).

Ekonomilerin uluslararası rekabet ve küreselleşmeye dayalı gücü farklı olduğu gibi herhangi bir ekonomik şok karşısında dayanma gücü de farklı olmaktadır. Buradan hareketle ekonomik anlamda gelişme için sosyal kapasiteleri ortaya çıkaracak politikaların gereği ortaya çıkmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde kurumlar ve yasal sistem iyi organize olmuş ve güven duyulan bir yapıya sahip iken gelişmekte olan ülkelerde yapısal reform, politik ve sosyal çevre açısından zorluklar söz konusu olmaktadır. Dönüşüm için gerekli kurumsal yapıların varlığı söz konusu değildir. Bu durumda sosyal sermaye değişen koşullarla başa çıkmada, piyasa başarısızlıklarını azaltmada önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Hatta arzu edilmeden; köktenci gruplar, terör ve suç örgütleri, yeraltı ekonomisi gibi negatif sosyal sermaye oluşumları ile de mücadele edilmesi bir zorunluluk olarak görülmektedir(Lall,2002:4).

İkinci Dünya savaşından sonra iktisatçılar ve politika yapıcılar, üretim faktörlerindeki yetersizliklerin, yani fiziki sermaye eksikliğinin, az gelişmiş ülkelerin en önemli sorunu olduğunu ve zengin ülkelere fakir ülkelere, eksik olan üretim faktörleri transfer edildiği takdirde, fakir ülkelerin, fakirlikten kurtulacağını düşünmekteydiler. Böylece, tasarrufların zengin ülkelere fakir ülkelere aktarılmasıyla kalkınma sorununun çözüleceği ileri sürülmekteydi (Akçay,2005:211). Fakat Amerika, Avrupa ve Latin Amerika ülkeleri için yapılan toplam üretim fonksiyonuyla ilgili deneysel çalışmalar sonucu, GSMH'daki büyümede sermayenin ve emeğin payının tahmin edilenden daha az olduğu ortaya çıkmıştır. Bu araştırmaya göre, GSMH'daki büyümede "artık faktörü" önemli rol oynamaktadır. Solow'a göre; ekonomik büyümeyi açıklamada önemli bir rol oynayan artık faktörünün neler olabileceği sorusuna "sosyal sermaye" olarak cevap vermek mümkündür. *"Çünkü ekonomik büyüme ve kalkınma süreci, sadece yüksek tasarruflar ve bu tasarrufların fiziki sermaye yatırımlarında kullanılması, daha fazla beşeri sermaye ve daha gelişmiş teknoloji anlamına gelmemekte, aynı zamanda bürokrasinin kalitesinin yükseltilmesi, hukukun üstünlüğünün sağlanması, yolsuzlukların azaltılması, kısacası ekonomik aktörler arasında güvenin sağlanması ve güçlendirilmesi anlamına gelmektedir"* (Akçay,2005:212).

Büyüme konusundaki çalışmaları tüm Dünya'da kabul gören Solow'a göre; hasıladaki büyüme sermaye ve emekten çok, artık faktör olarak gördüğü sosyal sermayeden kaynaklanmaktadır. Solow büyüme sürecinin, sadece klasik üretim faktörleri ile değil,

bunun yanında, ekonomik aktörler arasındaki güven düzeyinin yüksekliği ile ilişkili olduğunu belirtmektedir.

Sosyal sermaye ile ilgili olarak pek çok iktisatçının farklı bakış açıları söz konusu iken sosyal sermayenin ekonomik analize dâhil edilmesi temel olarak üç yolla olmaktadır:

- i. Fayda fonksiyonundaki tercihler üzerindeki etkisi,
- ii. Fiziksel sermaye ve beşeri sermayeden sonra gelen bir kaynak olarak sosyal sermayenin ele alınıp incelenmesi,
- iii. Eksik bilgi ve piyasa başarısızlıklarının kaynağı olarak ve özellikle dışsallıklar ile bağlantılı olarak ele alınması sosyal sermaye kavramının ekonomik analize dahil edilebilmesinin yolları olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal sermaye ekonomik büyümeyi değişik mekanizmalarla etkilemektedir. Örneğin Solow-Swan büyüme modelinde hasıla; teknoloji, fiziki sermaye, beşeri sermaye ve son yıllarda ortaya çıkan sosyal sermayenin bir fonksiyonudur. Bu modelde sosyal sermaye hasılayı, içinde teknolojinin kullanıldığı hareket tarzlarının değişimi yoluyla etkilemektedir. Yeni bir icat ortaya çıktığında sosyal sermayesi yüksek toplumlarda bu icat hemen kabul görmekte, hayata geçirilmekte ve topluma adaptasyonu sağlanmaktadır. Bunun sonucunda da, sosyal sermaye seviyesi yüksek olan bu toplumda ekonomi, çok hızlı ve erken bir teknolojik ilerleme deneyimi edinmektedir (Iyer, Kitson and Toh,2005:1017) Yüksek sosyal sermayeye sahip toplumlarda teknoloji daha çabuk kabul görmekte ve benimsenmekte, hayata geçirilen teknoloji sonucunda hasıla artmakta ve ekonomi ivme kazanmaktadır.

Sosyal sermaye ekonomik gelişmeyi doğrudan ve dolaylı yönlerden etkilemektedir. Söz konusu doğrudan etkiler, işlem maliyetlerinin azaltılması ve maliyetleri arttıran dışsallıkların önlenmesiyle ortaya çıkmaktadır (Whitley, 2000:468). İşlem maliyetlerinin azaltılması kapsamında; güvenin ve gelişmiş iletişim imkanlarının hâkim olduğu toplumlarda emek, sermaye ve zaman israfına neden olan bir çok işlemden tasarruf sağlanabilmektedir (Woolcock, 2000:6). Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda bireyler ekonomik işlemlerde kendilerini korumak için daha az çaba sarf etmekte ve kaynaklarının daha az bir bölümünü kendilerini korumaya tahsis etmekte, bu

durumda yazılı sözleşmelere daha az ihtiyaç duyulmakta ve hukuki davalarla daha az sıklıkta karşılaşmaktadır(Knack and Keefer, 1997: 1252-1254).

Aynı zamanda, düşük güven düzeyi yenilikleri de engellemektedir. Girişimciler; ortaklarından, çalışanlarından ya da üreticilerinden kaynaklanabilecek olumsuzlukları izlemek için daha fazla zaman tahsis etmeleri durumunda, yeni ürün ya da hizmetlerin üretimine daha az zaman ayırabileceklerdir (Knack and Keefer, 1997: 1252-1254).

Öte yandan güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda, üretim maliyetlerini arttırıcı, çevre kirliliğine benzer birçok dışsallıklar asgari düzeylere kolaylıkla çekilebilmektedir. Bu bağlamda iç güvenliğe yapılan harcamaların azalması, can ve mal güvenliğine yönelik harcama ve önlemlerin minimum seviyelerde kalması da ülke kaynaklarının daha verimli alanlarda kullanılabilmesine imkan tanımaktadır. Çünkü güvenin hakim olduğu ülkelerde can ve mala yönelik suçlarda ciddi bir düşüş görülebileceği gibi, ekonomik ve diğer amaçlı sözleşmelere bağlılık artmaktadır. Güven düzeyi yüksek toplumlar, anlaşmaların uygulanmasında resmi kurumlara daha az bağımlıdır. Kişiler arasındaki güvene dayalı resmi olmayan kredi piyasaları, gelişmiş finansal araçların olmadığı bir ortamda yatırımları kolaylaştırmaktadır. Yüksek güvene sahip toplumlarda, kamu görevlileri daha güvenilir olarak algılanmakta ve bunların politika uygulamaları da daha güvenilir olmaktadır. Ayrıca güven düzeyi yüksek toplumlarda, beşeri sermaye birikiminin getirisi daha yüksektir.

Güven ve sivil normlar hem doğrudan hem de dolaylı olarak ekonomik performansı etkilemektedir. Güven ve sivil normlar, siyasi sürece katılım düzeyini ve niteliklerini etkileyerek yönetimin performansını ve ekonomik politikaların kalitesini geliştirmektedir. Aynı zamanda sivil normlar, kamu görevlilerinin izlenmesindeki ortak faaliyet problemini çözerek, siyasi sürece katılan halka yardımcı olmaktadır (Knack ve Keefer, 1997: 1252-1254).

Dolaylı etkiler ise, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve rasyonel kullanılmasına imkan vermesiyle gerçekleşmektedir (Glaeser, 2001:27). Ayrıca, yolsuzlukların ve bürokratik işlemlerin azalması, demokratikleşme, insan hakları ve politik istikrarın sağlanması, üretkenliği arttırmaktadır. Çünkü söz konusu kriterlerin varlığı ilgili ülkelerde mevcut kaynakların, daha verimli oldukları alanlarda çok daha etkin olarak

kullanılmasına yol açmaktadır. Öte yandan güvenin hakim olmadığı toplumlarda, ekonomik örgütler daha çok aile şirketi olarak kurulmaktadır. Dolayısıyla, dünya çapında belli bir gücü yakalama imkânı bulunmayan ve kurumsallıktan uzak olan bu tür şirketler, çoğu zaman kısa ömürlü ve sığ bir yapıya sahip olmaktadır. Söz konusu yapıdaki küçük boyutlu işletmelerin hem uzun ömürlü olamaması, hem de küresel düzeydeki diğer firmalarla rekabet edememesi, ilgili ülkeler açısından ekonomik anlamda önemli bir kayıp olarak değerlendirilmektedir (Fukuyama, 2000:86). Bu konuda yapılan çok sayıdaki çalışmayla, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye farklı yönlerden önemli ölçüde katkı sağladığı açık bir şekilde ortaya konmuştur (Karagül ve Akçay, 2002:88). Ancak konunun değişkenliği ve etkileşim formunun farklı olması, söz konusu iki faktör arasındaki birebirlik ilişkisinin tespitini zorlaştırmaktadır. Fiziksel sermaye ve beşeri sermayenin ekonomide kârlar üzerindeki etkisi net olarak ortaya konulabilirken; sosyal sermayenin ekonomi üzerindeki etkileri net olarak ortaya koymak mümkün olmamaktadır. Sosyal sermaye; ekonomik, beşeri, finansal ve çevresel sermaye gibi diğer sermaye türlerinin etkinliğini artıran, ancak çeşitli yönlerden onlardan ayrılan bir sermaye şekli olarak karşımıza çıkmaktadır.

Castelis (2005a:202) de bu bağlamda, yeni ekonomide, yeni verimlilik kaynaklarının ekonomiye dinamiklik kazandırmaları için ağlar oluşturarak örgütlenmenin ve yönetim biçimlerinin ekonominin tamamına yayılmasının gerektiğini belirtmektedir. Ağlar ve ağ içerisinde aktarılan enformasyonun süreçlere dahil edilmesi ile sosyal sermayenin, öğrenmenin kolektif süreçlerini iyileştirmesinin yanında (Altay, 2007:225), yenilik yapabilme gücü üzerindeki etkisinden (Özgüler, 2001:19) de söz edilir.

Danchev (2005:25), pek çok araştırmancının ve gözlemin, sosyal sermayenin sürdürülebilir gelişme için önemli olduğunu altını çizdiğini ortaya koyar. Dünya Bankası'nda çalışan çok sayıda uzman için sosyal sermayenin ekonomik gelişme açısından olmazsa olmaz bir koşul haline gelmesi (Şenkal, 2005:801) ve yine Dünya Bankası dahil, küresel ekonomi alanında önemli görevler üstlenmiş aktörler tarafından hazırlanan programlarda ve sunulan belgelerde sosyal sermaye kavramına yoğunlukla vurgu yapılıyor olmasının gözlemlenmesi ve örneğin, kırsal kalkınmanın sağlanmasında DPT'nin (2006) hazırladığı raporda sosyal sermayenin önemi vurgulanmasına, söz konusu düşüncenin ilgililer tarafından benimsendiğinin göstergesi olarak kabul edilebilir.

Sosyal sermayeden etkin bir biçimde faydalanabilmek için öncelikle, beşeri sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. İktisadi kalkınmanın önemli bir unsuru olan ve kişinin ya da toplumun sahip olduğu bilgi, beceri, yetenekler, sağlık durumu, toplumsal ilişkilerdeki yeri ve eğitim düzeyi gibi kavramların tümünü ifade etmek için kullanılan beşeri sermaye ile sosyal sermaye birbirini tamamlayıcı iki farklı değerdir. Çünkü sosyal sermayenin olmadığı ve buna bağlı olarak sosyal sorumluluğun gelişmediği bir toplumda beşeri sermaye, toplumsal çıkarlar lehine değil, bireysel menfaat veya toplum aleyhine kullanılabilir. Bu nedenle beşeri sermayenin etkinlik koşulları ile sosyal sermayenin etkinlik şartlarının iyi analiz edilmesi gerekmektedir (Karagül, 2003: 84). Yeni bir kavram olan sosyal sermaye fiziksel ve beşeri sermayeden farklı olarak tekil değil, birçok aktörün karşılıklı ilişkisinin bir bütünüdür. Beşeri sermaye bireylerin kalitesi iken sosyal sermaye toplumdaki ve organizasyonlardaki bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinin kalitesidir (Erdoğan,2011:1).

Sosyal sermayenin önemli bir özelliği beşeri sermayeye dönüşebilme yeteneğidir. Örneğin; tasarrufların dönüşümünde ve kredi ilişkilerinde bankalar sosyal sermayeyi finansal kaynakların yetersizliğinde bir ikame aracı olarak kullanabilirler. Böylece kredibilitesi olan bireylerin krediye ulaşmasında alternatif bir yol ortaya çıkmış olur. Bu tür kredi ya da finansal destekler eğitim için kullanıldığında bazı bireylerin eğitim düzeyini geliştirmek mümkündür. Böylece sosyal sermaye beşeri sermayeye dönüşmüş olur (Callois ve Angeon, 2004:8). Sosyal sermayenin bu ve benzeri özellikleri ekonomik olarak kayda değer çıktılar üretme eğilimini gösterir. Bu, sosyal sermayenin çeşitli faydalar sağlayan bir varlık olarak değerlendirilmesi düşüncesini doğrulamaktadır. Callois ve Angeon (2004:8), sosyal sermayenin piyasa dışı bir süreç yardımıyla üretilebileceğini böylece ekonomik refahı etkileyen dışsallıkların da bir kaynağı olduğunu ifade eder.

Bu bağlamda, hem beşeri sermaye hem de sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki güçlü ilişki düzeyini ortaya koyan çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır (Bjornskov, 2005: 2-3; Bassani et al., 2001: 24). Üretim aşamasında kullanılan kaynaklarda israfın önlenmesinde (Grootaert et al., 2001: 8), işlem maliyetlerinin azaltılmasında (Fukuyama, 2000: 47), toplumdaki güven düzeyinin önemli bir rolünün olduğu saptanmıştır. Yapılan bir çok çalışmada iktisadi büyüme ile sosyal sermaye arasında doğrusal ilişkinin olduğu saptanmıştır (Karagül vd., 2002: 89). Ayrıca ülkelerin

bölgesel kalkınma stratejilerinde de yüksek düzeyli sosyal sermayenin önemli katkısı bulunmaktadır (Woodhasuse, 2006: 92). Çünkü toplumda insanlar arasında geleceğe dair ortak hedeflerin belirlenmesinde güven seviyesinin yüksekliği, ilgili toplumdaki ekonomik kalkınmayı kolaylaştırmaktadır.

Sosyal sermayenin pozitif etkilerini sadece makro ölçekte değil, mikro ölçekli firma boyutunda da görmek mümkündür. Özellikle işletme büyüklüklerinin artmasında, çalışanlarda elde edilen verimliliğin çoğalmasında, kredi faizlerinin düşmesinde, yönetim giderlerinin, işlem maliyetlerinin ve sözleşme ihlallerinin azalmasında, sosyal sermaye varlığının son derece önemli etkisi bulunmaktadır (Torsvik, 2000:451).

Nihayetinde, sosyal sermaye — ekonomi etkileşimi ile ilgili olarak, “toplumsal ve siyasal istikrarının sağlanması, kamu sektöründe verimlilik artışı, gelir adaletinin sağlanması (Saltı, 2007)” gibi çeşitli makroekonomik konularla birlikte, (niteliği itibariyle toplumsal etkileşimi kapsamında da ele alınabilecek olan) yoksulluğun önlenmesi ve azaltılması konusu üzerinde yoğunlukla durulduğu; ekonomi içerisinde önemli düzenleyici yetkileri olan, Dünya Bankası gibi, küresel kurumların bu bağlamda sosyal sermayeye önem verdikleri gözlemlenir.

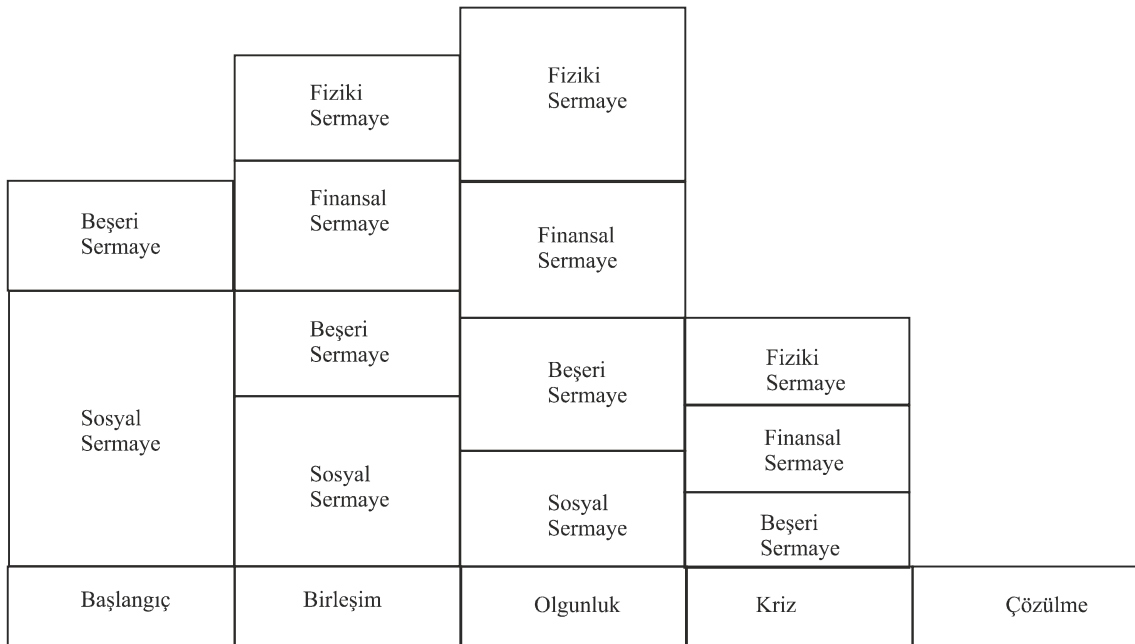
Yoksulluğun, “gelir dağılımı sorunu ve sosyal bütünlük” ile yakından ilgili olduğunu ifade ettiği çalışmasında Parts (2004:6-7), piyasalara erişimin sağlanmasının yoksullar için uzun dönemli ekonomik gelişme açısından oldukça önemli olduğunu vurgulayarak sosyal sermayenin bu bireyleri sisteme eklemleyebileceğine ve ihtiyaç duyulan kaynakların etkinlikle dağıtımının sağlanabileceğine işaret etmektedir. Yoksullukla mücadele edilebilmek için, örneğin, “düşük gelirli bireylerin geçimlerini sağlayabilmeleri, kendi işletmelerini kurmaları veya geliştirmeleri için verilen kredilerin ve diğer finansal hizmetlerin (tasarruf hizmetleri, iş geliştirme programları gibi) tümü (Karabıyık, 2004:56)” olarak tanımlanan; Morris ve diğ. (2006) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, kredi kullananlar arasında geri ödemenin sağlanabilmesi ve dayanışma ve sosyal bağların arttırılması amacıyla işbirlikçi toplulukların oluşturulduğu ve böylelikle topluluk katılımcıları arasındaki sosyal sermayenin oluşturulması, kolaylaştırılması ve teşvik edilmesini sağladığı öne sürülen ve bu bağlamda, araştırmacılar tarafından da sıklıkla dile getirilen mikro finans (mikro kredi) gibi sosyal

içerikli ekonomik yöntemlere olan ilginin arttığı, benzeri yöntemlerin sosyal sermayeyle olan etkileşimleri irdelenerek uygulandığı izlenmektedir.

Sosyal sermaye, az gelişmiş ülkelerin kronikleşen iktisadi sorunlarını çözmek için farklı bir boyuttan ele alma ve değerlendirme fırsatı da vermektedir. İlgili ülkelerde ekonomik sorunların çözümü için daha ziyade finansal sermaye yetersizliği üzerinde durulmakta ve mali disiplini sağlamak için eğitim, sağlık, kültür ve alt yapı gibi sosyal içerikli harcamalar kısılmaktadır. Ancak söz konusu politikalar, hem beşeri hem de sosyal sermaye birikimini zaafa uğratar niteliktedir. Bu ise ilgili ülkelerde ekonomik sorunların süreklilik kazanmasına yol açabilmektedir. Bilhassa kriz dönemlerinde uygulanan mali disiplin içerikli iktisat politikaları, ülke için toparlayıcı değil, daha çok toplumsal çözülmeye ve ekonomide de çöküşe neden olabilmektedir. Bu anlamda ekonomik alandaki yeterlilik için finansal sermayenin yanında, beşeri ve sosyal sermayeye de yatırım yapılması bir zorunluluk haline gelmiştir. Ayrıca sosyal sermaye konularında yapılan ampirik çalışmalarda, sosyal sermayenin yalnızca ekonomik başarıda değil, politik, sosyal ve eğitim alanlardaki başarıda da etkili olduğu ispatlanmıştır (KOSGEB, 2005: 2).

Sosyal sermaye birikiminin yüksekliği, toplumsal aktiviteleri olumlu etkilerken, yetersiz oluşu da olumsuz etkileyebilmektedir. Ancak sosyal sermayenin ilgili alanlarda tek başına etkin olabilmesi mümkün değildir. Bu bağlamda sosyal sermayeyi, varlığı nispetinde diğer üretim ve sosyal aktivitelerin etkinliğini arttıran pozitif bir değer olarak algılamak daha doğru olacaktır. Diğer bir ifade ile sosyal sermayeyi, diğer ekonomik ve sosyal faaliyetlerin yüksekliği ölçüsünde pozitif yönde, eksikliği ölçüsünde de negatif yönde etkileyen tamamlayıcı bir faktör olarak tanımlamak daha doğrudur.

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere, bir toplumun ekonomik ve diğer alanlardaki başarısının temel kaynağı, öncelikle sosyal ve beşeri sermayeye bağlıdır. Fiziki ve finansal sermayeyi ise sosyal ve beşeri sermayenin bir ürünü olarak algılamak da mümkündür. Yine şekil 1’den görüldüğü üzere bir toplumdaki ekonomik kriz ve çöküş de öncelikli olarak sosyal ve beşeri sermayedeki erimeye bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Franke, 2005: 18).



Şekil 3.1: Sermaye Karışımları İçinde Sosyal Sermaye: ve Olası Bir Kalkınma

Kaynak: Karagül, Mehmet, Süleyman Dünder (2006). “Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2006,6(12) s.66

Dar anlamıyla sosyal sermaye ele alındığında, çok uzun vadeli getirisi olan bir yatırım aracı olsa da birçok mal ve hizmetin sosyal sermaye olmadan üretilmesi zorlaşmaktadır (Ihlen, 2005: 494). Sosyal sermayenin, özellikle ekonomik alandaki etkisini kısa vadede görülemeyebilir. Bu nedenle ekonomik ve siyasi planların kısa vadeli yapıldığı az gelişmiş ülkelerde, sosyal sermayenin önemi göz ardı edilmekte ve bu alanda yapılması gereken yatırımlar da aksatılmaktadır. Literatürde birçok araştırmacının da ekonomik hayattaki işlemlerde güvenin önemini inceledikleri görülmektedir. Bunlardan, Zaherr et al. (1998) kişilerarası ve organizasyonlar arası güvenin önemine işaret ederken, Gulati (1998) güvenin daha fazla bilgi değişimine ve yayılmasına sebep olduğunu, ayrıca firmalar arasında iletişim ve yardımlaşmayı da olumlu bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Örneğin güvne dayalı bir ilişkide diğer bir firmaya mal gönderecek olan diğer firma, kontratta bulunmasa bile erken teslim, daha fazla kalite gibi pozitif iyi niyet gösteren unsurları ortaya çıkarabilir. Hatta Nooteboom (1999) aşırı detaylı ve çok resmi kontratların güvenin gelişmesini olumsuz etkileyebileceğini ifade etmiştir. Fukuyama (1995) gibi Nooteboom'da (1999) güvenin sözleşme ve kurallar yerine ikame edilebileceğini düşünmektedir.

Sosyal sermayenin iyi niyetler doğrultusunda oluşması (gönüllü kuruluşlar, vatandaşların birbirlerine olan genel güveni, yardım toplulukları gibi) her zaman için istenilen bir durumdur. Ancak bunun bir de olumsuz yönde gelişmesi söz konusu olabilir. Toplumun ortak menfaatlerine zıt amaçlarda çalışan, toplumdaki alt grupların (uyuşturucu karteli ve rüşvet mafyası gibi) sosyal sermayesi de, ekonomik ve sosyal gelişmeyi engeller. Bu açıdan toplumun sosyal sermayesinin net değerini, olumlu veya olumsuz olacağını, toplumdaki alt grupların ve sivil toplum örgütlerinin inşa ettikleri sosyal sermaye değerlerinin toplamı ve etkileşimi belirler. Ekonomik ve sosyal gelişme, toplumdaki alt grupların ve kurumların sosyal sermaye birikimlerinin ortak amaçlar ve ilkeleri belirleyebilme kapasitesiyle de doğrudan ilişkilidir. Sosyal sermayesini belli bir değerin üzerine çıkararak kişi ve kuruluşla ortak hareket edildiğinde kritik değeri olan bilgiye, güç ve imkânlarla erişme olasılığı artar. Ortak hareket etme kapasitesini artıran ortak kurum kimliği, ancak sosyal sermayenin inşa edilmesiyle artırılabilir (KOSGEB,2005:1).

Sosyal sermaye toplumun sağlık düzeyi açısından da önemlidir. Bireyler arasındaki ilişkilerin sıkı ve güçlü olduğu toplumlarda, intihar vakaları daha az, yaşam süresi daha fazladır. Ameliyat sonrası bakımda hastaya aile, arkadaş gibi yakın çevresinin verdiği destek iyileşme sürecinde önemli rol oynar. Sosyal ilişkileri güçlü olan insanların daha az stres ve daha sağlıklı bir yaşamları vardır.

3.2. Sosyal Sermaye ve Etkilerini Açıklayan Yaklaşımlar

Sosyal sermayeyi ve etkilerini açıklayabilmek için önemli yaklaşımlar geliştirilmiştir. Yaklaşımlarına göre sosyal sermaye; sosyal sermaye unsurlarının yorumlanmasında, araştırmacıların bu unsurları hangi açıdan ne şekilde ağırlandırdıklarını ortaya koymaktadır. Sosyal sermaye konusunda 4 temel yaklaşım öne çıkmıştır. Bunlar; toplumcu yaklaşım, kurumsalcı yaklaşım, sinerji yaklaşımı ve ağlar yaklaşımıdır.

Tablo 3.1. Sosyal Sermaye Yaklaşımları ve Kalkınma

Perspektif	Aktörler	Politika önerileri
Toplumcu yaklaşım		
Yerel işbirlikleri	Toplum grupları Gönüllü organizasyonlar	Küçük güzeldir Zayıf-fakir kesimin sosyal değerlerini tanımak
Sosyal ağlar yaklaşımı		
Destekleyici ve birleştirici grup bağları	Girişimciler İş-işletme grupları Enformasyon acenteleri	Adem-i merkezîyetçi yapı Girişimci alanları-bölgeleri yaratmak Sosyal ayrımları gidermek
Kurumsal yaklaşım		
Politik ve yasal kurumlar	Özel ve kamu kesimleri	Sivil ve politik özgürlükler vermek Şeffaflığı ve hesap verilebilirliği sağlamak
Sinerji yaklaşımı		
Topluluk ağları ve devlet toplum ilişkileri	Toplum grupları,sivil toplum, firmalar ve yönetimler	Ortak üretim,tamamlayıcı katılım, bağlantılar Yerel organizasyonların kapasite ve ölçeğini genişletmek

Kaynak: Woolcock, Michael and Narayan, Deepa.(2000). “Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy”, *World Bank Research Observer*, Vol. 15 No. 2. s.239

Tablo 3.1; sosyal sermaye yaklaşımlarının kalkınma ile ilgili anahtar unsurlarını ve temel politika çıkarımlarını özetlemektedir. Bu görüşler arasındaki farklılıklar temelde üzerinde durdukları analiz birimleri, bağımlı, bağımsız ya da aracı değişken olarak sosyal sermayeyi değerlendirme yöntemleriyle ilişkilidir. En geniş ve etkileyici araştırma alanları genelde ağlar yaklaşımı ve kurumsal yaklaşımından doğmaktadır. Günümüzde ele alınan yaklaşımlar bu iki yaklaşımın bir sentezi niteliğindedir.

3.2.1. Toplumcu (Communitarian) Yaklaşım

Toplumcu yaklaşım, sosyal sermayenin üretkenliği üzerine odaklanır, sosyal sermayeyi yerel örgütler ve gruplar açısından tanımlar (Grootaert,2002:5). Sosyal sermaye teorisyenlerinin bu yaklaşımı birliklerin önemini vurgulamaya yöneliktir ve esas olarak bu birliklerin toplum üzerindeki olumlu etkileriyle ilgilenir (Potts,2007:8).

Bu bakış, sosyal sermaye ile birlikler, kulüpler ve sivil topluluklar olarak belirtilen yerel düzeydeki örgütleri eşitlemektedir. Belirli bir topluluk içerisindeki bu grupların sayısı ve yoğunluğuyla yapılan çok basitçe ölçümüyle sosyal sermayeyi, doğal olarak “iyi”, “çoğunlukla iyi” ve “varlığının topluluğun refahı üzerinde daima olumlu etkisi vardır” şeklinde ifade eder (Woolcock and Narayan,2000:6).

Öyle ki sosyal sermayenin dinamiklerini -Owen’in (1995:159) toplumun en büyük amacının zenginlik yaratmak ve bu zenginlikten yararlanmak olduğu görüşü ile temellendirebileceğimiz –toplumcu bir yapıdan aldığı da söylenir. Toplum esastır ve bireyler toplumu oluşturmaktadır, toplumda bireylerin gelişmesini sağlamaktadır. (Kapu,2008:272). Bu bakış açısı altında, sosyal sermayenin tarihsel geçmişini ele alırken ifade ettiğimiz üzere, sosyal sermayeye ilişkin ilk çalışmalar, toplumsal düzeyde gerçekleştirilmiş olanlar olduğunu anımsamak gerekir.

3.2.2. Kurumsal (Institutional) Yaklaşım

Kurumsal yaklaşım, sosyal ağların ve sivil toplumun enerjisinin büyük ölçüde politik, yasal ve kurumsal çevrenin ürünü olduğunu savunur. Yüksek kapasiteli sosyal grupların kendi ortak çıkarları doğrultusunda hareket edebilmelerinin önemli ölçüde ilgili oldukları resmi kurumların niteliğine bağlı olduğu görüşünü ortaya koyar. Toplumcu yaklaşım ve ağ yaklaşımı, sosyal sermayeye, çoğunlukla, “iyi” ve veya “kötü” farklılığına neden olacak bağımsız değişken olarak ele alırken; kurumsal yaklaşım, sosyal sermayenin bağımlı değişken olduğu vurgular (Woolcock ve Narayan,2000:11).

Grootaert (2002:6), bu yaklaşımın, ortak çıkarlara yönelik faaliyette bulunan sosyal grupların yeteneklerinin, kapsayıcı resmi kurumların niteliğinden etkilendiğini öne süren Mancur Olson’un 1982 yılındaki çalışmasının etkisini yansıttığını ifade eder. Güvenilir, şeffaf ve tahmin edilebilir devlet uygulamaları, yolsuzluk oranlarının düşüklüğü, bağımsız yargı ve sıkı şekilde takip edilen mülkiyet hakkı, bireylerin ve ortak girişimlerin başarılı olabilmesinde etkili olan toplumların özelliklerinden bazıları olduğunu vurgulayarak, sağlıklı işleyen kurumların bireyler, örgütler ve aynı zamanda sosyal sermaye üzerindeki etkilerini ortaya koyduğunu belirtir. Kirmanoğlu’nun (2004:30) da çeşitli yazarların görüşlerine dayanarak, “etkin kamu kurumlarına sahip

ülkelerde sosyal sermaye düzeyi daha yüksek olacağını” ve de Altay’ın(2007:339;) “devletin ve kamu kurumlarının her politik ve ekonomik değişimden etkilenerek değişmesinin sosyal sermayenin erimesine yol açacağını” ifade etmeleri, kurumsal yaklaşım bakışıyla, Grootaert’i destekler niteliktedir. Çünkü sosyal sermaye kamu kurumlarının hizmetlerinin etkinliğini artırır. Devlete ve kurumlarına güvenen vatandaşların, yasalara uyma ve vergi verme alışkanlığı daha yüksektir. Kamu politikaları daha kolay ve daha az maliyetle uygulanır. Siyasiler ile bürokratlar arasında ve kamu kurumlarının birbirleri arasındaki karşılıklı güven, daha iyi işbirliğini sağlar. Sosyal sermayesi güçlü olan ülkelerde yolsuzlukların daha az, bürokrasinin kalitesinin daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Bir toplumda kulüpler, işbirlikleri ve sivil gruplar gibi yerel grupların yoğunluğuna dikkat eden toplumcu görüşe göre sosyal sermaye; tabiatında pek çok faydanın yer aldığı, toplum refahı üzerinde her zaman pozitif etkiye sahip bir olgudur. Bu perspektif yoksulluk analizlerine büyük destekler vermiş, zayıf yönetsel riskler ve duyarlılığa yardımcı olmada sosyal bağlar üzerine vurgu yapmıştır. Bu bakış açısı toplumları otomatik olarak üyelerini içine alabilen ve onlara fayda sağlayan homojen varlıklar olarak kabul eder. North, Skocpol, Knack ve Keefer’in öncülüğünü yaptığı kurumsalcı yaklaşıma göre toplum ağları ve sivil toplum dinamizmini politik, resmi ve kurumsal çevreden alır. Bu görüş sosyal grupların kolektif hedefler doğrultusunda faaliyet gösterme kapasitesinin formel kurumların kalitesine bağlı olduğunu tartışır. Ayrıca kişi yada devletin performansının kendi içsel uyum, kredibilite ve yeteneklerine, sivil topluma hesap verebilme düzeyine bağlı olduğunu vurgular. Her tarafa yayılmış korumacılık, sinir bozucu bürokratik gecikmeler, bastırılmış sivil özgürlükler, yaygın eşitsizlikler, bölücü etnik tansiyon, mülkiyet haklarını korumadaki başarısızlıklar ekonomik gelişme ve refahın önündeki en önemli engeller olarak görülür (Woolcock ve Narayan, 2000:229–233).

3.2.3.Sinerji (Synergy) Yaklaşımı

Sinerji yaklaşımı, hemen kendisinden önce ele aldığımız iki sosyal sermaye yaklaşımını bütünleyen bir yaklaşım olarak karşımıza çıkar. Nitekim Grootaert (2002:6), sinerji yaklaşımını mikro, mezo ve makro ağ düzeylerini ile kurumsal yaklaşımları bir araya getirdiğini; Kostov ve Lingard (2004: 12) ise bu yaklaşımın, söz konusu iki yaklaşımın

kazanımlarını bir araya getirdiğini ve sinerji yaklaşımının her iki düzeyde de inceleme gerçekleştirmeyi mümkün kıldığını ifade etmektedir.

Plummer ve FitzGibbon (2006:52) ise kaynakların resmi ve yerel kullanıcıları tarafından yetkinin ve sorumlulukların paylaşılmasını içeren birlikte yönetim üzerine gerçekleştirdikleri Kanada'daki nehir koridorlarını ele alan, çalışmalarında, sinerji yaklaşımını, devletin ve toplulukların işbirliği içerisinde olan gereksinimi üzerinde duran, ağ yaklaşımı ile kurumsal yaklaşımın bir birleşimi ele almaktadırlar.

Çalışmasında, “sağlam kamu kurumlarının ve örgütlü toplulukların birleşiminin kalkınma için güçlü bir araç olduğu” görüşünü ortaya koyan Evans'ın (1997:204) hükümet ve vatandaşlar arasındaki sinerjiyi tamamlayıcılık ve gömülülüğe dayandırmasına atıfta bulunduğu Woolcock ve Narayan (2000:13) ise bahsedilenler açısından bu yaklaşımı, devletin, işletmelerin ve sivil toplumun temsilcilerinin ortak amaçlar belirleyecekleri ve bu amaçların peşine düşecekleri bir ortak amaçlar belirleyecekleri ve bu amaçların peşine düşecekleri bir ortak toplu tartışma alanı kurmaları halinde gerçekleştirebileceği şeklinde yorumlamaktadır.

Sinerji yaklaşımının en önemli savunucularından birisi olan Evans; hükümet ve sivil faaliyetler arasındaki sinerjinin “tamamlayıcılık” ve “iç içe girme” olgularıyla yakından ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Tamamlayıcılık, kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki karşılıklı destekleyici ilişkileri niteler, işbirliği haklarını koruyan yasal çerçeve, toplum işbirlikleri ve iş grupları arasındaki ilişkileri kolaylaştıran ticaret merkezleri gibi mütevazı tedbirler örnek olarak gösterilebilir. Diğer taraftan iç içe girmiş olma ise bireyler ve kamu kesimini birbirine bağlayan ilişkilerin doğasını ve boyutunu ifade eder. Bu yaklaşım çerçevesinde devlet, özel sektör ve sivil toplum temsilcileri, genel hedefler belirleyerek çeşitli forumlar düzenleyebilirler, böylece kalkınma sağlanabilir(Adam and Roncevic, 2003:175).

3.2.4. Ağlar (Network) Yaklaşımı

Sosyal sermaye ile ilgili yaklaşımlardan belki de en önemlisi kabul edilen ağlar yaklaşımı; insanlar, toplum grupları ya da firmalar gibi çeşitli organizasyonlar ve aktörler arasındaki yatay ve dikey işbirliği ve ilişkiler üzerinde durur.

Bu yaklaşım ile sosyal sermaye, hem aşağı hem de yukarı kısmı dikkate alınarak tanımlanabilmektedir. Aktörler arasındaki yatay düzeydeki birlikteliklerle birlikte, dikey birlikler ve toplumsal gruplar ve işletmeler gibi diğer örgütsel yapılar arasındaki ve içerisindeki ilişkiler üzerinde durmaktadır (Woolcock and Narayan, 2000:7).

Topluluklar içinden topluluklar arasına uzanan bağlar arasında “köprülendirici /bağlayıcı” şeklinde ikili bir ayırım ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, sosyal sermayenin verimli sonuçları ile birlikte, zararlı sonuçlarını da göz önünde bulundurmaktadır. Özellikle, sosyal sermayenin topluluk üyelerine sağlayabileceği faydalarının yanı sıra, aykırı davranışların maliyetine de dikkat çekmektedir (Grootaert, 2002:6).

Anlaşılabileceği üzere ağ yaklaşımı aktörler arasındaki bağlara ilişkin sosyal sermaye ayırımı ile (bağlayıcı-köprüle kurucu ve birleştirici sosyal sermaye ile) yakından ilişkilidir. Bu ayırma ilişkin yapılan analizler üzerinde gerçekleştirilen sosyal sermaye yorumlarının, aynı zamanda ağ yaklaşımını bir sonucu olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır (Öğüt, 2009:66).

Bu yaklaşıma göre sosyal ağlar, sosyal ilişkilerle bir birine bağlı aktörler grubu ya da buna benzer şekilde aktörler arasındaki sosyal ilişkiler grubu olarak tanımlanabilir. İki aktör arasındaki bir ilişki ya da bağ, hem güçlü hem de içeriksel olabilir. Yani bir ilişki; enformasyon, tavsiye ya da bir dostluğu içerebilir, özel bir nitelik taşıyabilir ve belli bir güven düzeyini ihtiva eder. Bir ilişki için güven hayati öneme sahiptir, yapısal ve bağlantısal bazı unsurlara dayanır. Birincisi daha çok ilişkinin tarihi boyutunu içerirken, diğeri bir ağ niteliğini yansıtır. Bireysel davranışları inceleme ve kontrol etmede oldukça uygun ağ türleri söz konusudur. İlişkinin gücü ise ilişkinin derecesini yansıtır ve birlikte geçirilen zaman süresine bağlıdır (Cassi, 2003:8-9; Kenmore, 2001:1-2).. Sosyal ağların analizinde farklı teknikler üzerinde durulmaktadır. Sosyal ağların analizinde bazı araştırmacılar kantitatif teknikleri tercih etmekte ve istatistiki yöntemleri kullanmaktadır (Bkz: Levin, 1999; Emirbayer, 1997). Mark Granovetter’in çalışmaları sosyal ağlar olgusunu açıklamada merkezi role sahiptir. Granovetter’in incelediği işgücü piyasası analizi (1973; 1974) ve iç içe girmiş olma olgusu (1985) bu konuda önemli bilgiler sunmaktadır. Granovetter işgücü mobilitesi konuları üzerinde durmuş, bireylerin

iş fırsatlarından nasıl haberdar olduğunu, iş mobilitesini kolaylaştıran enformasyonun nasıl bir işlev gördüğü ve yayıldığına incelemiştir. Bu çerçevede işgücü piyasasında arz-talep etkileşim sürecinde sosyal ağların etkinliğini tartışmıştır. Enformasyon aktarımında işgücü piyasası performansının farklı bireysel fırsatlara bağlı olduğunu gösteren bir mekanizmayı tanımlamaya çalışmıştır (Cassi, 2003:4-5). Granovetter (1973)'in işgücü piyasasına yönelik ampirik analizinden elde ettiği bulgular, iş bulmada bireysel bağlantıların ve informal metodların önemini göstermektedir. Ayrıca bu araştırma bireysel bağlantılardan elde edilen bilginin daha yüksek kalitede olduğunu, informal metodlarla kendi işini bulan işgücünün daha memnun olduğunu, daha çok kazandığını ve bu işlerini daha az terk etmek istediklerini ortaya koymaktadır. Güçlü ve zayıf bağlara değinen Granovetter neticede zayıf bağların enformasyonun yayılımında daha etkin olduğunu tespit etmiştir. Bunu “zayıf bağların gücü” olarak niteler (Cassi, 2003:5).

Ayrıca Granovetter (1995), ekonomik kalkınmanın başlangıçta bireylere toplum üyeliğinin faydalarından istifade etmelerine imkân tanıyan, kendi toplumlarının sınırını aşan sosyal ağlara katılarak çeşitli yetenek ve kaynaklara daha kolay ulaşabilmelerini sağlayan bir mekanizma ile gerçekleşebileceğini savunur (Woolcock and Narayan, 2000:231-232). Granovetter'a kadar ulaşan bu yaklaşım; Burt (1992, 1997, 1998); Massey ve Espinosa (1997); Portes (1998); Portes ve Sensenbrenner (1993)'in çalışmaları ile gelişme sergilemiştir (Woolcock ve Narayan, 2000:231). Bu çalışmaların odak noktası, güçlü toplum içi bağlara ve çeşitli aktörler arasındaki sosyal ağlara gereksinim olduğunu ortaya çıkarmasıdır.

Ağlar yaklaşımı, son günlerde kalkınma araştırmalarında özellikle de bölgesel kalkınmada önemli bir etki yaratmıştır. Bölgesel kalkınma, aktörlerin sosyal sermaye düzeyi ile doğrudan ilintilidir. Aktörler arasındaki güvenilir ilişkiler, bir sosyal ağ içerisinde hareket etmeyi kolaylaştırır. Sosyal sermaye, aktörler arasında kaynak ve bilgi akışını kolaylaştıran bir bağlantı köprüsü gibidir (Fürst et al., 2001:42). Diğer taraftan sosyal sermaye; bireyler, işletmeler, yönetimler, araştırma merkezleri gibi bölgede faaliyet gösteren anahtar konumdaki sosyo-ekonomik aktörlerin kolektif kapasitesi olarak değerlendirilebilir. Bu kapasite; bölgesel öğrenme sürecini gerçekleştirme ve hızlandırabilmek için ortak değerler sistemi, normlar ve kurumlar (güven ve karşılıklı münasebetler) temelinde ağlar ve diğer işbirliği türlerini oluşturma

ve bunların etkin kullanımına yöneliktir. Yenilik politikaları kapsamında sosyal sermaye; bir bölgedeki ürünler, süreçler ve hizmetler gibi yeni ya da gelişmiş ekonomik aktivitelerin oluşumunda bilginin üretimi, dağılımı ve ekonomik kullanımını kolaylaştıran etkin bölgesel yenilik sistemi yaratılmasını sağlar. Sosyal sermaye firmalar ya da bölge için iki önemli pozitif sonuç doğurur. Birincisi; bilgi üretimi ve bilgi akış sürecini, yenilikleri geliştirir ve hızlandırır. Böylece sosyal sermaye bölgesel yenilik sistemlerinin önemli bir parçasıdır (Landabaso et al., 2003:1-2). İkinci olarak; sosyal sermaye araştırma ve enformasyon maliyetleri, pazarlık ve karar verme maliyetleri, iletişim ve kontrol maliyetleri gibi firma içi iş/işlem maliyetlerini azaltır. Bu nedenle sosyal sermaye, firmalar ve yöre/bölgelerin rekabet gücü kazanmalarında hayati faktörlerden birisi olarak görülebilir (Landabaso et al., 2003:2).

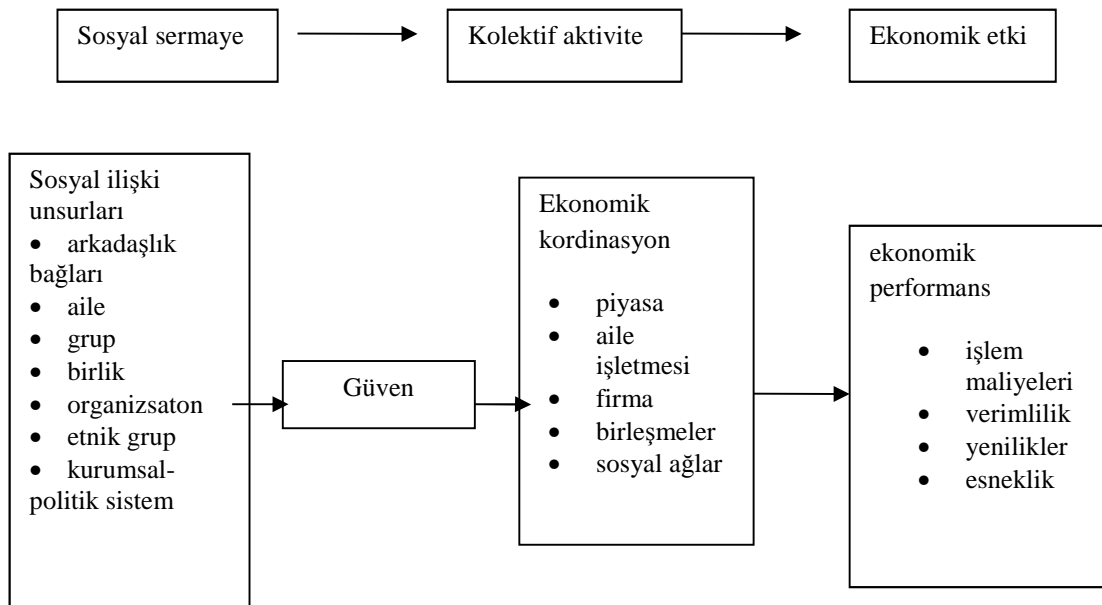
Kozel ve Parker (2000) Kuzey Hindistan'ın kırsal kesimlerdeki fakir toplumları analiz eden raporunda fakir köylüler arasındaki sosyal grupların hayati derecede bir korumacı anlayışa sahip olduğunu, risk yönetimi ve dayanışma fonksiyonlarına önem verdiğini ortaya çıkarmıştır. Aksine fakir olmayan kesim ise oldukça yoğun ağlara sahiptir ki bu ağlar stratejik avantajlar ve fiziksel çıkarların geliştirilmesi için kullanılmaktadır. Barr (1998) Afrika'da işletme ağlarının yapısı ve işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemiş ve benzer sonuçlara ulaşmıştır. Geleneksel endüstrilerde küçük yerel firmalarda faaliyet gösteren fakir-zayıf girişimciler üyelerinin davranışları ve amaçları hakkında bilgi edinebilmek için dayanışma ağları oluştururlar. Bu ağların birincil fonksiyonu riski ve belirsizliği azaltmaktır. Daha büyük bölgesel firmalar; kendi karlarını, piyasa paylarını ve verimliliklerini arttırabilmek için bilgi ve teknoloji paylaşımını kolaylaştıran yenilik ağlarıyla bütünleşmiş durumdadır. Ağlar yaklaşımı genel olarak bu grupların ekonomik kalkınmaya yardım edebileceği ve onu hızlandırabileceği görüşünü savunur (Woolcock and Narayan, 2000:231-233). Diğer taraftan Trigilia (2001) sosyal sermayenin yerel/bölgesel kalkınma için gerekli ancak yeterli bir şart olmadığını vurgulamaktadır. Ona göre sadece bireyler arasındaki ilişkiler ağı değil, organizasyonlar ve kolektif aktörler arasındaki ilişkiler de önemlidir, bölgesel kalkınma politikaları kamu ve özel kesim aktörleri ve diğer aktörler arasındaki yakın bir işbirliği ve ilişkiler ağı ile oluşturulduğu ve uygulandığında daha etkin sonuçlar verir (Evans and Syrett, 2003:14).

3.3. Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu

Sosyal sermayenin ekonomik anlamdaki değerini, temelde dört unsur üzerine inşa etmek mümkündür. Ekonomik anlamda önemli çıktılar sağlayabilecek dışsallıkların kaynağı niteliğindeki; sosyal sermaye, ilk olarak kolektif faaliyetleri güçlendirir, birlikte faaliyet gösterme arzusu ve gönüllülüğü verir. Böylece bireyler çok yönlü olarak birbirlerini destekleyecek şekilde faaliyet gösterebilirler. Sosyal faktörlerin bu bileşik etkileri neticesinde sosyal sermaye birikimi kurumlara farklı amaçları gerçekleştirme yeteneği kazandırmaktadır. Sosyal sermaye ikinci olarak; beşeri ve entelektüel sermayenin yayılmasında, bir katalizör görevi görür. Beşeri sermaye birikiminin etkin ve başarılı şekilde uygulanabilmesi için bilgi ve yeniliklerin akademik çevreden endüstriyel çevreye ya da politika çevresine transferi gerekmektedir. Genel davranışlar ve işbirliği temeline dayalı farklı sosyal ağların oluşumu ve sürekliliği, bilgi ve yeniliklerin transferi ve yayılımında bir ön koşul niteliğindedir. Bilginin elde edilmesi ve yayılması konusunda ortaya çıkabilecek riskleri, maliyetleri ve belirsizlikleri azaltmada önemli unsurlardan birisi sosyal sermayedir (Adam and Roncevic, 2003:175-176). Üçüncü olarak; sosyal sermaye, sinerji ve işbirliğinin temelini oluşturur. Bu yaklaşımın temel amacı; bir toplumun sosyal ilişkileri, sosyal kurumları ve bunlar arasındaki karşılıklı etkileşimin yapısı ve boyutunu belirlemek; sosyal ilişkilere dayalı kurumsal stratejiler geliştirmektir. Özel sektör, kamu sektörü ve sosyal aktörler gibi toplumdaki tüm aktörler arasında işbirliğini sağlayarak sinerji elde edilmesi hedeflenmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:238). Dördüncü olarak ise; sosyal sermaye sosyal ağların oluşması ve gelişmesini sağlayan önemli bir dinamik olarak ifade edilebilir. İnsanlar, firmalar ve kurumlar kısacası tüm ekonomik aktörler birbirleriyle etkileşim ve ilişki halindedir. Sosyal ağlar işbirliği aktivitelerinin oluşumu, koordine edilmesi ve yürütülmesinde önemli paya sahiptir. Bir aktörün sosyal bir ağa katılması; ortak bir değer ya da fayda nedeniyle olabilir, yani arkadaşlığı geliştirmek, bir esnaf ya da birliğe dahil olmak ya da firma birleşmelerini sağlamak amacı güdebilir. Sosyal ağlar, iş fırsatları yarattığı ve iş mobilitesini kolaylaştırdığı gibi bilgi birikimi de sağlamaktadır (Dasgupta, 2005:13–14).

Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma, duygusu itimat şeklinde tanımlanan (TDK)güven olgusu; sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini açıklamada üzerinde durulan en önemli faktörlerden birisidir. Sosyal

araştırmacılar, farklı sosyal ve politik çevrede örnekleri görülen çeşitli düzeydeki işbirliği faaliyetlerini değerlendirirken güven olgusunu oldukça sık kullanırlar. Sosyal sermaye ile güven arasındaki ilişkiler çok yönlü ve karşılıklıdır, iki olgu da birbirini destekleyici bir özellik sergiler. Sosyal sermaye istenilen ekonomik hedeflere ulaşmak için koordineli aktiviteleri kolaylaştırır, organizasyonel bağlantıları güçlendirir, ürün yeniliklerinde pozitif etkiler yaratır. Yine de, bu faydaların hiçbirisi çalışan personel, personelle yöneticiler, işletmeler ya da ekonomik aktörler arasında yüksek bir güven seviyesi oluşmadan gerçekleşemez. Güven olmadan sosyal sermaye gelişemez, hayati bağlantılar kurulamaz. Bu nedenle güven, sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşuludur. Diğer taraftan, sosyal sermayeyi oluşturan güven odaklı bağlantılar insanların birlikte çalışmaları ve iş yapmaları sonucu güvenin gelişmesine neden olur. Sosyal sermaye ve güven, aralarındaki ilişkiler endüstriyel bölgelerin gelişimini etkileyen önemli dinamikler olarak kabul edilmektedir. Günümüzde buna verilebilecek en iyi örneklerden biri Üçüncü İtalya'dır. Üçüncü İtalya'nın endüstriyel yükselişi içsel kalkınma süreci olarak nitelenebilir. Bu gelişmede yerel ekonomik, coğrafik, kültürel, sosyal ve politik özelliklere dayalı endüstriyel bölgelerdeki karşılıklı etkileşim, ilişkiler ve işbirliğinin payı oldukça büyük olduğu ifade edilmektedir. (Çetin, 2006:76).



Şekil 3.2. Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu

Kaynak: BOSCHMA, Ron A. (2005): Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy, In: Boschma, R.A., Kloosterman, R.C (eds.), Learning from Clusters. A Critical Assessment from An Economic-Geographical Perspective, Springer Verlag, Dordrecht.

İnsanlar arasındaki güvene dayalı iletişimin ekonomik getirilerini ortaya koyan sosyal sermaye, kişinin sosyal hayat, eğitim, sağlık, aile, iş hayatında ve kamu idaresindeki faaliyetlerini önemli ölçüde etkilemektedir. (OECD, 2001:61).

3.3.1. Sosyal Sermayenin Kalkınmaya Olan Pozitif Etkisi

Ekonomik büyüme- kalkınma ve sosyal sermaye ilişkisini inceleyen çalışmalar son yıllarda dikkate değer biçimde artmıştır. Çalışmaların ampirik sonuçları incelendiğinde sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı birçok farklı yönden etkilediği görülmektedir. Sosyal sermaye, negatif dışsallıkların (malign externalities) etkilerini telafi etme ve işlem maliyetlerini azaltma etkisi ile ekonomik kalkınmayı doğrudan etkilemektedir (Kovacı vd.,2009:119).

Sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasında ilişkinin varlığından söz eden araştırmacıların büyük çoğunluğu genellikle bu ilişkinin pozitif yönü üzerinde odaklanmakta ve sosyal sermayenin ekonomik kalkınmada önemli bir rolü olduğunu üzerinde vurgu yapmaktadırlar. Sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki pozitif etkisi üzerinde duran araştırmacılar, özellikle sosyal sermaye göstergelerinden güven unsuru üzerinde ağırlıklı olarak durmuş ve “güven”in kalkınmada nasıl bir rol oynandığını açıklamaya çalışmışlardır. Sosyal sermaye göstergelerinden ortak hareket ve işbirliği, bireysel olarak başarılamayacak amaçları başarmaya yardımcı olmaktadır.

Sosyal sermayenin ve güvenin ekonomik büyümeye etkisini araştıran çok sayıdaki çalışmalardan ilki ve en önemlisi Putnam’ın (1993) “*Making Democracy Work*” isimli kitabı olmuştur. Putnam (1993) İtalya’daki bölgeler arası ekonomik ve kurumsal farklılıkları ikinci dünya savaşı sonrası dönem için araştırmış ve sosyal sermayenin bu farklılıkları açıklamada önemli bir rolü olduğunu göstermiştir. Yerel yönetimlerin etkinliği ve bölgesel ekonomik performans farklılıklarını bölgeler arası sosyal yapıdaki farklılıklar ile açıklamaktadır. Verimli yönetimin bölgedeki sivil katılım ve sivil ağlarla önemli bir şekilde bağlantılı olduğunu göstermiştir. Sosyal organizasyonlara katılımın yüksek olduğu bölgelerde sosyal sermayenin de yüksek olduğunu saptamıştır. Putnam’ın (1993: 169) ifadesiyle “sosyal ağlar güvenin geçişken ve yayılmacı olmasına sebep olmaktadır; size güveniyorum çünkü ona güveniyorum ve o bana göstermiştir ki o da size güveniyor” şeklinde ifade etmektedir. Bu sonuç, farklı bölgeler arasında

ekonomik performanstaki farklılıkları açıklamada kullanılabileceği gibi, ayrıca sosyal sermaye oluşumunu destekleyen politikaların bölgesel ekonomik gelişmeyi artırabileceğini de göstermektedir. Bu önermeye göre, toplumdaki idareciler sadece arzulan sosyal ve politik sonuçlar için ortak faaliyetleri geliştirmeyi amaç edinmemeli, aynı zamanda ekonomik kalkınmayı desteklemeyi hedeflemelidir (Midgley and Livermore, 1998: 30).

Putnam (2000) yine benzer şekilde başkalarına güvenen insanların sivil hayatta daha fazla katılımcı olduğunu ve daha fazla sosyal sermaye ürettiğini ifade etmiştir. Toplumdaki güven düzeyi arttıkça yardımlaşma olasılığı artacaktır. Yardımlaşma aynı zamanda güveni besler ve artırır. Bu şekilde birikecek olan sosyal sermaye İtalyan sivil toplumu için olumlu bir döngü oluşturmaktadır (aktaran, Beugelsdijk ve Schaik, 2005: 306).

Putnam (2011:13), sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik eşitsizliğin ve vatandaşlar arasındaki eşitsizliğin daha az olduğunu ve vergi kaçırma oranının daha düşük olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, insanlar arasındaki karşılıklılık ve bağlantı ağlarının yoğun olduğu yerlerde; büyük olasılıkla diğer insanlara güvenden dolayı kanunlara uyulmaktadır. Sosyal sermaye ve diğer insanlara olan tolerans da birbiriyle pozitif ilişkilidir. Suçluluk oranı güçlü bir şekilde sosyal sermaye ile negatif ilişkilidir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu yerlerde cinayet oranlarının daha düşük ve insanların daha az kavgacı olması beklenir.

Sosyal sermaye toplumdaki suç oranını azaltır. Normlar ve değerlerin gelişimine katkıda bulunur ve böylelikle suç işleme eğilimini azaltır. Toplum içindeki bağları güçlendirerek, norm ve değerlere aykırı davranan bireylere karşı ayıplamak, toplumdan dışlamak gibi yaptırımların uygulanmasını sağlar ve bu da genel olarak toplum kurallarına uyulmasını sağlar. Kurallara uyulan bir toplumda güvenlik maliyetleri daha az olur.

Sosyal sermaye, vergi kaçırma oranını azaltarak hükümetlerin daha fazla vergi toplamalarına ve suçların işlenmesini azaltarak, devletin suçlunun aranması, yakalanması, yargılanması, vb. masraflarını azaltmasına yol açarak kalkınmaya pozitif katkı sağlamaktadır. Mani'ye (2012:4-5) göre, oldukça iyi organize olmuş toplumlar,

kamu kurumlarından daha iyi hizmet talep ederler. Ayrıca sosyal sermaye yüksek ise, ortak kullanılan kaynaklar üzerinde toplumsal kontrol ve işbirliği daha iyidir. Parçalanmış toplumlarda çevresel bozulma daha fazladır. Nerede yüksek sosyal sermaye varsa, bireyler arası iletişim kanalları da güçlüdür. Böylece toplumun tüm üyelerine yeni fikirlerin dağılım olasılığı daha yüksektir. Hane halkının ilgili kişilerden ve toplumdan yardım alma olasılığı yüksek olduğundan riskin dağılımı söz konusudur. Yani gayri resmi sosyal güvenlik ağı mevcuttur.

Vatandaşların resmi ve gayri resmi derneklere üyelikleriyle meydana gelen yüksek sosyal sermaye sonucunda, vatandaşların kamu kurumlarından ve yönetimlerden talep ettikleri hizmetleri daha kolay alma olasılığı yüksektir. Bunun yanında ortak kullanılan mera, otlak, vb. yerlerde kontrol daha fazla olduğundan, buralarda bozulma daha az olur. Etkileşim sıklığı sonucu yeni fikirler daha kolay yayılır. Bireyler maddi olarak zor durumda kaldıklarında yardım alma olasılığı yüksektir. Putnam, güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireylerin, şirketlerin, komşu çevreler ve hatta milletlerin zenginleştiğini iddia etmektedir. Ona göre, toplumsal katılım ve refah arasında uzun vadeli bir ilişki vardır ve bunun da güven normlarıyla ve işbirliği alışkanlıklarının gelişmesiyle ilişkisi vardır(Field, 2006:79).

Karagül'de (2002:138), Türkiye'de yaşanan ekonomik yolsuzluklarda, kaynakların etkin kullanılmamasında sosyal sermaye yetersizliğinin önemli bir faktör olduğunu belirtmektedir. Ayrıca Türkiye'de bir türlü çözülemeyen sorunlardan biri olan kamudaki bürokratik engellerin kaynağını toplumdaki güven eksikliği oluşturmaktadır. Sosyal sermaye yetersizliğinin bir sonucu olan bürokratik engeller ülkedeki ekonomik faaliyetlerin yavaşlamasına, ülkedeki yatırımların önünün kesilmesine ve yolsuzlukların oluşmasına neden olmaktadır.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran literatürde bir diğer önemli katkı Fukuyama'nın 1995 tarihli "*Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*" isimli kitabı olmuştur. Fukuyama'ya (1995) göre güvenin yerleşik ve yaygın olduğu toplumlar bir çeşit sosyal sermayeye sahiptir ve güven geleneksel üretim faktörleri olan sermaye ve emeğin tamamlayıcısıdır. Bu avantaja sahip bir ülke modern ekonomik rekabette başarılı olabilmektedir. Fukuyama'ya (1995) göre güven düzeyi yüksek toplumlarda güven düzeyi daha düşük toplumlara oranla düzenleme ve zorlayıcı

yaptırım mekanizmaları daha azdır. Dolayısıyla, güven bu toplumlarda resmi sözleşmeler yerine geçebilmektedir. Kurumsal yapının fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde yerine getirdiği toplumlarda karışık ve çok ayrıntılı sözleşmelerde güvenin rolü daha net görülmektedir. Burada güven, işlem maliyetlerini düşürerek esnekliğe de katkı sağlamaktadır. Güven olgusu sadece yasal yapıyı ikame etmede değil, aynı zamanda karmaşık detaylı işlemlerde de olumlu etkiler yaratmaktadır. Çünkü kurumlar her ne kadar fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde yerine getirirse bile, sözleşmelerde tüm ayrıntıların tam ve eksiksiz düzenlemesi olanaklı değildir ve mutlaka boşluklar ortaya çıkabilir (Beugelsdijk ve Schaik, 2005: 304–305). Hatta daha da ilerisi, güven unsuru yoksa bazı işlemlerin gerçekleşmesi hemen hemen hiç mümkün olmayabilir. Bu nedenle Fukuyama'nın özellikle gelişmiş ekonomilerin başarılı bir performans yakalayabilmesi için “*aile dışı veya genelleştirilmiş güven*” adını verdiği kavram çok önemli hale gelmektedir. Fukuyama (1998), 1997 yılında Asya'da yaşanan ekonomik krizde, Asya değerlerinin rolü olduğunu ve bu örnekte de sosyal sermayenin zayıflığının bir etken olduğunu belirtmiştir.

Fukuyama'ya (1998:72-73) göre ABD, Japonya ve Almanya'da çok miktarda büyük, modern, rasyonel olarak organize olmuş, profesyonelce yönetilen şirketlerin olması bu ülkelerin kültürleri ile doğrudan ilintilidir. Bu toplumlar aile sınırlarının ötesine kayan ve akrabalık çevre ilişkilerine dayanmayan çeşitli yeni işletmelerin ve gönüllü sosyal organizasyonların meydana gelmesine izin veren bir özelliğe sahiptir. Bunun nedeni ise, bu toplumlarda, birbiriyle münasebeti olmayan bireyler arasında yüksek düzeyde bir güven duygusunun ve dolayısıyla da sosyal sermaye için sağlam bir temel olmasıdır.

Fukuyama (2001), sosyal sermayenin ekonomik ve politik fonksiyonlarını açıklamıştır. Fukuyama'ya göre, sosyal sermaye ekonomik anlamda işlem maliyetlerini azaltmakta, politik anlamda ise modern demokrasi ve yönetimin başarısı için gerekli olan ilişkileri geliştirmektedir. Sosyal sermaye, tekrarlanan mahkûmlar çıkmazı oyunun sonucu olarak ortaya çıkarken aynı zamanda dinin, geleneğin, paylaşılan tarihsel deneyimin ve kültürel normların yan ürünüdür. Sosyal sermaye modern ekonomilerin verimli çalışması için önemlidir ve liberal demokrasinin gerekli koşuludur. Sosyal sermaye modern toplumların kültürel bileşimini oluşturur. Sosyal sermayenin ekonomik fonksiyonu, bürokratik kurallar ve sözleşmeler gibi resmi koordinasyon mekanizmaları ile ilgili işlem maliyetlerini azaltmasıdır. Sosyal sermayenin olmadığı durumda gruplar ve

insanlar arasında koordinasyonu sağlamak mümkündür, ancak bu durum ilave olarak resmi anlaşmalara uyma ve anlaşmaya uyumu izleme gibi ilave işlem maliyetlerini gerektirmektedir.

Bir toplumda birbirini tanımayan insanlar arasındaki yüksek güven düzeyi, şirket çalışanlarının ve yöneticilerinin akrabalık ve tanıdık ilişkilerine dayanmadan daha profesyonel bireylerden seçilmesine, şirketlerin ortaklık kurmalarının kolaylaşmasına ve yeni şirketlerin kurulmasına ve mevcut şirketlerin büyümesine yol açarak ekonomik kalkınma üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır.

Fukuyama' (2000:43) ya göre sosyal sermaye, toplumun yaratacağı endüstriyel ekonominin doğası üzerinde bazı sonuçlara yol açmaktadır. Örneğin, bir işletmede birlikte çalışmak zorunda olan insanlar, ortak ahlaki kurallara uygun hareket ettiklerinden dolayı birbirlerine güveniyorlarsa, o işi yürütmenin maliyeti daha az olmaktadır. Bu tip bireylerden oluşan bir toplum, organizasyonel yenilikler getirmede diğerlerine göre daha başarılı olacaktır; çünkü yüksek güven duygusu çok çeşitli sosyal ilişki türlerinin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Bunun tersine, birbirlerine güvenmeyen insanlardan oluşan bir toplumda, insanlar arasındaki etkileşimler resmi kurallar ve düzenlemeler sistemi altında olacaktır. Bazı durumlarda da sistem zorlayıcı yöntemler kullandığından, bireyler bu sistemin kurallarına uygun davranmak zorunda kalmaktadırlar. Bu yasal zorunluluk, toplumdaki güvenin yerini almakta ve ekonomide işlem maliyeti olarak adlandırılan unsurun oluşmasına neden olmaktadır. Yani toplumdaki yaygın güvensizlik sonucu oluşan bu işlem maliyeti, bütün ekonomik faaliyetlere bir tür vergi olarak eklenmektedir.

Yüksek güven duygusuna sahip toplumlar ise bu vergiyi ödemek zorunda kalmayacaklardır. Yüksek güven, dolayısıyla yüksek sosyal sermaye düzeyi olan toplumlarda anlaşmalar yasal zeminde değil, karşılıklı güvene dayalı olarak yapıldığından, işlem maliyeti azalmakta ve bir anlamda bireyler dolaylı vergiden kurtulmaktadır. Bunun yanında güven sonucu bireyler arası etkileşim ve karşılıklı ilişki daha fazla olduğundan işletmeye yeniliklerin gelmesi daha kolay olmaktadır.

Coleman (1988)'a göre sosyal sermaye, daha geniş sosyal sistemler bağlamında insanlar arasında kurulan sosyal ilişkileri ve ağları ifade etmektedir. Coleman, sağlam ve daimi

insani ilişkilerinin, etkin beşeri işlemleri kolaylaştırdığını ve toplumsal kurumların kalitesini artırdığını ileri sürmektedir. Coleman (1988), sosyal sermayenin üç biçimini açıklamıştır. Bunlar; sorumluluklar ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlar ve etkili yaptırımlardır. Çalışmada, aile dışında (toplumda) ve aile içinde sosyal sermayenin etkisi sosyal sermaye fonksiyonu yoluyla açıklanmıştır. Sosyal sermaye, bireylerin faaliyetlerini kolaylaştıran bir kaynak olarak ele alınmaktadır. Coleman (1988) ayrıca sosyal ve beşeri sermaye arasındaki bağlantıya önemli bir yer ayırmıştır. Sosyal sermayenin en önemli etkilerinden biri, gelecek nesiller için beşeri sermaye oluşturma etkisidir. Coleman (1988), güçlü ilişkilere sahip ailelerin çocuklarının sahip olduğu eğitim düzeyinin zayıf ilişkilere sahip ailelerin çocuklarından daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Coleman (1988)'a göre yüksek derecede sosyal sermaye, yüksek eğitim seviyesine, beşeri sermaye oluşumuna ve yüksek ekonomik performansa destek olmaktadır. Geertz (1962) ise, arkadaş grupları ve komşulardan oluşan birliklerin küçük harcamalardan tasarruf etmeyi sağlayan verimli kurumlar olarak hizmet ettiklerini ve ekonomik kalkınmaya önemli bir şekilde yardım ettiklerini ifade etmektedir.

1993 yılında, Robert Fogel ile birlikte, Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanan Douglas North iktisadi kalkınma sürecine kurumları dahil eden ilk çalışmaları yapmıştır. Kurumsal yaklaşımın kurucusu North (1994: 359–360)'a göre, ekonomik performansın belirleyicisi politik ve ekonomik kurumlardır. Bu çerçevede, mevcut kuramsal yaklaşımların iktisadi büyümeyi açıklamada iktisadi faktörler üzerine yaptığı vurgunun değiştirilmesi ve ülkelerin farklı performans düzeyine sahip olmalarının temelinde yatan farklı kurumsal teşvik yapılarına bakılması gerekmektedir(North, 2002: 17).Kurumlar, resmi ve resmi olmayan kurumlardan ve bunların uygulama niteliklerinden oluşmaktadır. Kurumların toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı bir yapı kurarak belirsizliği azaltmalarındadır. Kurumlar toplumsal ilişkilerde oyunun kurallarını ifade etmektedirler. Kurumlar insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirmiş oldukları kısıtlamalardır. Kurumlar insanlar arasında etkileşimin bir çerçevesini oluştururlar. Kuralların amacı, oyunun nasıl oynanacağını açıklamak ve belirlemektir. Kurumlar değişim ve üretim maliyeti üzerindeki etkileri aracılığı ile ekonominin performansını etkilemektedirler. Kurumlar, teknoloji ile birlikte toplam maliyeti oluşturan değişim ve dönüşüm (üretim) maliyetini belirlemektedir (North, 1990:1–6).

North (1990:3)'a göre 3. Dünya ülkelerinin fakir olmasının nedeni iyi işleyen kurumların yokluğudur. Benzer olarak Sachs (2000: 42–43), ekonomik kalkınmanın kaynaklarına yönelik ampirik sonuçlar sunduğu çalışmasında kültürden ziyade politik faktörlerin ve zayıf ekonomik kurumların gecikmeli ekonomik kalkınmanın arkasında yatan sebepler olduğunu ileri sürmektedir.

Önceki bölümde de bahsedildiği gibi sosyal sermayenin ölçülmesinde karşılaşılan ciddi zorluklar mevcuttur. Buna rağmen birçok ülkede sosyal sermaye düzeyinin tespiti amacıyla çeşitli yöntemler uygulanmış, gerek ülkenin sosyal sermayesi, gerekse ülke içindeki bazı bölgelerin sosyal sermaye seviyesi ölçülmeye çalışılmış, bu ülke veya bölgelerin gelişmişlik düzeyleri dikkate alınarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir rolü olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Aşağıda, bu araştırmaların hangi ülkelerde kimler tarafından yapıldığı, çalışmalarda hangi yöntemlerin ve göstergelerin kullanıldığı, çalışma sonunda hangi sonuca ulaşıldığı açıklanmaya çalışılmıştır. Sosyal sermaye düzeyinin ve belirleyicilerinin tespiti amacıyla yapılan uygulamalı araştırmaların bir kısmı, tek bir ülkeyi kapsarken, bir kısmı da; gelişmiş, gelişmekte olan veya geri kalmış ülkeleri kapsayan karma araştırmalardır. Tek ülkede yapılan araştırmaların bir kısmı, gelişmiş ülkelerdeki bölgesel kalkınma farklılıklarında sosyal sermayenin rolünü incelerken, bir kısmı da henüz gelişmişlik düzeyini yakalayamamış ülkelerdeki sosyal sermaye düzeyini veya sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı etkilerinin olup olmadığını ölçmeyi amaçlamaktadır. İncelenen karma araştırmaların bir kısmı dünyadaki çeşitli gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerdeki sosyal sermaye düzeyini ölçmekte, bir kısmı da Avrupa bölgelerindeki gelişmişlik farkı ile sosyal sermaye düzeyi arasında ilişkiyi ortaya koymaktadır.

3.3.1.1. Karma Ülkelerde Yapılan Araştırmalar

Sosyal sermaye düzeyini ölçmek amacıyla karma ülkelerde yapılan araştırmaların en bilineni, Ronald Inglehard başkanlığında 1981–1990–1995–2000–2005–2011 yıllarında yapılan Dünya Değerler Anketidir. Bu araştırma, birçok bilim adamı tarafından sosyal sermaye kavramını açıklamada ve ölçmede örnek olarak kullanılmaktadır. Ankette sosyal sermaye göstergeleri olarak sosyal güven, gönüllü organizasyonlara üyelik, siyasi

parti, ticaret odaları gibi organizasyonlara üyelik, gönüllü organizasyonlara aktif ve pasif üyelik ile bu organizasyonlara üye olmama durumu kullanılmaktadır. Araştırmada ülkeler farklı sınıflandırmalara tabi tutulmaktadır. Gerek önceki yıllara ait verilerde gerekse 2011 yılı verilerinde İskandinav ülkeleri, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ülkelerinde sosyal sermaye düzeyinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Dünya Bankasının yapmış olduğu bu araştırmada gelişmişlik düzeyi yüksek, kişi başına gelir vb. sosyo-ekonomik göstergeleri iyi olan ülkelerin sosyal sermaye düzeyinin de yüksek olduğu, dolayısıyla sosyo-ekonomik kalkınma göstergeleri ile sosyal sermaye düzeyi arasında da güçlü bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir. 2011 yılında araştırmanın Türkiye ayağındaki sonuçları ise 54 il ve 128 ilçede 1605 kişiyle yüz yüze yapılan görüşmelerden elde edilmiştir.

La Porta et al. (1996), güvenin büyük organizasyonların performansları üzerindeki etkilerini; hükümetin etkinliği, sivil organizasyonlara katılım, milli hasılaya oranla büyük firmaların büyüklüklerini dikkate alarak ölçmektedirler. Güven, 40 farklı ülkede rastgele seçilen 1.000 kişi ile yapılan 1980–1990 Dünya Değer Anketlerinden (World Value Survey- WVS) elde edilen veriler ile ölçülmüştür. Güvenin bahsedilen performans üzerindeki etkilerinin istatistikî olarak anlamlı ve önemli olduğunu tespit etmişlerdir. Güvendedeki bir standart sapmalık artış yargı etkinliğinde 0.7'lik, anti yolsuzluk endeksinde 0.3'lük, bürokratik kalitede 0.3'lük bir standart sapmaya yol açmaktadır. Güvenin büyük organizasyonlarda işbirliğini sağlamak için gerekli koşul olduğunu ve iş birliğini arttırdığını savunmaktadırlar. Aynı zamanda La Porta et al. (1996) çalışmalarında güvenin oluşumunun belirleyicilerini araştırmışlar ve ülkedeki hiyerarşik dinin (özellikle Katolik mezhebi) hâkimiyeti ile güven arasında güçlü negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Knack ve Keefer (1997), 1980–1992 dönemindeki 29 ülkedeki güven, sivil işbirliği, sivil toplum örgütleri faaliyetleri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Dünya Değerler Anketi verilerini kullanarak incelemiştir. Knack ve Keefer (1997), güven ve sivil işbirliğini daha güçlü ekonomik performansla ilişkilendirmiş ve güven düzeyi yüksek olan ülkelerin hızlı büyüdüklerini bulmuşlardır. Ekonomik aktiviteler yüksek güvenin olduğu çevrelerde daha düşük maliyetle gerçekleşebilmektedir. Yazılı anlaşmalara muhtemelen daha az ihtiyaç olacak ve bütün muhtemel durumlar

anlaşmalarda açıkça belirtilmek zorunda kalınmayacaktır. Yüksek güvenli toplumlarda bireyler, mülkiyet hakkının kanunsuzca çiğnenmesinden korunmak için vergi ödemeleri, rüşvet, özel güvenlik servisleri ve gereçleri gibi alanlara daha az kaynak ayıracaklardır. Düşük güven, yenileşmenin önünü tıkayabilecektir. Eğer girişimci ortaklarını, çalışanlarını ve mal tedarik ettiği yeri denetlemeye ne kadar fazla zaman ayırırsa, yeni ürünlerde veya üretim sürecinde yenileşme için daha az zaman ayırmak zorunda kalacaktır. Yüksek güven seviyesindeki toplumlar anlaşmaları uygulamak için resmi kurumlara daha az bağımlıdır. Güven ve kentsel bağlılık, hükümet kurumlarının daha iyi performans göstermesi ile ilişkilidir. Güven ve vatandaşlık normları politik kanallar vasıtasıyla ekonomik sonuçlar doğurmaktadır. Hükümet, performansını ve ekonomik politikaların kalitesini, politik katılımın seviye ve karakterini etkileme ile geliştirmektedirler. Yüksek güven düzeyi, rüşvete ve özel güvenlik kurumlarına kaynak ayırmayı önlemekte, düşük güven denetlemeye fazla zaman ayırmaya neden olarak yenileşme sürecine ayrılan zamanı azaltmaktadır. Sosyal sermaye göstergelerinden politik katılımın düzeyi, hükümet politikalarını etkileyerek ekonomik sonuçlar doğurabilmektedir. Güven değişkeni katsayısında %1'lik bir artış, %0.082 büyümeye sebep olmuştur (Knack and Keefer, 1997: 1261) Ancak Putnam (1993)'ın bulgularının aksine sivil toplum örgütü faaliyetleri ile ekonomik büyüme arasında ilişki bulunmamaktadır. Ayrıca güvenin ve sivil işbirliğinin büyüme üzerindeki etkisi; iyi işleyen kurumların olduğu (mülkiyet ve sözleşme haklarının etkin olarak korunduğu) ülkelerde ve sınıf-etnik kutuplaşmanın daha az olduğu ülkelerde daha güçlüdür. Bulgulara göre, güven ve sivil işbirliği ile temsil edilen sosyal sermaye ekonomik büyüme üzerinde anlamlı pozitif etkiye sahiptir.

Bjornskov (2011) 46 ülke örneklemesinde, sosyal sermaye ile yolsuzluk arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sosyal sermaye değişkeni için EVS ve WVS verilerini, yolsuzluk endeksleri için ise Transparency International, Heritage Foundation ve Freedom House verilerini kullanmıştır. İki aşamalı en küçük kareler yönetimi ile test ettiği modelde yazar sosyal sermaye ile yolsuzluk arasında negatif bir ilişki bulmuştur. Yani sosyal sermaye açısından zengin olan ülkelerde yolsuzluklar az, sosyal sermaye açısından fakir olan ülkelerde ise, yolsuzluklar fazla olmaktadır.

Whiteley (2000) ise sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 34 ülkede 1970–1992 yılları arasını kapsayacak şekilde neo-klasik ekonomik büyüme modelini

temel olarak araştırmıştır. Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini Mankiw, Romer ve Weil (1992)'ın Neo-Klasik büyüme modeli çerçevesinde açıklamıştır. Aynı ülkede yaşadığı insanlara yani kendi aile üyelerine güvenme isteği olarak tanımlanan sosyal sermaye, beşeri ve fiziki sermaye gibi bir üretim faktörü olarak modele dahil edilmektedir. Araştırmada Temel Bileşenler Analizi yöntemini kullanmıştır. Sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan Dünya Değerler Anketinde, kişinin kendi aile üyelerine duyduğu güven, ülkesindeki insanlara duyduğu güven ve genel olarak insanlara duyduğu güven seviyesi ile ilgili sorular yöneltilmiştir. 1990- 1993 yılları arasında 45 ülkeden 56 000'den fazla kişiye yapılan ankette, en fazla güven aile üyelerine, daha sonra ülkesinin insanlarına, en son ise genel olarak insanlara çıkmıştır. Ekonomik performans ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi bulmak amacıyla, 1992 yılında örnek ülkelerde kişi başına düşen GSYİH ile Dünya Değerler Anketindeki cevaplardaki diğer insanlara güven oranı karşılaştırılmış ve örnek seçilen 34 ülkedeki bu değişkenler arasında güçlü bir korelasyon bulunmuştur. Burada güven seviyesi ve gelir arasındaki ilişki ölçülmesine rağmen, ekonomik performans ile sosyal sermaye arasında da oldukça yakın ilişki olduğu tespit edilmiştir. Whiteley'nin araştırmasında sosyal sermayenin, büyümenin oldukça önemli bir tahmin edicisi olduğu dikkat çekicidir. Dolayısıyla sosyal sermayenin, ekonomik büyümeyi artırıcı bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca toplumdaki yaygın güven duygusu ekonomik büyüme ile fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarını teşvik etmektedir. Bu, ülkelerin ekonomik performansı üzerine genel güvenin önemini göstermektedir. Modelde sosyal sermaye toplumda yeniliklerin yayılmasını kolaylaştırmakta ve ekonomik büyümeyi harekete geçirmektedir. Çalışmada, sosyal sermayenin büyüme üzerinde en az beşeri sermaye kadar etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özetle sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi artırdığı, aynı zamanda beşeri ve fiziki yatırımı teşvik ettiğini ifade etmişlerdir.

UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization- Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü) bünyesindeki MOST (Management of Social Transformations- Sosyal Dönüşüm Yönetimi) programlarının ve Uluslararası Sosyal Bilimler Konseyi'nin Yoksulluk Üzerine Karşılaştırmalı Araştırma programlarının (CROP), çalışmaları 2000 yılında Cenova'da, sosyal kalkınma araştırmalarının sonuçları ile ilgili özel bir toplantı düzenlenerek sunulmuştur. Bu toplantı, sosyal sermayenin yoksulluğu azaltıcı etkisini değerlendirmiş ve "sosyal taraftarlık ve politik

sorumluluğa” yeni bir hız kazandırmıştır. Buna göre sosyal kalkınmayı öncelikli hale getirmek ve kaynakları toplum kesimleri arasında yeniden bölüştürmek için siyasi bir istek olması gerekmektedir. Ekonomik ve finansal politikalar, sosyal politikaya da hizmet etmelidir. Fakir ve savunmasız topluluklar, onların bütün tabakalarla işbirliğini öngören “politikalar formülasyonunda” etki sahibi olmalıdırlar. Merdivenin ilk basamağı, en küçük seviye olan, bir aileye, bir gruba ve birbirini destekleyen ve birbirine yardım eden insanların oluşturduğu bir topluluğa ait olmaktır. Çünkü insanlar, kalkınmanın hem nedeni hem de sonudur (Fournier, 2002:1).

En basit haliyle, bir birey resmi olmayan ağlara, organizasyonlara, çeşitli kurumlara veya sosyal hareketlere katılarak sosyal sermayeye katkı sağlayabilir. Bazı araştırmacılar, sadece resmi topluluklara katılımın sosyal sermaye olduğunu savunmaktadır. Bazıları ise, ara sıra bir sosyal harekete katılımın bile sosyal sermaye sayılabileceğini savunmaktadır. Farklı organizasyonlar ve ağlardaki üyelikler sayesinde bireylerin ortak ilgilerini ve paylaşılan değerlerini geliştirdiklerine inanılmaktadır. Bu sayede, güven duygusu gelişmekte, yaşam tarzları ve kültürler arasındaki farklılıklar daha iyi anlaşılacaktır. Bu süreçte demokrasi olmalıdır ve bireylere bazı hak ve faydaları kazanmaları için fırsat sağlanmalıdır. Hala bazıları sosyal sermayenin, toplu hareketler için fırsatları çoğaltan karşılıklı veya ortak yardım gibi sosyal bir yapı içerisinde yaratıldığı üzerinde durmaktadır. Eğer böyle ise, sivil toplum ve organizasyonel gelişme cesaretlendirilmelidir (Oyen, 2002:8). Genelde sosyal sermaye sayesinde, başkalarından yardım alabilen insanlar, alamayanlara göre daha sağlıklı, mutlu ve varlıklıdır, bu insanların çocukları okulda daha başarılıdır ve içinde buldukları topluluklar anti-sosyal davranışlardan daha az zarar görmektedir (Field,2006:68).

Zak ve Knack (2001), Knack ve Keefer’in çalışmasına 12 yeni ülke ekleyerek 1970–1992 döneminde yeniden analiz etmişler güven ve güven üreten faktörler üzerinde yoğunlaşmışlardır. Güven ve kurumsal faktörler anlamlı olarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Zak ve Knack heterojen bireylerin işlem yaptığı ve ahlaki risk problemi ile karşı karşıya kaldığı bir genel denge büyüme modeli sunmaktadır. Genel denge büyüme modelinde tüketiciler yatırım araçları ile rassal olarak tek dönem için eşleşmekte ve işlem yapmaktadır. Modele göre, sadece araçlar yatırımın gerçek getirisini bilmekte, bu durum da tüketici ve aracı arasında ahlaki risk problemine yol

açmaktadır. Modelde tüketici ve aracının nitelikleri veri iken, tüketicinin araçlara güvenme derecesini seçme olanağı tanımaktadır. Model bu yolla güvenin toplumlar arasında neden değiştiğini ve farklı güven seviyelerinin ekonomik performansa etkisini göstermeye çalışmaktadır. Modele göre, güven işlemin gerçekleştiği sosyal, ekonomik ve kurumsal çevreye bağlıdır. Güven, işlem maliyetlerini düşürmekte ve böylece yüksek güvene sahip toplumlar düşük güvene sahip toplumlara göre daha fazla çıktı üretmektedir. Daha önemlisi yeterli miktardaki güven başarılı bir kalkınma için çok önemlidir. Çalışmalarında kullandıkları veri 1981, 1990 ve 1996 WVS'den alınmıştır. 41 ülkeyi esas aldıkları çalışmada, güvenin toplam ekonomik aktivite üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğunu bulmuşlardır. Sonuçlar, güven ve büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Güvende her bir %15'lik artışın ekonomik büyümede hemen hemen %1'lik bir artışa sebep olduğunu göstermişlerdir (Zak and Knack, 2001: 307-309). Modelin sonuçlarına göre, çok düşük güven düzeyine sahip toplumlarda tasarruflar pozitif çıktı büyümesini sürdürebilmek için yetersiz olacaktır. Böyle bir yoksulluk tuzağı hem resmi hem de resmi olmayan kurumların zayıf olduğu kurumsal bir çerçevede gerçekleşmektedir. Çalışma kurumların yatırım kararlarına etkisini ve bu etki kanallarını işlem maliyetleri temelindeki modelle göstermektedir. Model, kurumların güven üzerindeki etkileri yoluyla büyümeyi etkileyebildiğini göstermektedir. Zak ve Knack (2001), gerek resmi kurumlar gerekse sosyal kuruluşlar tarafından yapılan ölçüm çalışmalarını göz önünde bulundurarak, güven kavramının tek başına, büyüme üzerinde her evrede olumlu ve önemli bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır (Schaik, 2002:14).

Berggren, Elinder ve Jordahl (2007) 63 ülkeyi ele aldıkları çalışmalarında güven ve büyüme arasındaki ilişkiyi daha uzun bir zaman ve daha büyük bir örneklem bazında test etmişlerdir. Güven değişkeni için WVS 4. dalga büyümenin zaman ve birim etkilerini ayırması açısından önemi nedeniyle Latinobarometro verilerini kullanarak Zak ve Knack'ın ve Beugelsdijk'ın 1970-1992 yıllarını kapsayan araştırmalarındaki güven büyüme ilişkisinin 1990-2000 yılları devam ettiğini ortaya koymuşlardır. Özellikle Çin gibi aykırı değerlerin analiz dışı tutulduğunda güven büyüme ilişkisinin yalnızca istatistiksel olarak anlamlı olacağını (%10) belirterek bu ilişkinin artık güvenilir olmadığını belirtmişlerdir. Önceki çalışmalara oranla güven katsayısının büyüklüğünün yarı yarıya düşeceğini ifade etmişlerdir.

Sjoerd Beugelsdijk ve Ton van Schaik (2003) ise sosyal sermayenin bölgesel ekonomik kalkınmaya olan etkisini test etmek amacıyla 7 Avrupa ülkesini 54 bölgeye ayırmışlar ve 1950-1998 arası süreci kapsayacak şekilde bu bölgelerde araştırma yapmışlardır. Bu ülkeler; Fransa, İtalya, Almanya, İspanya, Hollanda, Belçika ve Birleşik Krallık'tır. Klasik regresyon analizinin uygulandığı çalışmada daha çok güven ve grup üyeliği üzerine yoğunlaşmışlardır. Örnek olarak alınan 54 bölge için güven sonuçları değerlendirildiğinde, insanların büyük çoğunluğuna güvenilebilir seklindeki cevap oranı en düşük % 5.5'ten en fazla % 64.6'ya kadar değişmektedir. Sonuçlar incelendiğinde Avrupa'daki ülkelerde güven oranının farklı olduğu görülmektedir. Örneğin Hollanda'da daha homojen bir sonuç çıkarken İtalya bölgelerinde biraz daha farklı sonuçlar çıktığı tespit edilmiştir. Yatay ağların yoğunluğunun da güven seviyesini pozitif etkilediği ortaya konmuştur. Güven ve grup üyeliğinin ekonomik büyüme ile ilişkisini test etmek amacıyla kişi başına GSYİH seviyesi, yatırım oranı ve okula kaydolma oranı ele alınmıştır. Büyüme ve güven arasındaki korelasyonun sadece 0.05 olduğu görülmüştür. Büyüme ve aktif grup üyeliği arasındaki korelasyon ise en yüksek 0.29'dur. Güven ile büyüme arasında güçlü bir korelasyon bulunmazken, aktif grup üyeliği ve yatay ağlar ile büyüme arasındaki korelasyonun güçlü olduğunu tespit etmişlerdir. Sonuç olarak, sosyal sermaye göstergelerinden yatırım ve okullaşma oranının bölgesel ekonomik büyüme üzerine önemli bir etkisinin olduğuna dair sağlam bir kanıt bulunamamıştır. Ayrıca, güven olarak adlandırılan sosyal sermayenin bölgesel seviyede ekonomik büyüme ile direkt ilişkisi tespit edilememiştir. Aktif grup üyeliği sürecindeki sosyal sermayenin ise bölgesel ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu görülmüştür. Araştırmacıların bölgesel analizi, güvenin, ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu tezini desteklememektedir.

Mubangizi (2003), Afrika'da yoksulluğa karşı savaşta ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasında sosyal sermayenin nasıl kullanılacağını incelemiştir. Sosyal sermaye, toplumun ekonomik kalkınmasına katkı yapmanın yanı sıra bireylere yetki verme, güvenlerini geliştirme ve kendi yaşamlarını idare etmelerine de katkı yapmaktadır. Çalışmada sosyal sermayenin kırsal yaşam standartlarını iyileştireceği ve yoksulluğa karşı kullanılabileceği belirlenmiştir.

Clercq ve Dakhli (2004), 30 Avrupa, 12 Amerika, 3 Afrika, 13 Asya ülkesinden oluşan toplamda 59 ülkede beşeri sermaye ve sosyal sermayenin yenilikçi faaliyetlere etkisini incelemiştir. Çalışmada sosyal sermaye için WVS, beşeri sermaye için Birleşmiş Milletler Dünya Kalkınma Programı tarafından sağlanan Beşeri Sermaye endeksi kullanılmıştır. Beşeri sermayenin, genelleştirilmiş güvenin ve kurumsal güvenin yüksek olduğu ülkelerde ülkelerin innovasyon seviyeleri o oranda yüksek olacaktır hipotezi test edilmektedir. Çalışmada yüksek genelleştirilmiş ve kurumsal güvenin, işbirlikçi faaliyetlerin ve sivil normların ülkenin yenilik seviyesini artırdığı ileri sürülmektedir. Sonuçlar, beşeri sermayenin ve kısmen de güven ve işbirlikçi faaliyetlerin yenilikleri desteklemede pozitif etki gösterdiğine ilişkin kanıtlar sunarken, sivil normlar ile yenilikçi faaliyetler arasında ise negatif ilişki bulunmuştur.

Baliamoune-Lutz (2005), 1975–2000 dönemindeki panel verileri kullanarak alternatif genelleştirilmiş güven (contract-intensive money: sözleşmeye dayalı para) ile ölçülen sosyal sermayenin ve kurumların (mülkiyet hakları ve sivil özgürlükler) 39 Afrika ülkesindeki ekonomik kalkınmaya etkisini incelemiştir. Dengeli olmayan sabit etkiler ve rassal etkiler modelinin sonuçları, sosyal sermayenin gelir üzerinde güçlü pozitif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca sosyal sermaye-kurumsal kalite ve sosyal sermaye-beşeri sermaye arasındaki etkileşimin de ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi bulunmaktadır. Diğer yandan kurumların ekonomik büyüme üzerinde bağımsız etkisi bulunmamakta hatta negatif etkisi bulunmaktadır. Sonuçlara göre, Afrika'da sosyal sermaye ve kurumlar ikameden çok birbirinin tamamlayıcısıdır.

Garcia et al. (2006) teorik ve ampirik olarak detaylı bir şekilde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arası ilişkiyi OECD ülkeleri için araştırmışlardır. Sosyal sermayenin, sağlıklı çalışan bir ekonomide çok gerekli olduğunu vurgulamışlardır. Teorik modellerinde sosyal sermayeyi belirleyen faktörler ile sosyal sermayeyi ölçmeye çalışmışlardır. Bu faktörler; gelir artışı, olumlu beklentilerin gerçekleşmemesinin meydana getirdiği hayal kırıklığı sebebiyle sosyal sermayedeki yıpranma oranı, yardımlaşma maliyeti ve güven ağları olmaktadır. Bu çalışmanın sonuçları OECD ülkelerinde sosyal sermayenin zamanla arttığını göstermiştir. Islam'ın (1995) kullandığı genişletilmiş Mankiw et al. (1992) modeli ile sosyal sermayenin OECD ülkelerindeki ekonomik büyümenin bir bölümünü açıklayabildiğini göstermiştir. Sosyal sermayenin toplam üretim esnekliğini %7-10 olarak bulmuşlardır (Garcia et al., 2006: 41-42).

Jan Fidrmuc ve Klarita Gerxhani (2007) tarafından Avrupa ülkelerindeki sosyal sermaye düzeyini ölçmek amacıyla 2004 yılında yapılan araştırma 15 Avrupa Birliği üyesi ülkede ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 13 aday ülkede anket uygulaması yöntemiyle yapılmıştır. Anket yüz yüze görüşme ile her ülkeden yaklaşık 1000 kişiyle yapılmıştır. Araştırmanın Türkiye ayağında 2000 kişiye anket uygulanmıştır. Ankette sosyal sermayenin kentsel katılım, sosyal ağları kullanma ve fedakarlık (altruizm) gibi üç boyutu ile ilgili sorular yöneltilmiştir: Ankette güven ile ilgili soru yer almamış ve Dünya Değerler Anketindeki güven sonuçları kullanılmıştır. Logit modelin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre AB'nin eski üyesi olan ülkelerde yeni üye ülkelere göre sosyal sermaye seviyesinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bir sosyal sermaye göstergesinde üst sıralarda bulunan ülkelerin diğer göstergeler bakımından da üst sıralarda olduğu ve sosyal sermaye göstergeleri arasında güçlü bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmada, sosyal sermaye düzeyi ile demografik özellikler arasındaki ilişki de ölçülmüştür. Ancak Türkiye, yeni ve eski üyeler arasındaki farktan daha farklı olarak, yeni üye ülkelerle bile genç nüfus, geniş hane halkı, işsiz nüfus oranının fazlalığı, iş gücü dışında olma veya tarımda istihdam ve eğitim düzeyinin düşüklüğü gibi farklılardan dolayı demografik göstergelerle ilgili analize dahil edilmemiştir. AB üyesi ülkelere, gönüllü organizasyonlara aktif olarak katılanların ortalama sayısı yönünden İsveç 30 ülke içerisinde (Doğu Almanya ve Kuzey İrlanda mevcut 28 ülkeye ilave olarak değerlendirilmiştir) 2,00 ile ilk sırada yer alırken, Türkiye 0,43 ile 23. sırada yer almaktadır. Sosyal ağlar yönünden ise İrlanda 1. sırada, Türkiye 25. sırada yer almaktadır. Fakirlere ve sosyal olarak dışlanmış kişilere zaman ve para yönünden katkıda bulunma ile ölçülen fedakarlık göstergesi yönünden ise, para bakımından 14. sırada, zaman bakımından ise 8. sırada yer almaktadır. Demografik özellikler yönünden ise, 50-60 yaşına kadar yurttaşlık katılımının arttığı, bu yaştan sonra ise azaldığı görülmüştür. Sosyal ağların kullanımı ise yaş ile birlikte azalmaktadır. Eğitimli bireylerin yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olduğu, yüksek gelirin de yüksek sosyal sermayeye neden olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kentte ikamet edenlerin kırsalda ikamet edenlere göre daha az sosyal ağlara katıldığı görülmüştür. Bu araştırmada da sosyal ağlara ve gönüllü organizasyonlara aktif katılım yönünden Türkiye'nin son sıralarda olduğu görülmektedir. Gençlerin ve kırsalda ikamet edenlerin

sosyal ağlara daha fazla katıldığı, eğitim düzeyinin ve gelirin yükselmesi ile sosyal sermaye düzeyinin de arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Boulila et al. (2008), 35 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede 1980–2000 döneminde yatay-kesit büyüme regresyonunu ve eşanlı denklem modellerini kullanarak sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi etkileme kanallarını göstermeye çalışmıştır. Sonuçlara göre, güven düzeyi ile ölçülen sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif ilişki bulunmaktadır. Ayrıca yüksek güven seviyesinin kurumsal gelişmeye etkisi yoluyla büyüme üzerinde dolaylı etkisi bulunmaktadır.

3.3.1.2. Gelişmiş Ülkelerde Sosyal Sermaye Araştırmaları

Paul Bullen ve Jenny Onyx (1997) ise sosyal sermaye düzeyini tespit etmek amacıyla 1996-1997 yıllarında Avustralya'nın New South Wales şehrindeki beş kırsal bölgede tesadüfi olarak seçilen 18-65 yaş arasındaki 1211 kişiye anket uygulamışlardır. Ankette güven, tutumlar, karşılıklık, yerel topluma katılım, farklılığa gösterilen saygı, iş yerindeki kişilerle ilişkiler, yöneticilere olan tutum ve demografik özelliklerden oluşan sorular yöneltilmiştir. Verilerin değerlendirilmesinde SPSS paket programı, metot olarak ise Faktör Analizi kullanmışlardır. Sosyal sermaye düzeyinin ölçüm yapılan yerleşim yerlerinde farklı olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca yaş, cinsiyet gibi demografik özelliklerle sosyal sermayenin her zaman ilişkili olmayabileceği sonucuna varmışlardır.

Terrence Casey (2004) İngiltere'nin ekonomik refahı daha fazla olan güney bölgesi ile daha az olan kuzey bölgesi arasındaki gelişmişlik farkının oluşmasında sosyal sermayenin rolünün bulunup bulunmadığını test etmek amacıyla 1999 yılında yaptığı ve korelasyon yöntemini kullandığı araştırmada, dört gösterge kullanmıştır: Kentsel katılım (seçimlere katılım, gazete okuma oranı, kanunsuzluğu protesto vb. eylemlere katılma), sosyal ve politik güven, gönüllü aktivitelere ve organizasyonlara katılım ile mesleki derneklere ve ticaret odalarına üyelik. Ekonomik performans göstergeleri olarak ise kişi başına gelir ve işsizlik göstergeleri kullanılmıştır. Araştırmada İngiltere 11 bölgeye ayrılmış ve her bölgeden nüfus yoğunluğuna göre 125 ile 600 arasında değişen kişilerle görüşülmüştür. Yüz yüze yapılan ankette, Dünya Değerler Anketi ile İngiliz Tutum Anketi sorularından faydalanılmıştır. Araştırma sonucunda ekonomik performans ile

güven arasında güçlü bir korelasyon bulunmuştur. Güven düzeyinin en fazla Güney bölgelerinde olduğu ve kuzeye gittikçe azaldığı tespit edilmiştir. Kentsel katılım ile ekonomik sonuçlar arasında ise ilişki bulunamamıştır. Kentsel katılımın tüm bölgelerde birbirine yakın olduğu görülmüştür. Güney bölgelerde daha fazla olan gönüllü aktiviteler ve organizasyonlara katılım ile ekonomi arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Buna karşın mesleki dernekler ve ticaret odalarına üyelik arasında ise beklenmedik şekilde negatif ilişki bulunmuştur. Bu göstergedeki oranların Kuzey bölgelerde daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Toplam sosyal sermaye endeksi ile ekonomik performans arasında ise mesleki birlikler ve ticaret odalarına üyelik çıkarılırsa güçlü bir korelasyon olduğu görülmüştür. Özetle ekonomik performans ile sosyal sermaye arasında doğrusal bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Sriya Iyer, Michael Kitson ve Bernard Toh (2005), ABD’de 2000 yılında yaptıkları araştırmada ABD’yi dokuz bölgeye ve 40 yerleşim bölgesine ayırmışlardır. Bu yerleşim bölgelerindeki 24.384 kişiye telefonla sosyal sermaye göstergeleri ile ilgili sorular yöneltilmişlerdir. Araştırmacıların belirledikleri sosyal sermaye göstergeleri; sosyal güven, hemşehrilik, kentsel katılım, arkadaşlık ağlarının çeşitliliği, grup katılımı, inanca dayalı sosyal sermaye, örgütlü etkileşimler ve gayri resmi sosyal etkileşimlerdir. Her gösterge için cevaplar düşük, orta veya yüksek seviyede olarak gruplandırılmıştır. Bazı sorulara çok düşük cevabı da eklenmiştir. Ankete katılan bireylerin yaş, cinsiyet, sağlık durumu, eğitim ve ekonomik durumu vb. özellikleri de ankette yer almıştır. Logit modelin kullanıldığı araştırmada, bu 40 yerleşim yeri örneğinde sosyal sermayenin büyük oranda değiştiği, bazı yerleşim bölgelerinde, sosyal sermaye göstergelerinden bazıları yüksek iken bazı yerlerde diğerleri yüksektir. Veriler, ABD’de sosyal sermayenin coğrafi model olarak ölçümünün karışık ve farklı sonuçlar verdiğini göstermiştir. Bu araştırmada sosyal sermaye göstergelerinin, demografik değişkenlerle (Eğitim, coğrafi hareketlilik, işgücü piyasasına katılım, yaş, gelir, konut sahibi olma, kentsel ve kırsal bölgelerde sosyal sermaye ve etnik farklılık) karşılaştırılması ile elde edilen verilerin deneysel olarak incelenmesi sonucu bazı hususlar dikkat çekmektedir: Eğitimin yüksek sosyal sermaye için önemi ve sosyal sermaye ile ilişkisi sürekli. Gelir değişkeni de aynı şekildedir. Fakat gelirin çok zenginlerde olduğu gibi sosyal sermaye ile doğrusal olmayan bir ilişkisi vardır. Geliri fazla olan bireylerin, inanca dayalı sosyal sermaye yatırımı ile örgütlü etkileşim ve gayri resmi sosyal etkileşim gibi

bazı aktivitelere katılmaya ya eğilimleri ya da zamanları yoktur. İstihdam, ağların oluşmasına katkıda bulunmakta ve genellikle sosyal ve etnik güveni arttırmaktadır. Eğer bir birey aynı toplumda uzun süre kalmışsa veya kendi konutuna sahipse bu, sosyal sermayesini arttıracaktır. Yaşın etkisi de sosyal sermaye için önemlidir. Yaşlı insanlar gençlere göre daha fazla sosyal sermayeye sahiptirler. Fakat yaşın sosyal sermaye üzerine bu etkisi doğrusal değildir. Yaşlılar resmi örgütlü etkileşim ile meşgul olmaya fazla muktedir değildirler. Bunun yerine gayri resmi sosyal etkileşim ve inanca dayalı sosyal sermayeyi tercih etmektedirler. Sosyal sermaye göstergelerine demografik özelliklerin etkisinde hemşehriliğin negatif etkisi dikkat çekmektedir. Sosyal sermayenin tüm göstergeleri için anlamlı olmamasına rağmen kentsel alanlarda kırsal alanlara göre daha az sosyal sermaye olduğu görülmektedir. Yazarlar temelde eğitimin, istihdamın, aynı yerde uzun süre ikamet etmenin sosyal sermayenin artmasını pozitif etkilediği, kırsal alanda kenttekilere göre sosyal sermaye seviyesinin daha yüksek olduğuna vurgu yapmışlardır.

Jean Marc Callois ve Francis Aubert (2005) sosyal sermayenin bölgesel kalkınmadaki rolünü ölçmek amacıyla Fransa kırsal alanında nüfusu 2000'den az olan 41 yerleşim biriminde bir anket araştırması yapmışlardır. Bağımlı değişken olarak 1990-1999 yılları arasındaki istihdam büyümesini kabul etmişlerdir. Sosyal sermaye göstergeleri olarak ise, sosyal normlar (güven, sadakat, karşılıklılık normları, işbirliği ve tutuculuk), yerel sosyal ağlar (resmi ve gayri resmi ağlara katılım) ile köprü kurucu sosyal sermaye (diğer ağlar, iş yeri ağları, politik ağlar) göstergelerini kullanmışlardır. Araştırmada Temel Bileşenler Analizi metodunu uygulamışlardır. Regresyon sonuçları sosyal sermaye göstergelerinin büyüme üzerine pozitif etkisinin olduğunu ortaya çıkarmıştır. Sosyal normlardan işbirliği ve yerel sosyal ağlardan resmi sosyal ağlar beklenildiği gibi pozitif ve % 1 önem seviyesinde anlamlı çıkmıştır. Ayrıca köprü kurucu sosyal sermayenin tüm göstergeleri % 1 önem düzeyinde pozitif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tutuculuk katsayısı ise beklenmedik şekilde pozitif çıkmıştır. Gayri resmi ağlar genel olarak büyüme ile pozitif yönlü ilişkili iken, spor faaliyetlerine katılımın büyüme ile beklenmedik şekilde negatif ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Fakat bunun sebebinin spor tesislerinin kalitesinin kötü olmasından kaynaklanabileceği araştırmacılar tarafından değerlendirilmiştir. Bu araştırmada, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayenin kalkınmada önemli bir rol oynadığı ancak, dış bağlantıların yani

köprü kuran sosyal sermayenin kalkınmada daha önemli bir faktör olduğu kanıtlanmaktadır. Araştırma sosyal sermayenin büyüme üzerinde pozitif etkisinin olabileceği yönündeki hipotezi doğrulamaktadır.

Fabio Sabatini (2005), İtalya'da yaptığı araştırmada, İtalya'yı 20 bölgeye ayırmış ve ekonomik kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ölçmüştür. Araştırma, sosyal sermayenin dört ana boyutuna ve ekonomik kalkınmanın farklı yönlerini gösteren 200 gösterge hakkında toplanan veri setine dayanmaktadır. Sosyal sermayenin bu dört boyutu; bağlayıcı sosyal sermaye olarak kabul edilen güçlü aile bağları, köprü kurucu sosyal sermaye olarak zayıf gayri resmi bağlar, birleştirici sosyal sermaye olarak gönüllü organizasyonlar ve politik katılımıdır. Veriler İtalyan Ulusal İstatistik Bürosunun 1998-2002 yılları arasında 20000 hane halkını kapsayan çok amaçlı anketinden alınmıştır. Araştırmada Temel Bileşenler Analizi uygulanmıştır. İtalyan bölgeleri için sıralama yapılmış ve son sırada yer alan bölgenin yalnızca bağlayıcı sosyal sermaye açısından değil aynı zamanda birleştirici ve köprü kurucu sosyal sermaye açısından da son on yılda hızlı bir şekilde kötüleştiği tespit edilmiştir. Sabatini, Temel Bileşenler Analizine göre, bağlayıcı sosyal sermaye ve aktif politik katılımın, köprü kurucu ve birleştirici sosyal sermayenin tersine, kalkınma ile negatif ilişkili olduğu tespit etmiştir. Birleştirici ve köprü kurucu sosyal sermayenin ise pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Özellikle analiz, gayri resmi ağlar, gönüllü organizasyonlar ile sosyal refah arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermiştir. İtalya'nın güney bölgelerinin yüksek bağlayıcı sosyal sermaye seviyesine ve düşük kalkınma seviyesine ve düşük seviyede köprü kurucu ve birleştirici sosyal sermayeye sahip oldukları ölçülmüştür. Dolayısıyla kalkınma İtalya bölgelerinde köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye ile pozitif ilişki, güçlü aile bağları ile negatif ilişki göstermektedir. Aktif politik katılımın ise sosyal refah ile herhangi bir ilişkisi tespit edilememiştir. Ayrıca eğitime ilgi, sağlık sistemi, refahı artırıcı çalışmalar ve çevreyi koruma ile hem sosyal sermaye hem de kalkınma indikatörleri arasında güçlü korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Andrew Woodhouse (2006) ise saha araştırmasını, Avustralya'nın iki küçük bölgesinde ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla 2001-2002 yıllarında yapmıştır. Avustralya İstatistik Bürosu tarafından 1996 yılında yapılan araştırmada kullanılan değişkenlerden, ekonomik kalkınma bağlamında bireylerin sosyo-ekonomik karakterini ölçen sorulardan seçim yapmıştır. Bu değişkenlerden

bazıları; yüksek nitelikli nüfusun oranı, 15 yaş ya da daha küçük yaşta okulu bırakanların nüfusa oranı, işsizlik oranı, iş gücüne katılım oranı, genç işsiz oranı, yaşı 65 ya da daha üzeri olanların nüfusa oranı, kamu konutlarında oturan aile oranı, iki ya da daha fazla motorlu taşıta sahip ailelerin oranı vb.dir. Araştırmada Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak her bir kentteki sosyal sermaye yapısı ve düzeyi, kantitatif ve kalitatif tekniklerin birleştirilmesi ile değerlendirilmiştir. Kalitatif veriler, her iki şehirden seçmen listesinden rastgele seçilen 250'ser kişiye posta ile anket gönderilmesi ile elde edilmiştir. Toplam 243 kişi bu anketi cevaplayarak tekrar göndermiştir. Kalitatif veriler ise, her iki şehirdeki yerel gazetelerde son altı ay boyunca yer almış haberlerle ilgili 38 değişkenden oluşan anketin uygulanması ile elde edilmiştir. Anket cevaplarının değerlendirilmesinde beşli Likert ölçeği kullanılmıştır. Ankette sosyal sermaye göstergeleri altı grupta toplanmıştır: Gayri resmi ilişkiler (arkadaşlar, komsular, genel karşılıklılık), köprü kurucu sosyal sermaye, aile sosyal sermayesi, topluluk bağlılığı, güven ve iş sosyal sermayesi. Araştırmada, ekonomik kalkınma seviyesi yüksek olan bölge, sosyal sermaye açısından da yüksek sonuç elde etmiştir. Özellikle iki şehirdeki köprü kurucu sosyal sermaye ve gayri resmi ilişkilerin sonuçları arasındaki fark dikkat çekecek ölçüde fazladır. Bu da sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

3.3.1.3. Gelişmekte Olan Ülkelerde Sosyal Sermaye Araştırmaları

Deepa Narayan ve Lant Pritchett (1999) Tanzanya'da, 1995 yılında sosyal sermayenin diğer faktörlerle arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla 5.000 hane halkı üzerinde yapılan Tanzanya Sosyal Sermaye ve Yoksulluk araştırmasının sonuçlarını kullanarak Tanzanyalı çiftçiler arasında yaptığı çalışmada, 87 yerleşim biriminde 1376 hane halkına sosyal sermaye ve yoksulluk anketi uygulayarak, sosyal sermaye ve yoksulluk arasındaki ilişkiyi ölçmüşlerdir. Ankette sosyal sermayenin üç boyutu ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Gruplara üyelik, üye olunan bu grupların özellikleri ile bireylerin sosyal bağlılık anlayışını ve çeşitli gruplara güvenini belirten değerler ve tutumlardır. Araştırmada En Küçük Kareler Regresyon Analizi metodunu kullanmışlardır. Anketin değerlendirilmesi sonucu, güvenin hane halkı gelirinden ne direkt etkilendiği, ne de geliri direkt etkilediği sonucuna varmışlardır. Yüksek seviyedeki sosyal sermayenin ise yüksek nitelikteki eğitimle pozitif yönde ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Daha fazla

sosyal sermayeye sahip hane halklarının daha fazla kamu hizmetinden faydalandığı, gelişmiş tarımsal yöntemleri kullandığı, toplumsal aktivitelere katıldığı ve tarımsal gelişme için kredi kullandıkları, bu sayede de sosyal sermayenin gelir artışında rol oynadığı sonucuna varmışlardır. Burada elde ettikleri sonuçtan birisi de, yüksek gelirin yüksek sosyal sermayeye değil, yüksek sosyal sermayenin yüksek gelire neden olduğudur. EKK sonuçlarına göre sosyal sermayede bir standart sapmalık artış hanehalkı gelirini en az %20-30 artırmaktadır. Ayrıca sosyal sermayenin yeniliklerin yayılmasını teşvik ederek, piyasadaki bilgi eksikliğini giderdiği, önceden görülemeyen risklere karşı bir tür gayri resmi sigorta sağladığı ve bunların bir sonucu olarak da tarım uygulamalarında değişikliğe yol açarak zenginleşmeyi arttırdığı tespit edilmiştir. Özetle çalışma yüksek sosyal sermayenin yüksek gelire neden olduğu hipotezine vurgu yapmaktadır.

Swendsen ve Swendsen (2000), işbirliğine dayalı sosyal sermayenin etkisini belirlemek amacıyla, sosyal sermayenin göstergesi olarak kırsal bölgede Danimarka kooperatiflerini incelemişlerdir. Güven anlamında kullanılan sosyal sermayenin, Danimarka'nın kırsal bölgesindeki ekonomik büyümeyi ve işbirliğini artırdığı sonucu ortaya konmuştur. Çalışmada üretimin merkezileşmesi, ölçek ekonomileri ve ekonomik büyüme düşünüldüğünde, sosyal sermayenin önemli bir üretim faktörü olarak ele alınması gerektiği savunulmuştur.

Grooatert (2001) sosyal sermayenin önemini Bolivya, Burkina Faso ve Endonezya için araştırmış; sosyal sermayesi yüksek olan ülkelerin düşük olanlara göre daha yüksek yaşam standartlarına sahip olup olmadıkları sorusu üzerinde yoğunlaşmıştır. Yazar, daha önce Narayan ve Pritchett'in (1997) Tanzanya için yaptıkları indirgenmiş modeli kullanarak, Burkina Faso ve Endonezya'da sosyal sermaye indeksinin hanehalkı refahı üzerinde anlamlı ve pozitif etkilerinin olduğunu ancak Bolivya'da ise anlamlı bir etki olmadığını bulmuştur. Yerel birliklere üyelik hanehalkı refahını Endonezya'da %1,5, Burkina Faso'da %7.1 artırmaktadır.

Anirudh Krishna (2002), 1998 yılında Hindistan'da Rajasthan şehrinin 69 köyünden rastgele seçilen 2000'den fazla kişi üzerinde sosyal sermaye ölçümü amacıyla çalışmaya başlamış ve çalışmasını 2000 yılında tamamlamıştır. Köylerin ortalama nüfusu 1.100, ortalama hane sayısı 200, ortalama büyüklükleri ise 2000 dönüm civarındadır.

İnsanların % 45'i devletin belirlediği fakirlik sınırının altındadır. En Küçük Kareler Regresyon yöntemini kullanılarak sosyal sermayenin ölçülmesinde altı gösterge kullanılmış ve sorular bunların tespiti üzerine yoğunlaşmıştır. Bunlar; emeğin paylaşıldığı gruplara üyelik (imece gibi), ürünlerin hastalığa uğraması durumunda yardımlaşma, doğal afetlerde yardımlaşma, güven, dayanışma ve karşılıklılık. Bu altı gösterge aynı zamanda sosyal sermaye endeksini oluşturmaktadır. Bu göstergelerin birbiriyle oldukça ilişkili olduğu ve bir konuda yüksek çıkan sonucun, diğerlerinde de yüksek olduğu görülmüştür. Araştırma sonucunda, yüksek sosyal sermaye ile yüksek kalkınmanın ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

3.3.1.4. Ulusal Literatür Araştırmaları

Türkiye’de sosyal sermaye ile ilgili yapılan ilk çalışmalardan birisi de sosyolog Dr. Nalan Yetim tarafından 2002 yılında araştırma, METEM’in sunduğu eğitim olanaklarından yararlanan, halihazırda girişimci olan ve listeye kayıtlı 30 kadın girişimci ve kadınların faaliyette buldukları sektörler dikkate alınarak tesadüfi olarak seçilmiş 194 kadın girişimci olmak üzere toplam 224 kadın girişimci ile yüz yüze yapılan “sosyal sermaye olarak kadın girişimciler” konulu 32 soruluk anket çalışmasıdır. Araştırmanın amacı kadın girişimcilerin sosyal sermaye kaynağı olarak karakteristiklerini belirleyebilmektir. Bu çerçevede araştırmanın evrenini Mersin’de girişimcilik faaliyeti sürdüren kadınlar oluşturmaktadır. Mersin’deki kadın girişimcilerin sosyo-demografik özellikleri, iş kurma nedenleri, iş kurma aşamasında kullandıkları sosyal destek mekanizmaları, kendilerini tanımladıkları karakteristikler ve örgütlenme eğilimleri gibi farklı özellikleri, girişimciliği biçimlendiren ve kadına özgü girişim anlayışını özelleştiren sosyal sermaye faktörleri olarak ele alınmıştır. Kadın girişimcilerde eğitim ile iş kurma nedenleri, bilgi kullanma kanalları ve diğer kadın girişimciler ile ilişkileri arasındaki ilişki için Ki-Kare testi uygulanmıştır. Girişimcilerinin çoğunluğunun orta yaş kabul edilen 36-45 yaş arası olduğu, yarısından fazlasının kentte doğmuş olduğu, çoğunluğunun eğitim düzeyinin lise ve dengi okul olduğu, girişimci kadınların yarısının anne ve babalarının eğitim düzeylerinin ise ilkökul olduğu tespit edilmiştir. Girişimciler kendilerini iyi iletişim kuran, problem çözen, yaratıcı, yenilikçi, risk alabilen özelliklere sahip bir kişi olarak

betimlemektedirler. Bu yönleriyle sosyal sermayeyi harekete geçirici yetenek ve becerilere sahip oldukları değerlendirilmiştir.

Türkiye’de sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yönelik uygulamalı araştırma yok denecek kadar azdır. Sosyal sermaye göstergelerinden güven ile ilgili çeşitli düzeylerde araştırmalar bulunmaktadır. Türkiye’de bir diğer sosyal sermaye araştırması 2005 Aralık ayında bir sivil toplum örgütü olan Arı Hareketi tarafından yaptırılmıştır. Çalışma ARI Hareketi için, Infakto Research Workshop tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın veri toplama aşaması 1-15 Aralık 2005 tarihleri arasında, 15 ilin kentsel ve kırsal yerleşim birimlerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma 18 yaş üstü 1216 kişilik bir örneklem üzerinde yapılmıştır. Araştırmada kullanılan göstergeler; kurumlara üyelik şeklindeki sivil katılım (spor kulüpleri, meslek kuruluşları, sendikalar, okul aile birlikleri vb.), boş vakit etkinlikleri şeklindeki enformel sivil katılım (evde misafir ağırlamak, misafirlığe gitmek, sinemaya, maça, dışarıda aksam yemeğine gitmek vb.), siyasal katılım (sorunlarla ilgili dilekçe yazmak, toplu yürüyüşe katılmak, bir siyasi partiye üye olmak, boykot eylemine katılmak, vb.), genel güven, talimatlara uymak, itaat dereceleridir (anne-babasına, yaşlılara, öğretmenlere, polise vb.). Bu göstergelerle ilgili sorular çeşitli yaş, yerleşim yeri (kent, kır) ve cinsiyetten kişilere sorularak göstergelerin yüzde oranları ve ortalamaları bulunmuştur. Buna göre Türk toplumunda sosyal sermaye düzeyi düşük çıkmıştır. Örneğin; insanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olunmalı diyenlerin oranı % 85,7 insanların çoğuna güvenilebilir cevabını verenleri oranı ise sadece % 12,6’ dır. Araştırmanın sonuçlarına göre Türk toplumunda sosyal sermaye düzeyinin genel ölçütlere bakılarak düşük olduğunu söylemek mümkündür. Sosyal sermaye, siyasal ve sivil katılım, sorgulamadan itaat, hoşgörüsüzlük gibi kavramların ilişkili olduğu göz önünde tutulmalıdır. Demokrasinin yaygınlaşması ve siyasal katılımın artmasının yolu sosyal sermaye düzeyini yükseltmekten geçmektedir. Genelleştirilmiş güven ve sivil katılım, daha iyi bir demokrasi için tetikleyici rol oynayacak değişkenler olarak ifade edilmiştir.

Türkiye Etik Değerler Merkezi Vakfı tarafından Etik Barometre Araştırması kapsamında 2007 yılında yapılan bir araştırmada İSO 500 ile ERA Research ve Tedmer’in sağladığı listelerdeki şirketlerin üst düzey yöneticileri, Kurumsal İletişim ve İnsan Kaynakları bölümleri yöneticilerinden seçilen 98 yönetici üzerinde online anket çalışması yapılmıştır. Etik gelişim, ülkemizde ekonomik gelişimi etkileyen başlıca

faktörlerden biridir diyenlerin oranı %72.4 olarak bulunmuştur. Sizce iş etiğine uymak, firmaların kârlılık durumunu nasıl etkiler? sorusuna uzun vadede olumlu etkiler diyenlerin oranı ise oldukça (%91.9) yüksek çıkmıştır.

TESEV tarafından direk sosyal sermayeyi ölçmek amacıyla olmasa da, sosyal sermaye göstergelerinden güven seviyesini ölçen bir dizi araştırma yapılmıştır. Bunlar, hane halkı gözünden ve iş dünyası gözünden yolsuzluk ile ilgili araştırmalar ile, yerel ve merkezi yönetimlerde hizmetlerden tatmin ile ilgili araştırmadır. Hane halkı gözüyle yapılan anket (Adaman vd.,2001), 2000 yılında 17 il ve bu illere ait 41 ilçede 18 yaş üzeri tesadüfi olarak seçilen 3021 kişi ile yüz yüze görüşme yoluyla yapılmıştır. Kurumlara güven konusunda silahlı Kuvvetler 10 üzerinden 7,7 ile birinci sırada, siyasi partiler ise 2,1 ile sonuncu sırada çıkmıştır. İş dünyası gözünden ise (Adaman vd., 2003), 2003 yılında 12 ilden tesadüfi olarak seçilen 1200 firma (Erzurum'dan bulunmamaktadır) ve ilave 30 büyük firma yöneticisi ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Kurumlara olan güven konusunda, Silahlı Kuvvetler 10 üzerinden 7,3 ile yine ilk sırada, siyasi partiler ise % 1,3 ile son sırada yer almıştır. 2004 yılındaki hizmetlerden tatmin konusundaki anket uygulaması ise 20 il merkezinde ve bağlı ilçelerde belediye sınırları içerisinde yaşayan kent nüfusunu temsil eden 18 yaş üzeri tesadüfi olarak seçilen 1220 kişiyle yüz yüze görüşmek suretiyle yapılmıştır. Araştırmada Silahlı Kuvvetlere duyulan güvenin 8,2 ile ilk sırada, politikacılara duyulan güvenin 3,4 ile son sırada, siyasi partilere duyulan güvenin ise 3,8 ile sondan ikinci sırada olduğu tespit edilmiştir. İş dünyasına yapılan ankette sorulan, “sizce genelde insanlara güvenilebilir mi?” sorusuna, % 42 çoğunluğuna güvenilir şeklinde cevap verirken, % 58 çoğunluğuna güvenilmez şeklinde cevap vermiştir. Hane halkı anketinde, belediyelerde işe girmek isteyenlerin başvurularının tamamen torpil ve kayırmaya dayalı olduğunu düşünenler % 78, devlet sektöründe ise % 74'tür. Hizmetlerden tatmin anketinde ise bu oranlar, % 62 ve % 57 çıkmıştır. İş dünyası anketinde, “Eğer ellerine fırsat geçse çoğu insan size kazık atmaya mı çalışır, yoksa dürüst ve adil mi davranır?” şeklindeki soruya ise % 73 kazık atar şeklinde cevap verirken, % 27 dürüst ve adil davranır şeklinde cevap vermiştir. Hizmetlerden tatmin anketinde, belediyelerde bir işiniz olduğunda en çok kim yardımcı olur sorusuna ise, ilgili memurlar ve görevlilerden çok, o birimdeki hemşehri, akraba ve arkadaşlar cevabını verenlerin oranı daha fazladır.

Türkiye’de yapılan hemen bütün kamuoyu araştırmaları bireylerin “genelleştirilmiş güven” derecesinin dūřuk olduğunu ve karşılaştırmalı açıdan da Dūnya’da en az genelleştirilmiş güven skoruna sahip ũlkelerden biri olarak tanımlandığını gōstermektedir. Buna karşın, ũlkemizde bireylerin neden güvenmediklerini tartışan çalışma sayısı fazla değildir. Yılmaz Esmer Dūnya Deđerler Araştırmasınının Türkiye ayağını açıkladığı “Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye’de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Deđerler” (1999:25-26) alışmasında bu durumu özetle şöyle ifade etmektedir.“Türkiye 1990 DDA’na katılan 43 toplum arasında sondan ikinci durumdaydı. 1997 araştırması ise 1990’da zaten rekor düzeyde dūřuk olan güvenin bir miktar daha azalarak yüzde 6.5 oranına indiğini gōsterdi. Deđerlik bir ifadeyle her gruptan her dūřünceden insan için kişilerarası güven oranları aşağı yukarı aynı kalmıştır. Türk toplumunda kişilerarası güven konusunun daha ayrıntılı bir biçimde araştırılması gerektiği kanısındayız.”

Türkiye’nin dūřuk bireyler arası güven skorunun demokrasinin ve sivil toplumun gelişmesi açısından sorunlu olduğunu dūřünen bir başka siyaset bilimci de Ersin Kalaycıoğlu’dur. Kalaycıoğlu (1995), bireylerarası güven eksikliğinin ekonomik, siyasal ya da kũltürel ortaklıklar kurmayı zorlaştırdığını belirtmiştir. Yazara gōre bireyler arası güvensizliğin yũksek olduğu bir ortam örgũtlenebilirliđi ve kurumlara ũyeliđi engellemektedir.

Öte yandan Türkiye’de öne çıkan unsur bireyler arası güvensizlikten çok, bireylerin kurumlara güvensizlikleridir. Esmer (1999:42) Türk vatandaşlarının kurumlara güven derecelerini detaylı olarak tartıştığı çalışmasında ordunun en fazla güvenilen kurum olduğunu buna karşın siyasi partiler, hũkũmet, basın, parlamento ve sendikar gibi kurumlara güvenin daha dūřuk olduğunu belirtmektedir. Siyasal sistem kurumlarına güven kadınlar arasında, yaşlılarda, kırsal kesimde yaşayanlarda, ev kadınlarında dūřuk gelir gruplarında daha yũksekken, medya kurumlarına duyulan güven kadınlarda ve 24 yaşından bũyũk seçmenlerde daha yũksektir. Kanun ve dũzen kurumları olarak tanımlanan ordu, hukuk sistemi ve polise güven kadınlar, kırsal kesimde yaşayanlar, dūřuk eğitlimliler arasında daha yũksektir(Esmer,1999:48-50).

Adaman ve arkoğlu (2000:38); “Türkiye’de Yerel ve Merkezi Yönetimlerde Hizmetlerden Tatmin, Patronaj İlişkileri ve Reform” adlı çalışmalarında Esmer’den farklı bir yöntemle bireylerin kurumlara güven derecelerini ölçmüşlerdir. Yazarlara gōre

en fazla güvenilen kurumlar AKUT, silahlı kuvvetler, muhtarlar, üniversitelerdir. Basın, TBMM ve merkezi hükümet görece olarak düşük güvenilen kurumlardır. Merkezi hükümet kurumlarına (merkezi hükümet, Kızılay, TMBB,polis) güven derecesi dönemin iktidar partileri olan DSP ve MHP'nin seçmenleri, Doğu illerinde yaşayanlar, hayattan memnuniyet derecesi ile pozitif, uygulanan politikalardan ülkenin ve ailesinin negatif etkilendiği görüşünde olanlarda negatiftir. Silahlı kuvvetler, polis, AKUT, üniversitelerden oluşan güvenlik kurumlarına duyulan güven ise post materyalizm derecesi, yaş, hayattan memnuniyet ve MHP seçmeniyle pozitif; HADEP seçmeni, uygulanan politikalardan ülkenin negatif etkileneceğini düşünme ve hayatından memnun olmamaya negatif ilişkilidir. Sivil toplum kuruluşlarına duyulan güven ise erkekler, yerel yönetimlere duyulan güven ise hayattan memnuniyet derecesi ve post materyalizm skoru yüksek olan bireyler arasında yaygındır.

Adaman, Çarkoğlu ve Şenatalar (2000) sonuçlarını açıkladıkları bir diğer araştırmada da bireylerin kurumlara duydukları güven dereceleri sorgulanmıştır. Silahlı kuvvetler, ilköğretim kurumları, üniversiteler, mahkemeler ve hukuk sistemi, 2004 araştırmasında da yüksek güven duyulan kurumlardır. Bunun yanı sıra, 1999 araştırmasında görece düşük güven duyulan kurumlar olan merkezi hükümet ve TBMM'ye duyulan güven kayda değer derecede artmıştır. Yerel yönetimlere ve basın kuruluşlarına duyulan güven derecesi değişmeyip orta düzeydeki yerini korurken; siyasi partilere güven derecesi 10 üzerinden 2.1'den 3.8'e yükselmiş olsa da en az güvenilen kurum olarak kalmaktadır.

Arıciöğlü ve Ergin (2009); Konya'da faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin sahip yöneticileri ana kütle olarak tanımlanmış ve 120 işletme sahip/yönetici ile yüz yüze anket yöntemi kullanılarak sosyal sermayenin Konya için anlamı ölçülmeye çalışılmışlardır.

Bilgin ve Kaynak 2008 yılında yaptıkları çalışmalarında Onyx ve Bullen'in (2000) araştırması esas alınarak, sosyal sermaye faktörlerinin çalışanların iş başarısı üzerindeki etkisi incelenmişlerdir. Bu çalışma ile sosyal sermayenin üniversite çalışanlarının iş başarısına, dolayısıyla performansına etkisi incelenmiştir. Araştırma sonucunda üniversite çalışanlarının iş başarısı üzerinde etkin olan faktörlerin; yerel topluma katılım, sosyal faaliyetlere katılım ve aile – arkadaşlık ilişkileri olduğu görülmüştür. Bu araştırma ile bireylerin hayatında etkili olan sosyal faaliyetler, yerel topluma ve gönüllü

kuruluşlara katılım, aile ve arkadaşlık ilişkileri, komşuluk ilişkileri, bulunduğu toplumu güvenilir bulma, iş ilişkileri gibi sosyal sermaye değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığına bakılmıştır. Araştırmada veriler anket yöntemiyle toplanmıştır. Anket soruları O'Brien ve arkadaşlarının (2004) yapmış oldukları çalışmadan alınmıştır. Araştırmanın evreni Mustafa Kemal Üniversitesi (MKÜ) akademik ve idari personeli olarak belirlenmiştir. Anket 2006- 2007 eğitim-öğretim yılı itibarıyla MKÜ'sinde görev yapan 708 akademik, 575 idari personel olmak üzere toplam 1283 personel üzerinde 2007 yılının Nisan-Mayıs aylarında uygulanmıştır. Araştırmada iş başarısını etkileyen sosyal sermaye faktörlerini test etmek için bir regresyon modeli geliştirilmiştir. İş başarısı üzerinde sosyal sermaye faktörlerinin etkisini görmek amacıyla yapılan regresyon analizinde; bireylerin kendi yerel toplumuyla olan ilişkilerinin (mahalle, şehri ile olan ilişkiler) 0,05 seviyesinde, sosyal faaliyetlere katılım ve aile – arkadaş bağlarının ise 0,01 seviyesinde iş başarısını pozitif etkilediği görülmüştür. Araştırma konusu olan üniversite personelinin iş başarısı üzerinde aile ve arkadaşlık ilişkileri, sosyal faaliyetlere katılım ile yerel topluma katılım ilişkilerinin etkisi olduğu görülmüştür. Diğer değişkenler güven, komşuluk ilişkileri ve farklılıklara hoşgörü gösterme ile iş başarısı arasında herhangi bir ilişki çıkmamıştır.

Karagül ve DüNDAR (2006); 45 ülkeye 5 değişkene ilişkin verileri kullanılmış ve bağımlı değişken olan sosyal sermayeyi gösteren genel güven düzeyi değerleri yüzde olarak ölçülmüştür. Kişilere “Genel olarak çoğu kişinin güvenilir olduğunu veya onlarla olan ilişkilerinde aşırı dikkate gerek olmadığını düşünüyor musunuz?” sorusuna evet cevabını verenlerin oranını göstermektedir. Bağımlı değişken olan toplumdaki genel güven düzeyi (GGD) ile bağımsız değişkenler olan beşeri kalkınma endeksi, toplumun rekabet düzeyi, adaletin sağlanma düzeyi ve gelir dağılımı değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Ülkelerin beşeri kalkınma endeksi değeri arttıkça toplumdaki GGD oranı, toplumun rekabet düzeyi arttıkça toplumdaki GGD oranı ve adaletin sağlanma düzeyi arttıkça ilgili ülkedeki GGD oranının arttığı tespit edilmiştir. Ülkelerin gelir dağılımı değeri arttıkça (gelir dağılımı bozuldukça) toplumda GGD oranının azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Öksüzler (2006); çalışmasında sosyal sermaye konusunu iki açıdan araştırmıştır. Birinci bölümde, sosyal sermayenin ne olduğu değerlendirildikten sonra; sosyal sermaye, güven ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran literatür üzerinde durulmuş, bir sosyal sermaye

göstergesi olarak *güven* ile kişi başı milli gelir ilişkisi Türkiye ve AB ülkeleri için araştırılmıştır. *Güvenin* gelir üzerinde pozitif etkisi bulunmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde *güveni* belirleyen faktörler AB ve Türkiye için panel logit yöntemi ile araştırılmıştır. Sosyal sermayeyi belirleyen en önemli faktör olarak eğitim bulunmuştur. Sosyal sermaye göstergesi olarak Beugelsdijk et al. (2005) ve Bjørnskov'un (2006) çalışmalarında olduğu gibi, EVS ve WVS'deki güven ile ilgili soru esas alınmıştır. Buradaki güven Fukuyama'nın (1995) ifade ettiği genelleştirilmiş güvendir. Sosyal sermaye göstergesi olarak genel güven, etnik güven ve sivil katılım olmak üzere üç ayrı bağımlı değişken kullanılmıştır. Bu çalışmada ise Iyer et al.'ini (2005) takip ederek benzer bir çalışma AB ülkeleri için yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak EVS ve WVS'deki güven ile ilgili soru esas alınmıştır. Kurulan regresyonla araştırılmak istenen sosyal sermaye göstergesi olarak kabul edilen güven ile ilgili EVS verilerini kullanarak buna etki edebilecek faktörleri bulmaktır. Modelin tahmininde iki ayrı veri seti kullanılmıştır. Birincisi AB ülkelerine ait 1990 ve 1999 EVS, ikincisi Türkiye'ye ait 1990, 1996 ve 2000 yıllarına ait EVS verileridir. AB ülkelerine ait veri seti için panel yöntemi ve kesit veri yöntemi kullanılmıştır. Gelir seviyesi arttıkça tahmin edilen güven olma olasılığı %15 (1999 için katsayı: %12, Karma Logit için %14) artmaktadır. Bu sonuç Fukuyama'nın (1995) yüksek gelir grubunda sosyal sermayenin daha önemli olduğu görüşünü desteklemektedir. Eğitim değişkeni de, beklendiği gibi pozitif işaretli çıkmıştır ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Eğitim sosyal sermayeyi geliştirmekte, insanlar eğitimle yardımlaşmayı öğrenmekte, sosyal ağlar ve sivil katılımın faydalarını daha iyi anlamaktadır. Eğitim büyüme modellerinde önemli bir faktör olarak gösterilmiştir. Dolayısıyla eğitimin sosyal sermayeyi attırarak, büyümeyi bu mekanizma yoluyla etkilediği ifade edilmektedir. Bu etkinin 1990 verilerine göre 1999 verilerinde daha büyük olması eğitimin artan önemine işaret şeklinde değerlendirilebilir. Kişilerin yaşı ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiye bakıldığında, beklendiği gibi, yaşı istatistiksel olarak önemli ve pozitif bir etki yaptığı tespit edilmiş, yaş ile birlikte sosyal sermaye birikiminin daha çok olduğu gösterilmiştir. Yaşla birlikte sosyal ağlar, sosyal çevre ve güven artmaktadır. Şehir değişkeni kullanılarak, bireylerin yaşadığı şehrin büyüklüğü ve sosyal sermaye arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Her üç modelde de etki pozitif çıkmakla birlikte çok küçüktür ve 1999 kesit ve karma logit modeli için istatistiksel olarak anlamlıdır. Türkiye için kurulan model *karma, rassal etki* ve *sabit etki logit* olmak üzere üç farklı yöntemle 1990,1996 ve 2000 yıllarına ait veriler

kullanılarak tahmin edilmiştir. Burada AB ülkelerinden farklı olarak *şehir* değişkeni, 1990 ve 1999 EVS’de Türkiye’de yapılan ankette yer almadığı için, modele dahil edilmemiştir. Gelir değişkeninin güven üzerindeki etkisi pozitif olmakla birlikte çok küçüktür ve istatistiksel olarak anlamlı değildir. Gelir etkisi AB’de önemli iken Türkiye’de etkisiz olması Türkiye’de sosyal sermayenin AB ülkelerine göre çok düşük olması ile açıklanmaktadır. Ayrıca bu sonuç Fukuyama’nın (1995) sosyal sermayenin yüksek gelir ülkelerinde daha önemli olduğu görüşünü desteklemektedir. Yüksek gelir grubu ülkelerde ekonomik ilişkiler daha karmaşıktır ve güven faktörü daha önemli olmaktadır. Eğitimin ise güven üzerinde pozitif bir etkisi olduğu bulunmuştur ve bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır. Türkiye için bulunan sonuç da eğitimin sosyal sermayeyi arttırdığı görüşünü desteklemektedir. Yaş ile ilgili bulunan sonuçlar ise, yaşın sosyal sermayeyi pozitif olarak etkilediği görüşünü desteklemektedir. Buradaki sonuç, AB ülkelerinden elde edilen sonuçla paralellik göstermektedir. Türkiye’de bu etki daha güçlü çıkmıştır. Türkiye ile ilgili rassal etki ve sabit etki modellerinde ayrıca marjinal etkiler hesaplanmıştır. Bu değerlerin de pozitif işaretli olması, gelir, eğitim ve yaş artarken bir sosyal sermaye göstergesi olan güven faktörünün arttığını göstermektedir.

Özen ve Aslan (2006); çalışmalarında Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyelinin ne olduğu sorusuna verilecek cevabın, içsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımlarına göre farklılaşabileceği ileri sürmektedirler. Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyeli, içsel sosyal sermaye yaklaşımına göre düşük, dışsal sosyal sermaye yaklaşımına göre yüksek olarak değerlendirilebilmektedir. Çalışmada bu çelişki, Ankara OSTİM’de faaliyet gösteren örgütler arası ilişkiler incelenerek analiz edilmektedir. Analiz sonuçları, dışsal sosyal sermaye yaklaşımını destekler biçimde, işletme sahiplerinin, karşılıklı ekonomik çıkar temeline dayalı olarak zaman içinde oluşan arkadaşlık bağları yoluyla güven tesis edebildiğini ve sosyal sermaye yaratabildiğini göstermektedir. OSTİM Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta büyüklükte toplam 32 firma sahibi ile yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre, OSTİM’deki firma sahipleri, yapılan işin önem derecesi arttıkça mesafeli ilişkilerden çok yerleşik ilişkilere yönelmektedirler. İlişkide bağımlılık nedeniyle daha zayıf olan taraf ilişkiyi yerleşik ilişkiye dönüştürmek isterken, diğer taraf ilişkiyi mesafeli ilişki olarak sürdürmeye çalışmaktadır. Diğer taraftan yerleşik ilişkiler, genel kanının aksine akrabalık ve hemşerilik gibi birincil bağlara değil,

ekonomik işlemler yoluyla edinilmiş arkadaşlık, tanıdıklık gibi ikincil bağlara dayanmaktadır. Dolayısıyla, örgütler arası ilişkilerde, yine sanılanın aksine, birincil bağlara iliştilirilmiş verili bir güven değil, zaman içinde ikincil bağlar üzerine tesis edilmiş ilişkisel ve yönetişimsel bir güven anlayışı egemendir. Ayrıca güven kavramı, karşı tarafın istismar etmeyeceği varsayımının ötesinde, işe ilişkin teknik kapasite ve beceriyi kapsayacak biçimde “beklentileri karşılama” temelinde tanımlanmaktadır. Tüm bunların sonucu olarak da, Türkiye’de yapısal içsel sosyal sermaye çalışmalarının genellikle düşük düzeyde sosyal sermaye potansiyeline dikkat çekmelerine rağmen, OSTİM örneğindeki ekonomik aktörlerin, amaçlarına ulaşmada avantaj elde etmek için sosyal ilişkilerini yoğun bir biçimde kullanarak yüksek düzeyde dışsal sosyal sermaye potansiyeli sergiledikleri görülmüştür.

Özgüler (2006); yüz yüze iletişimin yerine geçen yeni iletişim teknolojileri ve bu teknolojilerin günümüzdeki en somut görünümü olan internet kullanımı yoluyla oluşturulan “sanal grupların” yarattığı sosyal sermaye değerine yönelik olarak üye sayısı 50’den fazla olan ve aktif iletişiminin (Türkçe iletişimin olduğu), “yahoo gruplarına” anket formunun gönderilmesi ve verilen yanıtların da internet yoluyla alınması ve değerlendirilmesi şeklinde bir alan araştırması, yürütmüştür. Sosyal sermaye ile ilgili olarak yakın-uzak akrabalarla, aileyle ve arkadaşlarla kurulan ilişkiler ile kurulan ağlar ele alınmış, diğer bir ifade ile dar anlamda sosyal sermaye tanımından hareket edilmiştir. Planlanan bu araştırmada internet yoluyla veri toplama tekniği kullanılmıştır. Katılımcılar; sanal gruplara üyeliklerinin olumlu olduğu, sanal grupların yönetimde ve denetimde etkinlik ve şeffaflık getireceğini düşündükleri ancak baskı grubu olma konusunda net bir tavır belirtmedikleri, kısmen katıldıkları gözlenmiştir.. BİT kullanımı ve sosyal sermaye ilişkisini ortaya koymaya çalışan bu araştırmada da, kişilerin kurdukları sanal grupların genel anlamı bir sosyal sermaye değeri yaratmadığı belirlenmiştir. Kurulan gruplarda kişiler genellikle hobi grupları, mezuniyet temeline dayalı gruplar ve akademik gruplar içinde yer almaktadırlar. Dar anlamda sosyal sermaye tanımı ve mikro ölçüm yöntemi ile yürütülen bu çalışmada, internet kullanımının sosyal sermaye üzerindeki etkisinin literatürde dikkat çekilen “dönüştürücü güç” olma özelliğini taşımadığını ortaya çıkarmaktadır. İnternet yoluyla sanal gruplara katılım düzeyi yüksektir, ancak internet kullanımının aile, arkadaş ve akrabalarla geçirilen süreler üzerinde de olumsuz etkilerinin olmadığı anket

sonuçlarından ortaya çıkmaktadır. Genel olarak; Türkiye’de henüz gelişme aşamasında olan BİT ve özellikle internet kullanımının sosyal sermaye üzerindeki net etkisi hakkında belirgin bir eğilimden söz edilemezken, gelişmeye açık bir yapının olduğu belirtilmelidir.

Mısırdalı (2006); Kütahya Porselen A.Ş.’ de çalışan yöneticilere uygulanan araştırmasında Likert Tipi ölçek kullandığı anket ile araştırma verilerini toplamıştır. Araştırma hipotezlerinin ölçülebilir hale getirilmesini sağlamak amacıyla Chay ve arkadaşları tarafından oluşturulan bir anket formu kullanılmıştır. Anket soruları 6 demografik olmak üzere 31 sorudan oluşmaktadır. Çalışmada sosyal sermayenin unsurları olan güven, şebekeler ve topluluklar, normlar ve paylaşılan dilin oluşumunu etkileyen faktörler ele alınıp, frekans analizi ile incelenmiş ve bu faktörlerden hangilerinin sosyal sermaye unsurlarının oluşumunda öncelikli olduğu ortaya konmuştur. Yapılan incelemeye göre yukarıda sıralanan önermeler arasında güveni etkileyen birinci dereceden faktör bireyin iş arkadaşları tarafından suistimal edilmeyeceğine yönelik inancıdır. Çalışanların sosyal ilişkiler kurmasının sağlanması ve desteklemesi ise şebekelerin oluşumunda birinci dereceden etkili faktör olmaktadır. Buna göre, normları etkileyen birinci dereceden faktör ise, örgütün uyguladığı politikalar olarak ortaya çıkmaktadır. Bireylerin bilgilerini paylaşmaları ile örgüt normları arasındaki ilişki korelasyon analizi sonucuna göre çalışanların bilgi paylaşımı ile örgüt normları arasında olumlu bir ilişki bulunmakta ve örgüt normları bilgi paylaşımını etkilemektedir. Bireylerin bilgi paylaşmaları ile örgütte paylaşılan dilin varlığı arasındaki ilişki korelasyon analizi sonucuna göre, örgütte paylaşılan dilin varlığı ile bilgi paylaşımı arasında olumlu bir ilişki bulunmakta, dolayısıyla, paylaşılan dilin varlığı bilgi paylaşımını etkilemektedir.

Ergin (2007); Konya il merkezindeki sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmaların orta ve üst düzey yöneticileri ile firma ortakları ve iş sahiplerine yönelik gerçekleştirdikleri araştırmalarında anketin hazırlanması aşamasında, Svendzen ve Hjollund (2000) tarafından Almanya’da yayınlanan “Social Capital: A Standart Method of Measurement” ile Hudson ve Chapman (2002) tarafından “The International Conference on the Measurement of Social Capital, London”da yayınlanan “The Measurement of Social Capital in The USA” adlı çalışmalarından yararlanılmışlardır. Anket çalışması, genel sosyallik, kişiler arası güven, yaşanan bölgedeki insan ilişkileri

ve güven, kurumlara güven, ağılara katılım, sivil yurttaşlık görevlerine katılım ve demografik yapı ile ilgili sorular içermektedir. Anketin uygulanacağı örneklem hacminin tespiti için tabakalı örnekleme yöntemi kullanılmış ve firmaların faaliyet alanlarına göre alt örneklem hacimleri belirlenmiştir.

Toplamda 127 adet anket değerlendirilmeye alınmış ve ankete katılan yöneticilerin en az bir tane gönüllü kuruluşa üye olduğu gözlenmiştir. Buradan hareketle “Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin gönüllü kuruluşlara olan katılımlarının yüksekliği, Konya’daki sosyal sermayelerinin niteliğini arttırmaktadır” denmektedir. Frekans Analizi ile değerlendirilen sonuçlarda, en fazla üyelik oranının %62,2 ile Ticaret odası ve Sanayi odasına olduğu görülmektedir. Mesleki topluluklara üyelik oranı ise % 30,7 ile ikinci, Ticari Kurum veya İş Grupları ise 18,9 ile üçüncü sıradadır. Bu değerlerden Konya sanayisinde çalışan yöneticilerin gönüllü kuruluşlara üyelikleri genellikle mesleki nitelikte ve işleriyle ilgilidir sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında Spor Kulüpleri, Dini Topluluklar, Politik Topluluklar- Partiler, Komşuluk veya Hemşeri Toplulukları gibi mesleki nitelikte olmayan, sosyal topluluklara üyelik oranlarının da kısmen yüksek olduğu söylenebilir. Araştırmaya katılan yöneticilerin daha çok mesleki veya işleri ile ilgili topluluklara üyeliklerinin yoğun olmasından, temelde kar ve kazanç amaçlı düşündükleri ifade edilmiş, spor kulüplerine ve dini topluluklara olan üyelik oranlarını göz önünde bulundurulduğunda sosyal anlamda bir değer kazandıkları ifade edilmiştir. Dünya Değerleri Araştırması’nda da kullanılan genel olarak insanlara güven düzeyini ölçen bölümle ilgili, olumlu ve olumsuz yanıtların oranı oldukça birbirine yakındır. Bu sonuç ekonomik olarak yeterli zenginlik seviyesine ulaşmamış ülkelerde olduğu gibi Konya’da da kararsızlık seviyesine yakındır. İnsanların yakın çevrelerine duyulan güvenin yüksek olması ise bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye açısından olumlu olsa da insanları kendi içinde gruplaşmaya ve kapalı bir çevre oluşturmaya itebilir denmektedir. Bu duruma örnek olarak, dini kurumlara üyeliklerin ve bu topluluklara güven oranlarının yüksek olması gösterilmiştir. Bu tarz gruplara katılımlar başlangıçta sosyal sermayeye olumlu etki sağlarken, ilerde gruplaşma ve içe dönüklük oluşturacağından olumsuz sonuçlar doğurabileceği, ayrıca yatırım çekebilirlik açısından değerlendirildiğinde, yabancı sermaye veya iş gücünün Konya’ya gelmesinde, yabancılara güven düzeyinin kararsızlık seviyesinde olması olumsuz sonuçlar doğurabilme ihtimali üzerinde

durulmaktadır. Konya sanayisindeki yöneticiler arasında Avrupa Birliği ve Birleşmiş milletlere duyulan güven düzeyi düşüktür. Bunun temel nedeni olarak yöneticilerin bu kuruluşlarla ilgili yeterli bilgiye sahip olmayışı gösterilmiştir. En çok güvenilen kurumlardan ticaret ve sanayi odasının Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşlarla ilgili eğitimlerini ve bilgilendirme çalışmalarını artırması, güven düzeyini yükseltmede önemli bir etki sağlayacağı vurgulanmıştır.

Köseoğlu (2007); Sosyal sermayenin yenilikçi ortamlardaki etkisini belirleyebilmek için Nahapiet ve Ghoshal'ın (1998) ortaya attığı sosyal sermayenin üç boyutunu (yapısal, ilişkisel ve bilişsel) bir üniversite tekno-parkının TEKMER'inde incelenmiştir. Bu tez TEKMER ortamında beş soruya cevap aramaktadır: (1) Sosyal sermayenin üç boyutunun etkenleri nelerdir? (2) TEKMER firmaları için sosyal sermayenin faydaları nelerdir? (3) Sosyal sermayenin boyutları ile etken ve faydalar arasındaki ilişki nedir? (4) Üniversite içerisinde yer almanın TEKMER firmaları ve üniversite arası sosyal sermaye oluşumuna etkisi nedir? ve (5) TEKMER yönetim ve uzmanlarının sosyal sermaye yaratılmasındaki rolü nedir? Bu sorular firmalar arası sosyal sermaye gelişimi ve ve firmalar ve üniversite arası sosyal sermaye gelişimi şeklinde iki aşamada ele alınmıştır. Araştırma çok yönlü bir yaklaşımla dört aşama olarak tasarlanmıştır. İlk aşamada seçilen TEKMER bir gün boyunca gözlemlenmiştir. İkinci aşamada kiracı firmalardan biriyle pilot mülakat düzenlenmiştir. Daha sonra firmalardan demografik özelliklerini sorgulayan bir anket doldurmaları istenmiştir. Son aşamada ise kuramsal bir örneklem olarak seçilen dokuz firma ile mülakatlar yapılmıştır. Toplanan tüm verinin tamamı gömülü teori yaklaşımı ile analiz edilmiş ve daha sonraki araştırmalarda incelenmek üzere yedi önerme geliştirilmiştir.

Kuşçu (2006) çalışmasında gönüllü kuruluşların sosyal sermaye üretip üretmediklerine ilişkin olarak, Denizli'de faaliyet gösteren gönüllü kuruluşlarda aktif olarak üye olan bireyler ve üye olmayanlar üzerinde anket çalışması yapmıştır. Putnam'ın İtalya üzerine yaptığı çalışmasında sosyal sermayeyi ölçme araçları olarak belirlediği kriterlerin soruya dönüştürüldüğü anket uygulaması, ideal bir veri toplama yöntemi olması nedeniyle bu çalışmada tercih edilmiştir. Anket sorularının büyük çoğunluğu, Jenny Onyx ve Paul Bullen'in *Measuring Social Capital in Five Communities* (2000) adlı makalelerinde sosyal sermaye düzeyini ölçmek için kullandığı sorulardan uyarlanmıştır. Anket formu toplam altı bölümden ve 53 sorudan oluşmaktadır. Anketteki sorular,

cevaplayıcıya dair bilgiler, yerel toplum düzeyinde katılım, toplumsal inisiyatif, güven ve yardımlaşma, aile ve arkadaş bağları, tolerans çeşitlilik ve yaşam değeri başlıkları altında gruplandırılmıştır. Anketler, 2008 yılının Mayıs ve Haziran aylarını kapsayan iki aylık süreçte, seçilen sivil toplum kuruluşlarının ulaşılabilen üyelerine ve aynı meslek gruplarına mensup gönüllü kuruluş üyesi olmayan bireylere uygulanmıştır. Veriler çerçevesinde, gönüllü kuruluşlara üyeliğin güven ve yardımlaşma düzeyini arttırmada olumlu bir etkisinin olduğu ifade edilmiştir. Çalışmanın kapsamı içinde yer alan gönüllü kuruluşların lider ya da başkanlarının seçilme aşamasında ve karar alma süreçleri içinde, çoğunlukla her üyenin fikrinin alınması söz konusudur. Bu da demokratik değerlerin üretilmesinde gönüllü kuruluşların işlevini bir kere daha gözler önüne sermektedir. Bu noktada, sosyal sermayenin üzerinde durduğu ortak değer ve normların geliştirilmesi gönüllü kuruluşlar aracılığıyla sağlanmaktadır. Denizli’de yapılan çalışmada, gönüllü kuruluş üyelerinin insanların çoğuna olan güven duygusunun, üye olamayanlara oranla daha yüksek olduğu görülmüştür. Son olarak, sivil toplum kuruluşlarının toplumda çeşitlilik ve tolerans ve bireylerin yaşam değeri algıları üzerine etkilerinin ölçüldüğü sorulara verilen yanıtlarda, örnekleme sınırlı kalarak, sivil toplum kuruluşlarına üye olanların çok kültürlülüğe, yaşam biçimi farklılıklarına hoşgörülü bir tutum içinde oldukları saptanmıştır. Sosyal sermayenin, hoşgörü ve uzlaş ortamının yaratılmasına ilişkin yaptığı vurgu, gönüllü kuruluşların bu konudaki etkinliği açısından önem taşımaktadır.

Keskin (2008), kalkınmada önemli bir faktör olarak görülen sosyal sermayenin, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası (ETSO) üyelerinde mevcut düzeyinin ölçülmesi ve sosyal sermaye belirleyicileri ile arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılması amacını güttüğü çalışmada bir saha araştırması gerçekleştirmiştir. Örnek kütle seçerken basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmış, bu amaçla listeden tamamen tesadüfi olarak bilgisayar aracılığıyla seçilen 620 adet üyenin bir kısmına PTT aracılığı ile anket gönderilmiş, bir kısmına ise bizzat gidilerek araştırmanın maksadı açıklanarak elden verilmiş ve belirtilen adrese göndermeleri talep edilmiştir. Güven endeksinin sorularından biri olan “insanların çoğunluğunun güvenilir olduğunu kabul eder misiniz?” sorusuna ankete katılan üyelerin % 39’u insanların güvenilir olmadığını, % 42’si güvenilir olduğu şeklinde cevap vermiştir. % 19’luk bir oran insanlara güven konusunda kararsız olduğunu belirtmiştir. Yeni bir yatırımda bulunulacağı zaman resmi

karar mercilerinin desteğine olan güven daha düşük seviyededir. Bu desteği alamayacağını düşünenler % 56 oranındadır. Bu desteği alabileceğine inananların oranı % 23 seviyesindedir. Diğer firma ve işletmelere yasal sözleşme yapmadan ve çek, noter onayı vb. hukuki prosedürü takip etmeden mal/hizmet verme konusunda ise % 38'lik bir oran vermeyeceğini beyan ederken, % 56'lık bir oran verebileceğini belirtmiştir. Üyelere, işleri kötüye giden bir işletme hakkında diğer firma ve işletmelerin ne düşüneceği konusundaki tahminleri sorulduğunda, ankete katılanların % 44'lik bir kısmı diğer firmaların üzüleceklerini, % 23'lük bir kısmı sevineceklerini düşünmektedir. % 33'lük bir oran diğer firmaların konu ile ilgilenmeyeceklerini düşündüklerini belirtmişlerdir. Network endeksinde ise sonuçların daha olumsuz olduğu görülmektedir. ETSO üyelerinin sadece % 7,1'inde resmi ve gayri resmi ağlara katılım yüksek seviyede iken, % 58,3'ünde düşük seviyede, % 34,6'sında ise orta seviyededir. Üyelerin % 51'i, yasa gereği üye olduğu dernekler haricinde hiçbir dernek, kulüp veya sivil toplum örgütüne üye değildir. % 33'ü bir derneğe, % 10'u iki derneğe üyedir. Üç ayrı derneğe üye olan % 5, dört ayrı derneğe üye olan ise 5 kişi mevcuttur. Son altı ay içerisinde konser, gösteri, dernek faaliyetleri gibi resmi olmayan bir toplumsal etkinliğe hiç katılmayanların oranı % 41'dir. 10'dan fazla katılanların oranı % 7'dir. Son altı ay içerisinde seminer, konferans, workshop gibi mesleki bir toplantıya hiç katılmayanların oranı % 46'dır. 10'dan fazla katılanların oranı % 6, 1-2 kez katılanların oranı % 24'tür. Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası toplantılarına katılım sıklığının üyeler arasında çok az olduğu görülmektedir. Hiç katılmayanların oranı % 41 ile oldukça yüksek seviyededir. % 19 çok az katılmaktadır. Çoğunlukla ve hepsine katılanların oranı sadece % 17 civarındadır. Ara sıra katılanların oranı % 23'tür. Son bir ay içerisinde ailece ev ziyaretinde hiç bulunmayanların oranı % 25'tir. 1-2 kez ziyarette bulunanların oranı % 37, 10'dan daha fazla ziyaret gerçekleştirenlerin oranı % 6'dır. Son bir ay içerisinde dostlarıyla dışarıda hiç yemek yemeyenlerin oranı % 14'tür. 1-2 kez yiyenlerin oranı % 31, 10'dan daha fazla yiyenlerin oranı % 15'tir. Araştırmanın temel bulguları, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin sosyal sermaye düzeyinin yeterince yüksek olmadığı, güven, resmi ve gayri resmi ağlara katılım ile yardımlaşma ve ortak işbirliği gösterge oranlarının düşük düzeylerde kaldığı tespit edilmiştir.

Aydemir (2011) sosyal sermayeyi topluluk gibi yakın toplumsal ilişkilerin geliştiği özel bir alanda incelemek amacıyla çalışmasını Konya kent merkezinde yer alan 3 ilçede

gerçekleştirilmiş ve 1511 anket formu çalışma kapsamına alınmıştır. Araştırma sosyal sermaye ve topluluk duygusu ile iki ana ekseninde yapılmıştır. Anket formu 4 temel soru grubunu içermektedir. İlk kısım araştırmaya katılanları sosyo demografik özelliklerini, ikinci kısım sosyal sermaye göstergeleri olarak görülen uluslar arası ölçümlerde kullanılan çeşitli sorulara yer verilmiştir. Üçüncü kısımda yer alan sorular sosyal sermaye konusunu 8 alt boyutta ölçmeyi amaçlayan Onyx ve Bullen tarafından geliştirilen soru grubudur. Son kısım ise topluluk duygusu ölçeğine yer verilmiştir. Konya’da sosyal sermayenin bir göstergesi olarak güven düzeylerine bakıldığında, güvene dayalı sosyal sermaye potansiyelinin oldukça düşük olduğunu ortaya koymaktadır. 3 soru ile anlaşılmalı çalışılan genel güven düzeyi ortalama değeri düşük görece düşük bir orandadır. Bu 3 sorunun ortalaması alınarak Konya’da genel güven düzeyi % 16.8 olarak tespit edilmiştir.

Ekinci ve Karakuş’un 2011 yılında yaptıkları çalışmanın araştırmanın evreni 2009–2010 eğitim öğretim yılında Batman il merkezindeki toplam 39 ilköğretim okulunda çalışmakta olan 2035 öğretmenden oluşmaktadır. Bu okullar arasından oransız küme örnekleme yöntemiyle 12 ilköğretim okulu tesadüfî olarak seçilmiş ve bu okullarda çalışmakta olan öğretmenlerin tamamına anketler uygulanmıştır. Örnekleme alınan 12 okulda çalışmakta olan öğretmenlerden toplanan anketlerden 436 tanesi geçerli sayılarak analiz edilmiştir Okulların sosyal sermaye düzeylerini ölçmek için, Ekinci (2008) tarafından geliştirilen 62 maddelik “okullarda sosyal sermaye” anketi kullanılmıştır. Çalışma okullarda sosyal sermayenin oluşmasında, okul müdürlerinin sergiledikleri sosyal sermaye liderliği davranışlarının önemli bir katkısı olduğunu göstermektedir. Okul müdürlerinin sergiledikleri sosyal sermaye liderliği davranışlarının, öğretmenler arasındaki bağlılığı artırdığı görülmektedir. Okul müdürlerinin sergiledikleri sosyal sermaye liderliği davranışları, öğretmenler arasındaki iletişimi ve sosyal etkileşimi artırmaktadır. Okul müdürlerinin sergiledikleri sosyal sermaye liderliği davranışlarının, öğretmenler arasındaki işbirliği ve sosyal ağlar üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmektedir. Okul müdürlerinin sergiledikleri sosyal sermaye liderliği davranışlarının, öğretmenler arasındaki güvenin artmasına önemli bir katkısının olduğu görülmektedir. Yapılan regresyon analizlerinin sonuçlarına genel olarak bakıldığında, okul müdürlerinin sosyal sermaye liderliği davranışlarının, okulların hem genel sosyal sermaye düzeyi üzerinde hem de sosyal sermayenin her bir

alt boyutu üzerinde (örgütsel bağlılık: $\beta=.623$; iletişim-sosyal etkileşim: $\beta=.556$; işbirliği, sosyal ağlar ve katılım: $\beta=.654$; güven: $\beta=.719$; farklılıklara tolerans ve normları paylaşma: $\beta=.685$) yüksek düzeyde etkili olduğu görülmektedir. Elde edilen bu bulgular, sosyal sermayenin unsurlarına yatırım yapan lider davranışlarının sosyal sermayeyi güçlendirdiği ile ilgili diğer araştırma bulgularıyla da tutarlılık göstermektedir.

Duman ve Alacahan (2011a ve 2011b) sosyal sermaye göstergelerinin etnik kökene göre değişip değişmediğinin sorgulandığı çalışmada Adana ilinde 10 mahallede değişik etnik kimlikte olan 18 yaş üzeri 600 kişi ile yüz yüze anket uygulaması yapılmıştır. Örneklem büyüklüğü, belirlenen mahallelerin TÜİK nüfus verilerine oranlanarak ve %95 güven aralığında %5 hata payı kabulü ile araştırma evrenini temsil edecek sayıda belirlenmiştir. 570 anket formunda etnik kimliğin belirlenmesine ilişkin soru seçeneklerinde bölgede bulunan etnik kimliklerin çoğuna yer verilmiş, ancak bu çalışma kapsamında kendisini Türk ve Kürt olarak tanımlayanlar dışında kalanlar (Arap, Çerkez, Ermeni, Süryani vb.) “Diğer” başlığı altında toplanmıştır. Oluşturulan kategorilere ait verilere Ki-Kare Bağımsızlık testi uygulanarak, kişilerin etnik kimlikleri bağımsız değişken, sosyal sermayeyi ölçmeyi amaçlayan sorular bağımlı değişken olarak kabul edilmiştir. Etnik kimliklere ait değişkenlerin belirlenmesi sonrası etnik kimlik ile sosyal sermaye göstergeleri arasında bağıntı çözümlemesi yapılmıştır. Araştırmada sosyal kaynaşma düzeyi ve sosyal sermayenin varlığının tespiti için kullanılan ölçeğin olgular (Ayrımcılık, Dışlanma, Aidiyet, Sosyal Bağlar ve Etkileşim, Katılım İradesi ve Siyasal Katılım, Güven, Fırsat Eşitliği) bazında faktör analizi yapılmış, her olguya ait en yüksek değere sahip sorular değerlendirmeye alınmıştır. Bu çalışmada bağımsız değişken etnik kimlik ile etnik kimlikler arasındaki güven arasında anlamlı bir bağıntı bulunmuştur. Bu bulguya ek olarak, bağımsız değişken olarak mahallede oturma süresi, eğitim, yaş ve gelir seviyesi ile sosyal güven arasında da anlamlı bir bağıntı olduğu görülmüştür. Bunun aksine, mahallenin etnik çeşitliliği ile komşulara olan güven arasında anlamlı bir bağıntı olmadığı ve mahallenin etnik çeşitliliği bağımsız değişkeni ile etnik kimlikler arası güven arasında da bir ilişki olmadığı gözlenmiştir. Genel değerlendirme içerisinde ayrıca çağdaş ve aracı /temsili kurumlara olan güvenin düşük düzeyde olduğunu da vurgulamak gerekmektedir. Sendika, siyasi parti, muhalefet gibi mekanizmalara fazlaca güven duyulmamakta, medya ise güvenin çok düşük olduğu bir kurum olarak

değerlendirilmektedir. Ayrıca Türklerle karşılaştırıldığında, Kürt etnisitesi için dini kurumlar daha güvenilir, Türk silahlı Kuvvetleri ve Polis Teşkilatı ise daha az güvenilir durumdadır. Sosyal sermayesi yüksek Batılı demokrasilerde genel olarak halkın polis, asker ve kilise gibi özellikle otoriteye ilişkin eski kurumlara duyduğu güvenin düşük düzeyde seyrettiği dikkate alındığında, Türkiye'nin batı dışı bir yol izleyerek sivil kurumlara güveni artsa da bu kurumlara hala daha çok güven beslediği görülmektedir.

Özdemir (2008) sosyal sermaye ve bilgi yaratma ilişkisini incelediği çalışmada sosyal sermaye ve bilgi yaratma arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapısal boyutta yer alan ağ özelliklerinden ağ büyüklüğü, ağ farklılığı, bağın gücü ve ağ kurma davranışları ile ilişkisel boyutta yer alan bireyler arası güven ile bilimsel yayın sayısı çalışmada değerlendirilmiştir. Bilimsel yayın sayısı tek yazarlı ve ortak yazarlı bilimsel çalışmalar olmak üzere iki farklı şekilde incelenmesinin nedeni ise sosyal sermayenin sosyal ilişkilerde yer alan bir sermaye olduğu bilgisinden hareketle, işbirliği ve güven gerektiren ortak çalışmalar üzerinde sosyal sermayenin etkisinin farklı olabileceği ihtimalidir. Bireyler arası güven düzeyi çalışmaya katılmıştır; çünkü bilgi paylaşmanın en önemli değişkenlerinden biri kişilerin birbirlerine duydukları güvendir. Araştırmanın kontrol değişkenlerini ise mesleki çalışma süresi ve bireylerin çalıştıkları üniversiteler oluşturmuştur. Akademik yaşamda, mesleki başarının tecrübeyle doğru orantılı olduğu düşüncesi, çalışma süresinin bir kontrol değişkeni olarak belirlenmesine yol açmıştır. Ayrıca bireylerin yayın sayısı fazla veya daha az olan üniversitelerde olmaları, değişkenler arasındaki ilişki üzerinde başlı başına bir farklılık yaratacağı için üniversite de bir kontrol değişkeni olarak yer almıştır. Araştırma amacına uygun örneklemin doktora unvanına sahip akademisyenler olacağı düşünülmüştür. Örneklem olarak akademisyenlerin incelenmesi araştırma amacına uygundur, çünkü akademisyenlerin temel amacı yeni bilgi yaratmak ve yaymaktır. Akademisyenlerin akademik kariyer süreçlerinde bilgi yaratmaları, bir başka ifadeyle yayınları veya bilimsel çalışmaları, onların akademik performanslarının bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. 600 anketin değerlendirildiği çalışma sonuçlarına göre bireyler arası güven ve bilgi yaratma arasındaki ilişki incelendiğinde ise yetkinlik temelli güvenin tek başına yapılan çalışmaların sayısını azaltırken; ortak yapılan çalışmaların sayısını arttırdığı gözlenmiştir. Oldukça ilginç olan bu sonuç, aslında araştırma yapılırken görüşmelerle elde edilen bilgilerle tutarlılık göstermekte ve akademik ilişkiler veya akademik bilgi

yaratma süreci düşünüldüğünde oldukça mantıklı bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Akademik hayatta ortak çalışma yapmak için kişilerin dürüstlüğü kadar belirleyici olan bir olgu da, onların mesleki uzmanlıklarına olan inançtır. Sosyal ağlarda yer alan kişilerin mesleki yeterliliklerine inanıldığı sürece, bireyler tek başlarına çalışmak yerine birlikte üreterek bilgi yaratmaktadırlar. Araştırmanın sonuçlarına göre, sosyal sermayenin bilgi yaratmayla arasındaki ilişkinin etkileri, çalışma alanına ve ortak çalışma kültürünün yaygınlaşmasına göre değişmektedir. Fen bilimlerinde bilgi yaratmak için örtük bilgiye ihtiyaç vardır; örtük bilgiye olan bu ihtiyaç ise keşfetmeye, yenilik ve buluş yapmaya dayalı, uygulamaya odaklı bilgi yaratma süreci içerisinde sosyal etkileşimi şart kılmaktadır. Böyle bir bilgi yaratma sürecinin doğal bir sonucu ise ortak çalışma kültürünün yaygınlaşması olduğundan, fen bilimlerinde sosyal sermayenin olumlu etkileri kendisini daha fazla göstermektedir. Sosyal bilimlerde gözlemlenen sosyal ağlar ve ilişkiler ise daha çok arkadaşlık temelli kurulan sosyal etkileşimin izlerini taşımaktadır. Özellikle sosyal bilimlerde yardımseverlik temelli güvenin yarattığı olumsuz etki ve bu alandaki akademisyenlerin sosyal ağlarında yer alan kimselerle, iş dışında görüşerek, özel sorunlarını paylaştıklarını belirtmeleri, duygusal ve arkadaşlık temelli kurulan ilişkilerin geçerliliğini göstermektedir. Böyle bir bilgi yaratma sürecinin doğal bir sonucu ise ortak çalışma kültürünün yaygınlaşması olduğundan, fen bilimlerinde sosyal sermayenin olumlu etkileri kendisini daha fazla göstermektedir.

Uğuz, Örselli ve Sipahi'nin (2011) çalışmaları Türkiye'deki sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yöneliktir. Türkiye'nin sosyal sermaye rezervlerini tespit edebilmek amacıyla gerçekleştirilen araştırmanın coğrafi kapsamı, Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde bulunan tüm yerleşim yerlerini kapsamaktadır. Çalışmada bu yerleşim yerleri arasında "kentsel" ve "kırsal" olmak üzere ikili bir ayrıma gidilmesi gerekli görülmüştür. Proje kapsamında kentsel örnek çerçevesi, idari statülerine bakılmaksızın nüfusu 10.000'den büyük olan tüm yerleşim yerlerinden oluşturulmuştur. Kırsal örnek çerçevesi ise kentsel çerçeve dışında kalan tüm yerleşim birimlerinden oluşmaktadır. Bu coğrafi kapsam içerisinde birincil örneklem birimi olarak iller temel alınmış, araştırmanın hangi illerde yürütüleceğine ise Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından oluşturulan İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) esas alınarak karar verilmiştir. Çalışmada 1577 anket değerlendirmeye alınmıştır. Çalışmada kendini emniyette hissetme ile bağlantılı

olarak sorulan (ancak burada yer verilmeyen) sorulara verilen cevaplar, kişilerin bu hususta ciddi bir sorunlarının olmadığını göstermektedir. Buna göre *Türkiye'de bireyler, büyük ölçüde kendilerini emniyette hissetmektedirler. Bu hissin de ötesinde son bir yılda fiziksel şiddet içeren ve içermeyen bir suça maruz kalanların oranları da bir hayli düşüktür.* Yani kendini emniyette hissetme duygusuna eşlik eden bir gerçeklik olarak suça maruz kalma rakamları da ortadır. Dolayısıyla Türkiye'de genel güven düzeyinin düşük olmasının nedeninin çevrenin güvenilir olup olmamasıyla bir ilişkisinin olmadığı düşünülmektedir. Ağbağların yapısal analizine gelince ağ yoğunluğuna ilişkin olarak bireylere sorulan sorular bir arada düşünüldüğünde cevaplar, Türkiye toplumunun sıkı-yakın bağlar etrafında bir araya geldiğini göstermektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre ağ alanları dar, ağ yoğunlukları da yüksek olan Türkiye insanının, bu sonuçları da destekler biçimde, *ağdaki farklılaşma düzeylerinin de düşük* olduğu görülmektedir. Yani Türkiye'de etkileşimde olan bireylerin birbirlerine benzer özellikler taşımasından dolayı bireylerin ağlarının homojen bir nitelik taşıdığı görülmektedir. Ağların homojenliğinin artması, ağları bir sosyal destek mekanizması haline getirmekte, zor veya belirsiz durumlarda bireyler, genelde benzer özellikleri taşıdıkları kişilerden yardım istemektedirler. Bu durum kişinin aynı ağ alanının içinde hareket etmesi anlamına gelmekte, ağ homojenleştikçe bu ağın dışında kalan kişilerden elde edilebilecek faydalara da ulaşamamaktadır.

Arslan (2012)'ın çalışmanın konusu, sosyolojik bakış açısı ile beşeri ve sosyal sermayenin uygun kullanımının kurumsal verimlilik ve performansa etkisinin incelenmesidir. Çalışmada, insan faktörünün (beşeri-sosyal sermaye) etkin ve uygun kullanımı ile kurumsal verimlilik ve performans arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın amacı, kurumsal verimlilik ve performansın sağlanmasında insan faktörünün diğer fiziki unsurlara göre daha önemli ve öncelikli olduğunu, dolayısıyla; açık bir sistem olan örgütlerde, "Beşeri-Sosyal Alt Sistem" in de (Liderlik, davranışlar, motivasyon, iletişim, grup dinamiği) diğer alt sistemlere göre daha önemli ve öncelikli olduğunu ortaya koymaktır. Bulgular Sakarya PTT Başmüdürlüğünde yapılan uygulamalı bir çalışma sonucunda elde edilmiştir. Çalışma sonucunda, insan ilişkileri ve beşeri-sosyal sermayenin geliştirilmesine yönelik gösterilen öncelikli çabaların; kurumsal verimlilik ve performansın artırılmasında daha hızlı bir katma değer sağladığı bulunmuştur.

Altun ve Hira (2011) da, “Suçu Önlemede Sosyal Sermaye Olarak Sosyal Kontrolden Yararlanmak” isimli çalışmalarında sosyal kontrol ile sosyal sermaye suç ilişkisini ele almışlar, sosyal sermayenin suçu önlemede dahi önemli bir imkan olduğunu belirtmişlerdir. Birçok bilim alanında olduğu gibi, kriminolojide de sosyal sermayeden yararlanabileceğini gösteren kanıtlar ile yazarlar, “Son dönemlerde bilim dünyasında yerini iyice perçinleyen sosyal sermayeden; artık toplumsal güvenliğin sağlanmasında, suçluluğun azaltılmasında alternatif bir çözüm modeli olarak yararlanılması gerektiğini” (Altun ve Hira, 2011: 121) savunmaktadırlar.

3.3.2. Sosyal Sermayenin Kalkınmaya Olan Negatif Etkisi

Sosyal sermaye literatüründeki önemli zayıflıklardan birisi de, sosyal sermayenin negatif etkisinin pek fark edilmemesidir. Sosyal sermayenin yararlı olduğu genel olarak kabul görmüştür. Ancak sosyal sermayenin negatif etkilerinin de olabileceği bazı bilim adamları tarafından dile getirilmektedir. Adler ve Kwon (2002:28) sosyal sermayenin, faydaları ile birlikte birtakım riskleri de bünyesinde barındırdığını ifade ederek, sosyal sermayenin yararları, riskleri ve yarar risk dengesini sağlayacak bakış açıları ile ele alınması gerektiğini dile getirmektedirler.

Callois ve Aubert’e (2005) göre, sosyal sermayenin meydana gelmesine neden olan sosyal ilişkiler; bireylerin, grup veya derneklerin yeni ve daha iyi ekonomik fırsatlar sunan alanlara yönelmesini engelleyebilmektedir. Sosyal yapıya iyice girmiş vasıtalar, daha iyi bir ortağın optimal arayışına yönelmezler. Böylece grup üyeleri arasındaki sosyal sermayenin sonucu, işgücü yanlış eşleştirilebilir ve kaynaklar çoğunlukla verimsiz dağıtılabilir. Bu olay daha çok karşılıklı ticari ilişkilerde görülür. Örneğin bir birey, tanıdığı bir esnaftan alışveriş yapabilir. Çünkü onun bulunduğu yerde herkes ondan alışveriş yapmaktadır. Daha karlı alışveriş fırsatları varken insanlar başka bir yeri araştırmayı istememektedir. Burada esnafın sosyal sermayesi müşterileri için negatiftir. Aynı zamanda uzun vadede kendisi içinde negatif olacaktır. Çünkü gittikçe daha az verimli olacaktır. Sosyal sermayenin diğer negatif etkisi, bireylerin düşük bireysel güdüye sahip olmaya yönelmeleridir. Bu iki nedenle olmaktadır. Birincisi, güçlü sosyal ağlar, muhafazakar ve çekingen davranış ve tutumları destekleyebilmektedir. Çünkü, alışılmışın dışında dikkat çeken davranışlar, çevre tarafından kötü olarak

addedilmektedir. Bu nedenle, yenilikçi ve riskli tutum ve davranışlar seyrek olarak sergilenecektir. İkincisi ise, topluluğun sunduğu güvenlik ağları, bireyleri, daha iyisini yapmak için zorlamayacaktır.

Sosyal sermayenin kalkınmadaki bir diğer negatif etkisi de, güçlü bağların ve bağlayıcı sosyal sermayenin etkisiyle insanların işe yerleştirmede yetkisini objektif olarak kullanmamasıdır. Fukuyama, sadakatin ekonomik akılcılığı aştığı durumlarda, toplumsal dayanışmanın ise yerleştirmelerde yakın akrabaları veya yakın arkadaşları kayırmaya götüreceğini, bir patronun çocuklarını veya emrinde çalışan birini kayırmasının organizasyon için olumlu sonuçlar doğurmayacağını belirtmektedir (Fukuyama, 2000:172-173) Mani'ye göre hükümet ve özel şirketlerde işe eleman alırken ve işin sözleşme maddelerinin hazırlanmasında yakınlarını kayırma, rüşvetçilik, akraba ve arkadaşlarından birini tercih etmedeki kötülük sadece daha kalifiye olan kişilerin hakkının yenmesi ile sınırlı değildir. Aynı zamanda ekonomi ve sosyal sisteme de zarar vermektedir (Mani,2012:5)

Field (2006:101) sosyal sermayenin unsurları olarak sosyal ağların ve normların tamamen pozitif bir kaynak olarak anlaşılmasının her zaman mümkün olmayacağını ifade ederek sosyal sermayenin olumsuz kullanımına bir örnekte, legal olmayan çeşitli suç örgütlerinin ve çetelerinin bulunmasını örnek göstermektedir. *“Sosyal sermaye bireylerin ve grupların, birçoğu başkaları için doğrudan (organize suçun kurbanları için olduğu gibi) ya da dolaylı olarak (resmi olmayan kuralların ve iletişim ağlarının kurumsal ayrımcılığın temelini oluşturulmasında oynadığı rol gibi) olumsuz sonuçlar içerebilecek çeşitli ortak hedeflere ulaşmasına yardımcı olabilir. Sosyal sermaye nasıl topluluk üyelerinin çıkarı için karşılıklı işbirliğinin ortaya çıkmasına yardımcı oluyorsa, olumlu maksatlar kadar olumsuzlar için de işbirliğini destekleyebilir. İşbirliğine dayanan ve katılımcıların yararına olan eylemler, toplumun geneli için ve hatta katılımcılar için negatif bir yayılma etkisi biçiminde (kasıt dışı ve istenmeyen) sonuçlar doğurabilir(Field,2006:101).* Putnam, dayanışmanın faydaları grup dışındakiler için zararlı da olsa, yer altı çetelerinin de bir sosyal sermaye sekli olduğunu kabul etmektedir (Field,2006:103) Ortak hedefler için bir araya gelen bireylerin oluşturduğu grupların faaliyetlerinin sosyal sermaye tanımı içinde olmaları için mutlaka kendileri ve toplum için faydalı olması gerekmektedir. Çete ve mafya gibi illegal örgütler ile diğer insanlar için zararlı olan işbirliği faaliyetleri de sosyal sermaye tanımına girmektedir.

Bu ortaklıklar sonucu oluşan sosyal sermaye, sosyal sermayenin olumsuz kullanımı olarak kabul edilmektedir. Sabatini (2005)'e göre güçlü aile bağları, dolayısıyla bağlayıcı sosyal sermaye insani kalkınma ve ekonomik performans üzerine olumsuz etki yapmaktadır. Geleneksel toplumlarda kadınlar, düşük gelire veya konuma sahip insanlar veya diğer ırktan insanlar gibi bazı gruplar ayrıma tabi tutulabilir ve bu toplumlarda bazı gruplar kendilerini daha üst seviyede görebilir. Yine göçmen olarak şehirde bulunan kişilere güvenerek yeni göçler olması ve eskilerin bu kişilerin ikamet, barınma vb. ihtiyaçlarını karşılamak zorunda olmaları eskilere daha ağır yük binmesine neden olmaktadır.(Mani,2012:5) Bunlar yine sosyal sermayenin negatif etkileri olarak kabul edilmektedir.

Sosyal sermayenin negatif etkileri değerlendirildiği zaman, çete ve mafya gibi illegal örgütlerin kendi faydalarına olmakla birlikte diğer bireylere ve topluma zararlı faaliyetleri olduğunu görmekteyiz. Yine bağlayıcı sosyal sermayenin bir sonucu olarak ise yerleştirmelerde liyakata dikkat edilmemesi ve ticari işlemlerde en karlı karar verilememesi durumu sosyal sermayenin negatif etkileri olarak sayılabilir. Ancak düşünüldüğü zaman, diğer sermaye türleri de istenirse olumsuz olarak kullanılabilir. Eğitim insanlığın zararına olarak silah ve bomba yapmada kullanılmaktadır. Fiziki sermaye olarak kabul edilen tanklar, toplar, savaş uçakları insanların ölümüne neden olmaktadır. Mali kaynaklar da aynı şekilde insanlığın zararına olarak kullanılabilir. Dolayısıyla sosyal sermayenin olumsuz etkisinden ziyade, kötü kullanımından bahsetmenin daha doğru olacağı değerlendirilmektedir.

Fukuyama'nın "güvenin yarıçapı" yaklaşımı bu açıdan önemli bir bakış açısı sunmaktadır. Fukuyama (2001:8-10) sosyal sermaye kavramına güven eksenli yaklaşır. Sosyal sermayenin ağırlıklı olarak pozitif etkileri üzerinde duran Fukuyama, olumsuz etkilerini "güvenin yarıçapı" yaklaşımı ile açıklamaktadır. Ona göre grup yapılarında sosyal sermayeye rengini veren güvendir. Güveni grup içerisinde sosyal sermaye çemberi şeklinde tanımlayarak, güvenin yarıçapının grubun ötesine geçmesi ile sosyal sermayenin negatif etkilerinin ortadan kalkacağını, güvenin yarıçapının grubun kendi üyeleri ile sınırlı kalması durumunda ise sosyal sermayenin negatif sonuçlarının daha muhtemel olduğunu ifade eden Fukuyama, gruplar arası bağlantı ve ağların söz konusu riski ortadan kaldırmada önemli imkanlar sunacağını ifade etmektedir.

Sosyallik iki tarafı keskin bıçak gibidir diyen Portes (1998:15) ise, sosyal sermayenin ağırlıklı olarak pozitif sonuçlarının yanında birtakım sosyal yapılarda negatif sonuçlarda doğurabileceğini öne sürmekte ve bu çerçevede son çalışmaların grup dışındakileri dışlama, grup üyeleri üzerinde aşırı tahakküm, sosyal yapılarda bireysel özgürlük ve inisiyatifleri kısıtlama ve normlarda nitelik kaybı gibi dört başlıkta özetlenebilecek negatif sonuçlara odaklandıklarını ifade etmektedir.

Bir önceki bölümde güvenin ekonomik büyümeyi pozitif olarak nasıl etkilediği ve bu sonucu destekleyen ampirik çalışmalar açıklanmıştır. Bununla birlikte bazı araştırmacılar, her zaman bu sonuçların görülemeyebileceğini ve güvenin ters etkisinde olabileceğini dile getirmişlerdir (Alesina and Ferrara, 2000). Örneğin, Roth ve Schüler (2006) dengeli olmayan panel modellerinde sabit etkiler yöntemini kullanmışlardır. Güven değişkeni için WVS verilerini kullandıkları çalışmada büyüme, kişisel güven, gelir, beşeri sermaye, yatırımların maliyeti, dışa açıklık, yatırım, sistematik güven değişkenlerini kullandıkları modellerinde güven ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecine zarar verdiği negatif sosyal sermaye durumunun altını çizen Woolcock ve Narayan (2000), yolsuzluk, bürokratik gecikmeler, bastırılmış sivil özgürlükler, eşitsizlik, bölücü etnik gerilimler ve mülkiyet haklarının korunmasındaki başarısızlıkların, kalkınmayı engelleyici olduğu sonucuna varmıştır. Gruplar arasında kutuplaşmanın ve parçalanmanın olduğu durumlarda sosyal sermaye zayıf olmaktadır. Collier ve Gurning (1999) ve Easterly ve Levine (1997) Afrika'daki düşük kalkınma seviyesini düşük sosyal sermaye seviyesine ve etkin olmayan kurumların varlığına bağlamaktadır. Collier ve Gurning (1999) zayıf sivil sosyal sermaye ile birlikte sivil savaşlar ve kabileler arasındaki anlaşmazlıkların Afrika'nın gelişmesini yavaşlattığını ileri sürmektedir. Benzer olarak Easterly ve Levine (1997) Afrika'daki ülkelerin yüksek parçalanma düzeyinin, zayıf ekonomi politikalarının bölgenin düşük büyüme oranlarını açıklayabildiği sonucuna varmışlardır. Bunun aksine Easterly (2001: 277–281) gelişmiş ülkelerin etnik ve sınıf kutuplaşmalarını iyi işleyen kurumlarla çözdüğünü böylece yüksek kalkınma ve büyüme seviyelerine sahip olduklarını göstermiştir (Meier, 2005). Fakat bu görüşü ampirik olarak destekleyen çalışmalar çok sınırlıdır.

Sosyal sermayenin uygulamalı alandaki popülerliği, Putnam'ın İtalya'nın farklı bölgelerindeki kalkınma farklılıklarını araştırma çalışmaları ile başlamış, fakat sonuçlar

makro seviyede yeterince açık olmamıştır (Callois and Angeon,2004:10) Günümüzde sosyal sermaye çalışmaları tüm araştırmacılar tarafından başvuru kaynağı olarak kullanılan Putnam'ın uygulamadaki çalışmalarının sonuçlarına bazı bilim adamlarının temkinli yaklaştıkları görülmektedir. Bunlardan biri de, Putnam'ın sosyal sermaye göstergelerini eleştirdiği gibi ABD'deki sosyal sermaye düzeyi ile ilgili bulgularını eleştiren Sabatini'dir. Sabatini, ABD'de XX. yy.da sosyal sermayede büyük bir azalma olduğunu Putnam, Costa ve Kahn'ın iddia etmelerine rağmen, ABD ekonomisinin bu periyotta büyüdüğünü belirtmektedir. Sabatini (2006a:18-19)ye göre ABD'nin sosyal sermayesinin azaldığı da kuşkuludur. Sabatini, Paxton'un 20 yıldan fazla süreyle ABD'de sosyal sermayenin bir çok göstergesini analiz ettiğini, sonucun Putnam'ın iddialarını desteklemediğini, sosyal sermayede genel bir azalma yerine, bireylerdeki güvende bir azalma olduğunu, kurumlara güvende genel bir azalma olmadığını gösterdiğini belirtmektedir. Sabatini sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki ilişkiyi son derece karmaşık olarak görmektedir. Ekonomik kalkınmanın kendisinin sosyal sermayeyi yok eden faktörlerden biri olduğunun bile iddia edildiğini belirtmektedir. Görüldüğü gibi sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki deneysel çalışmaların bile zaman zaman birbiriyle çeliştiği ve araştırmacıların birbirlerinin bazı görüşlerine katılmadığı görülmektedir.

Fukuyama (2000:337) sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin dolaylı ve zayıf olduğunu belirtmektedir. Ona göre, eğer tasarruf oranı birdenbire düşerse veya para arzı artarsa, bunun faiz oranlarına ya da enflasyona olan etkisinin sonuçlarını aylar sonra veya yıl sonunda görmek mümkündür. Ancak sosyal sermaye, çok daha uzun bir dönem içerisinde, azaldığı hiç fark edilmeden yavaşça harcanabilmektedir. Örneğin işbirliği alışkanlığına doğuştan sahip insanlar, güvenin temeli yok olmaya başlasa bile, bu alışkanlıklarını hemen kaybetmezler. Düşük güvenli toplumlarda sosyal sermaye bir kez harcanıp tüketildiği zaman, tekrar üretimi yüzyıllar alabilmektedir. Aynı zamanda bu sermayenin tekrar üretilmesi de oldukça zordur.

Helliwell (1996), Asya'daki sosyal sermaye ve büyümeyi araştırdığı çalışmasında WVS verilerini kullanarak 17 OECD ülkesinde 1960–92 döneminde sosyal sermayenin güvenin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkide bulunduğunu ortaya koymuştur.

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi araştıran bilim adamlarının görüşleri genel olarak değerlendirildiğinde, bu iki kavram arasında ilişki olduğunu

düşünenlerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Araştırmacıların bir kısmı bu ilişkinin zayıf olduğunu belirtse de, büyük kısmı, sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasında güçlü bir ilişki olduğunu savunmaktadırlar.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

PANEL VERİLER VE PANEL VERİ REGRESYON ANALİZLERİ

Ekonomik araştırmalarda kullanılan veriler oldukça çeşitlilik göstermekte ve bu çeşitlilikleri sebebiyle analizleri; yapılarına uygun farklı modellerle gerçekleştirilebilmektedir. Bu verilerin değişik türlerine örnek olarak istatistiksel ve ekonometrik olarak yatay kesit veriler, zaman serileri veya yatay kesit verileri ile zaman serilerinin birleşiminden oluşan panel veriler verilebilmektedir. Zaman boyutuna sahip kesit serilerini kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine panel veri analizi adı verilmektedir. Bu analizde zaman serileri ile kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip veri seti oluşturulmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak panel veri modellerinden bahsedilerek ardından sırasıyla panel verilerde birim kök testlerine, panel veri modellerinin tahminine, otokorelasyon ve değişen varsyans sorununa ve son kısımda da panel verilerde eş bütünleşme testleri ile birlikte eşbütünleşme regresyon modeli tahmincilerine yer verilmektedir.

4.1 Panel Veri

Yatay kesit verileri, her birey, şirket, ülke gibi birim için ilgilenilen değişkenin değerini bir kez gözleyen ve bir çok birim üzerinde yapılan gözlemlerden oluşan veriler olarak tanımlanmaktadır. Belirli bir zaman noktasında derlenen yatay kesit verileri, genellikle “ $y_i, i= 1, \dots, N$ ” şeklinde ifade edilir. Pooled veya karma veri çeşidi olan panel veri ise, ülkeler, firmalar, hane halkları ya da bireylere ait yatay ve dikey (zaman) kesitlerdeki çeşitli gözlemlerin havuzlanması (pooling) olarak ifade edilebilir (Baltagi, 2001:1). Yatay kesit ve zaman serisi verilerinin bileşiminden oluşan panel veriler, karma veri ve dikey (longitudinal) veri olarak da adlandırılmaktadır (Guriş ve Çağlayan, 2005:9). Bu veriler, hem birimlere hem de zamana göre değişimi iğerdiğinden yapılan

analizlerde daha tutarlı tahminler yapılmasına imkân tanımaktadır. Zaman boyutuna ait tekrarlanan kesit verileri kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesini sağlayan bu yöntem, birimler arası farklılıkları modellemede, kesit verilere göre daha avantajlı olmaktadır (Greene, 2003:284).

Panel veri, belirli bir örneklem biriminin belirli bir zaman boyunca izlenmesidir (Hsiao, 2002:1). Bu sayede panel veriler, aynı örneklem birimine ilişkin çok sayıda değişik zamanlı gözlem elde etmeye yarar. Bu tanımda belirtilen belirli bir zaman kavramı, özellikle makro düzeyde veri toplama amacı taşıyan araştırmalarda sonsuz tutulmaya çalışılmaktadır.

Literatürde panel kelimesi ile, hem panel verinin hem de panel araştırmaların ifade edilmesi sıkıntılı bir durumdur. Ayrıca havuzlanmış veri ile panel veri arasındaki fark da önemlidir. Panel veriler, havuzlanmış verilerin özel bir durumudur. Aynı birimlerin zaman içerisinde izlenmesine dayanır.

Yatay kesit ve zaman serisi verilerinin birleştirilmesinde iki temel sorun söz konusudur. Birincisi; zaman serisi tahminleri ile yatay kesit tahminlerinin farklı olması, dolayısıyla karşılaştırılabilirlik ve uygunluk konusundaki farklılıklardır. Bu farklılıklar; yatay kesit ve zaman serisinde değişkenlerin kovaryanslarının farklı olması ve yatay kesit verilerinin uzun dönemli ölçümlerde kullanılmasına karşın, zaman serisi analizlerinin kısa dönem olayların incelenmesinde kullanılmasıdır (Hsiao,1986:207). Bu dengesizlik, kesim noktasında ortaya çıkmaktadır. Yatay kesit eğimi, uzun dönem katsayısı olarak değerlendirilebilirken, zaman serisi gözlemleri için aynı şey geçerli değildir. Zaman serisi ve yatay kesit tahminleri farklı olduğundan birleştirilerek elde edilen panel veri seti boyutsuzdur. Yataykesit ve zaman serisi verilerinin birleştirilmesindeki diğer bir sorun ise birleştirmenin tercih edilmesi durumunda yöntemin ne olacağıdır. Maddala (1971) benzerlik fonksiyonu ile karmaşık yapının basitleştirilmesini sağlamaktadır. Çeşitli faktörlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisi, rassal dağılım terimi üzerinde görülebilmektedir (Maddala,1971: 939-954).

Panel veri modelleri; sabit-değişken katsayılı modeller olarak farklı başlıklarda incelenebilmekte, bu modeller birimlere, zamana ve hem birim hemde zamana göre sabit etkiler ve rassal etkiler olarak düzenlenebilmektedir. Panel veri modelleri bağımlı

değişkenin gecikmeli verilerinin modelde bağımsız değişken olarak yer alıp yer almamasına bağlı olarak dinamik ve statik panel modelleri olarak farklı tanımlamalar yapılabilmektedir.

Panel veri modelleri, zaman boyutu sebebiyle otokorelasyon ve yatay-kesit boyutuna bağlı olarak değişen varyans problemi taşımaktadır. Panel veri modelinin farklı kurgulamaları ile gözlem sayısı ve zaman boyutunun farklı uzunluklarında, GMM, EKK ve GEKK yöntemlerinden uygun olanının seçimi, EDST (En İyi Doğrusal Sapmasız Tahminci) olmayan tahminci sorununun giderilmesine katkı sağlamaktadır.

4.1.1. Panel Verilerle Çalışmanın Avantaj ve Dezavantajları

Panel verilerin, yatay kesit veriler ile zaman serileri verilerine göre bir takım üstün ve zayıf yönleri vardır. Bu yönler iki başlık altında aşağıda ifade edilmektedir.

4.1.1.1. Panel Verilerin Avantajları

Hsiao (2002), Wooldridge (2002), Frees (2004) ve Baltagi (2001)'nin belirttiği gibi panel verilerin aşağıda sayılan üstün yanları, panel verilere olan ilgiyi arttırmaktadır. Birey, aile, ülke gibi birimler arasındaki heterojenliğin kontrol edilmesine imkân tanımaktadır. Örneğin, bir şirketin büyüklüğü, yaşı ve yapısı gibi içsel farklılıklar veya teknolojik değişme, hükümet değişikliği gibi zamana bağlı dışsal etkiler o şirketin performansını etkileyebilir. Zaman serisi ve kesit veri analizlerinde birimler arasındaki bu tür farklılıklar hesaba katılmadığı halde, panel veri analizi yapılarak tahmin edilen regresyon modellerinde bu tür farklılıklar modele dâhil edilerek hesaplanabilmektedir (Baltagi, 2001:5-6).

Daha çok sayıda gözlem sayısının olması serbestlik derecesini artırarak etkinliğin artmasını sağlamaktadır. Panel veriler, araştırmacılara büyük hacimli veriler sağlarlar. Yatay kesit verileri, N sayıda ($n=1, \dots, N$) gözlemde meydana gelmektedir. Zaman serisi verisi için ise, T sayıda ($t=1, \dots, T$) gözlem söz konusu iken bahsedilen bu iki tür verinin bir panel veri oluşturması durumunda ise, $N \times T$ sayıda gözlem ortaya çıkmaktadır. Bu durum ile, açıklanmaya çalışılan olgu üzerine daha fazla bilgi sahibi olunmaktadır. Gözlem sayısının artmasıyla daha çok değişkenlik sağlanmakta ve

bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon azalmaktadır (Matyas and Sevestre, 1996:26). Ayrıca artan gözlem sayısı ile, artan serbestlik derecesi, ekonometrik tahminlerin etkinliği üzerinde öneme sahiptir. Örneğin $N=10$ ve $T=10$ olduğu durumda, panel verilerin kullanımı ile yalnızca yatay kesit verilerin ya da yalnızca zaman serisi verilerinin kullanılmasına göre % 900 oranında gözlem artışı sağlanır.

Ayrıca panel veriler, yalnızca yatay kesit verileri ya da yalnızca zaman serileri ile cevaplanamayacak sorulara da yanıt verirler. Bu sorular özellikle değişimin analizi ile ilgili olmaktadır. Ekonomi politikaların belirlenmesine ışık tutan çalışmalarda değişim etkisini belirleyebilmek için yatay kesit verileri yeterli değildir. Bu gibi durumlarda kullanılacak panel veriler ile araştırmacı, daha doğru sonuçlara ulaşabilmektedir.

Üçüncü olarak panel veriler, açıklayıcı değişkenler arasındaki doğrusal bağlantıların azaltılmasına da yararlar. Gecikmesi dağıtılmış modellerde bağımsız değişkenin ardışık değerleri arasında çoklu doğrusal bağlantı ortaya çıkar ve bu da tahminleri belirsiz kılar. Panel veriler, bu olumsuz durumun etkilerinin azaltılmasında önemli rol oynarlar (İşyar, 2001: 249). Örneğin, bireyler arası farklar yardımı ile açıklayıcı değişkenler arasındaki çoklu doğrusal bağlantı sorunu azaltılabilir. Böylece araştırmacı, çalışmasında önsel kısıtlamalar yapmadan daha doğru tahminlere ulaşabilir. Tekrar eden yatay kesit gözlemlerle çalıştığından, panel data “değişim dinamiklerini” çalışmak için daha uygun bir yöntemdir. Panel data sadece yatay kesit yada sadece zaman serisinde gözlenemeyen etkileri daha iyi teşhis etmekte ve ölçmektedir. Panel data kısaca daha karmaşık davranışlara sahip modeller üzerinde çalışma imkanı sağlamaktadır (Gujarati, 2001:145). Panel veri analizi, kayıp ve gözlemlenemeyen verilerin etkisini ortaya koymak için bir kontrol mekanizmasıdır (Alus, 2006:29-30).

Ayrıca panel veriler, sosyal olaylar ve davranış kalıpları ile ilgilenen araştırmacıya yatay kesit ve zaman serisi modellerinden daha kapsamlı modelleme yapma olanağı sağlarlar. Çünkü verinin her iki boyutunu da ele almaktadırlar.

Panel veriler ile yatay kesitler arasındaki heterojenlik açıklanabildiği gibi bireylerin dinamik değişimleri de izlenebilir (Frees, 2004:1).

Zaman serisi ve kesit verilere göre firmalar, hane halkları ve bireyler gibi mikro ölçekteki birimlerin davranışlarını daha iyi öngörerek daha güvenilir ve kararlı parametre tahminlerine olanak sağlamaktadır.

Yeterli bir zaman uzunluğunda, değişim dinamiklerinin çalışmasında panel veri analizi yatay kesit ve zaman serisi analizlerine göre daha avantajlı bir yöntem olarak karşımıza çıkar (Arslan, 2007:115).

Dışlanan değişkenler, zaman serisi veya yatay kesit verisi kullanılarak yapılan çalışmalarda tahmin sonuçlarında sapmaya yol açarken; dışlanan değişken veya değişkenlerin birimlere veya zamana göre değişmeyen değişkenler olması durumunda, panel veri kullanımı sapmanın kontrol altına alınmasını sağlamaktadır.

Panel veri kullanmanın diğer bir avantajı da; yatay kesit verisi kullanılarak yapılan tahminlerde, sadece birimler arasındaki farklılıklar incelenebilirken, panel veri kullanılarak hem birimler, hem de bir birim içerisinde zaman içerisinde meydana gelen farklılıklar birlikte incelenebilmektedir (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007:3).

Panel veri modelleri kantitatif (nicel) ve kalitatif (nitel) faktörlerin aynı model üzerinde birlikte belirlenmesine imkan vermektedir. Örneğin sabit etkili panel veri modellerinde, birimler ve/veya zaman dönemleri arasındaki kalitatif faktörlerin etki farklılıkları, model spesifikasyonunda tanımlanan kukla değişkenler (birim kuklaları ve/veya zaman kuklaları) ile ölçülebilirken, kantitatif faktörlerin etki farklılıkları ise açıklayıcı değişkenlerin katsayıları ile ölçülebilmektedir (Tüzüntürk, 2007:2).

4.1.1.2. Panel Verinin Zayıf Yönleri

Yukarıda sayılan üstün yanları yanında panel verilerin bir takım zayıf yanları da vardır. Bunlar kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Panel veriler ile çalışan bir araştırmacı, davranışsal yapıları incelemek için daha karmaşık modeller ile ilgilenmek durumundadır. İlgili kitlenin eksik sayılması (seçim yanlılığı), anket tekniği ile yürütülen çalışmalarda cevapsızlık oranları ve görüşmelerin çok sık olması sorunlar doğurabilir. Anket tekniği ile yürütülen çalışmalarda, bireylerin sorulara ilişkin cevapları hatırlayamaması, yanıltıcı ve gizleyici cevaplar vermeleri,

anketörden etkilenerak cevap vermeleri, son zamanlarda önemi arttığı için zaman boyutunun sınırlı olması (asimptotik özellikler) ve bireylerin halen devam eden çalışmadan ayrılması gibi sorunlarla karşılaşılabilmektedir.

4.1.2. Panel Veri Regresyon Modelleri

Panel veri kullanılarak oluşturulan regresyon modelleri, panel veri regresyon modelleri olarak adlandırılmaktadır (Gujarati, 2001:636). Basit bir doğrusal panel veri regresyon modeli genel olarak şu şekilde ifade edilmektedir:

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit} + X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad \begin{array}{l} i = 1, \dots, N \\ t = 1, \dots, T \end{array} \quad (4.1.)$$

Bu modelde Y bağımlı değişkeni, X açıklayıcı değişkeni (k-1 adet) ve ε sıfır ortalama ve sabit bir varyansa sahip hata terimini gösterirken, i kesit veri boyutunu ($i = 1, \dots, N$), t ise zaman serisi verisi boyutunu ($t = 1, \dots, T$) göstermektedir.

Model, her bir birimin her bir zaman dönemine özgü kendi tepki katsayısına sahip olduğunu ifade etmektedir (Matyas and Sevestre, 1996:27). Dolayısıyla, tahmin edilmesi gereken parametre sayısı gözlem sayısından fazla olduğundan model bu halde tahmin edilememektedir. Bu nedenle panel veri ile yapılan çalışmalarda daha çok hata terimlerinin özellikleri ve katsayıların değişebilirliği ile ilgili farklı varsayımlar yapılarak değişik modeller elde edilebilmektedir (Greene, 2001). Panel veri yaklaşımında,

- i. Sabit ve eğim parametrelerinin kesit birime ve zamana göre değişmediği, değişimlerin hata teriminde yansıtıldığı,
- ii. Eğim parametreleri sabitken, sabit parametrenin birimlere göre değiştiği fakat zamana göre değişmediği,
- iii. Eğim parametreleri sabitken, sabit parametrenin sadece zamana göre değiştiği,
- iv. Hem sabit hem de eğim parametrelerinin birimlere göre değiştiği,
- v. Tüm parametrelerin hem zaman hem de kesit birimlere göre değiştiği

modeller düzenlenebilmektedir. Judge et al. (1985) ve Gujarati (2001) de belirtildiği gibi, ii-iv nolu modelleri de, değişen katsayıların sabit ve rassal olmasına bağlı olarak ayrıca sınıflandırmak mümkündür (Özer ve Biçerli, 2003:71).

Modelin hem zaman hem de kesit veriler uyarlamasında tahmin yöntemi olarak havuzlanmış regresyon ile tahmini aşamasında kullanılabilir üç yöntem vardır. Bu yöntemler:

- i. Ortak Sabit Yöntemi
- ii. Sabit Etkiler Yöntemi
- iii. Tesadüfî Etkiler Yöntemi

Bu yöntemler arasındaki temel fark sabit terimlerden kaynaklanmaktadır. Ortak sabit yönteminde havuzlanmış regresyonun elemanları için aynı sabit terim mevcuttur. Sabit etkiler yönteminde her bir kesit için ayrı sabit terim mevcuttur. Fakat eğim katsayıları aynıdır. Rassal etkiler yönteminde ise birimlere ait farklılıklar hata terimi içerisinde modellenmektedir.

4.1.2.1. Sabit Katsayılı Modeller

Sabit katsayılı modellerde, sabit katsayılarından kasıt kesim ve eğim noktalarıdır. Panel veri modellerinde sabit etkili ve rassal etkili modelin tahmininde kukla değişkenler kullanılır. Sabit etkili ve rassal etkili modeller arasındaki temel fark, kukla değişkenlerin rolünde yatar. Eğer kukla değişkenler kesim noktasının bir parçası olarak dikkate alınıyorsa bu sabit etkili modeldir. Rassal etkili modelde ise kuklalar bir hata terimi rolü oynar. Sabit etkili model, kesim noktasının birimlere göre değiştiğini, birimlerin aynı eğim ve sabit varyansa sahip olduğunu varsayarak, birimlerin kesim noktasına olan farklarını hesaplar. Sabit etkili model, en küçük kareler kukla değişken (LSDV), “within effect” ve “between effect” tahmin metodları kullanır. Rassal etkili model, kesim ve eğim noktasının aynı kaldığını varsayarak, birimler ve hatalar için varyans bileşenlerini tahmin eder.

Birimler ve zaman periodları arasındaki fark, hata teriminin varyansı ile ortaya çıkar. Bu model, omega matrisi yani grup varyansı biliniyorsa GEKK ile tahmin edilir,

bilinmediği durumda ise omega matrisinin hesaplanması için FGEKK yöntemi kullanılır. Greene (2003), gruplararası değişen varyans regresyon modeline tipik bir örnektir.

4.1.2.1.1 Sabit Etkiler Modeli (Fixed Effects Model)

Eğimin sabit, kesim noktasının birimlere, zamana ve hem birimlere hemde zamana göre değiştiği modeller ile eğim ve kesim katsayılarının birimlere, zamana ve hem birimlere hemde zamana göre değiştiği panel veri modellerine sabit etkili model denir.

Sabit etkiler modeli (SEM) her bir yatay kesit birimi için farklı bir sabit değer oluşturmaktadır. Sabit etkiler modelinde “ β ” ile gösterilen eğim katsayılarının değişmediği ancak sabit katsayılarının sadece kesit verileri arasında veya zaman verileri arasında veya her iki veri için de değişme gösterdiği varsayılmaktadır. Farklılaşma yalnızca zamana bağlı olarak oluşuyorsa bu tür modeller tek yönlü zaman bağlı sabit etkiler modeli olarak adlandırılır. Eğer panel verilerde hem zamana hem de kesite göre bir farklılaşma söz konusuysa bu modellere çift yönlü sabit etkiler modeli denmektedir. Bununla birlikte panel çalışmalarında genel olarak kesit etkisi daha çok araştırıldığından panel veri modelleri genellikle tek yönlü olarak ele alınmaktadır (Hsiao, 2002:2).

Sabit etkiler modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$y_{it} = \beta + \sigma_i + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} + X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N, \quad t = 1, \dots, T \quad (4.2.)$$

Modelde, $\beta_{it} = \bar{\beta} + \alpha_i$, i 'inci birime özgü sabit terimi; $\bar{\beta}$ ise ortalama sabit terimi göstermektedir. α_i de i 'nci birim için ortalama sabit terimden farklılığı temsil eder. Yukarıdaki modelin tahmin edilmesinde kullanılacak uygun tahmin yönteminin ne olacağı α_i 'nin sabit mi yoksa rassal mı olduğuna bağlıdır. Eğer α_i sabit ise “Kukla Değişken Modeli”; buna karşılık rassal ise bir “Hata Bileşenler Modelini” kullanmak gerekir.

Modelde yer alan hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki varsa, Sabit Etkiler Modeli uygun model olarak değerlendirilir. Çünkü bu durumda, SEM

tahmincileri sapmasız olmaktadır. Ayrıca, N sayısı az ve gözlem sayısı (T) büyükse SEM yine tercih edilebilir model olmaktadır (Özer ve Biçerli, 2004; 72).

Panel veri kullanılarak yapılan çalışmalarda, birimler arasındaki farklılıklardan veya birimler arasında ve zaman içinde meydana gelen farklılıklardan kaynaklanan değişmeyi modele dahil etmenin yolu; mevcut değişimin regresyon modelinin katsayılarının bazılarında veya tümünde değişmeye yol açtığını varsaymaktır. Katsayıların birimlere veya birimler ile zamana göre değiştiğinin varsayıldığı Sabit Etkili Modellerin genel formülasyonu; birimler arasındaki farklılıkların, sabit terimlerdeki farklılıklarda yakalanabildiğini varsaymaktır. Bu amaçla panel veri modeli kukla değişken yardımıyla tahmin edilmektedir.

$$\gamma_{it} = \beta_{1i} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{ki}X_{kit} + \varepsilon_{it}, i=1, \dots, N; t=1, \dots, T \quad (4.3.)$$

Yukarıdaki model ele alındığında $\beta_{1it} = \beta_1; \beta_{2it} = \beta_2; \beta_{3it} = \beta_3$ olduğu varsayılmaktadır. Burada yalnızca sabit parametre değişmekte ve sabit terim zamana göre değil ama kesit bazında farklılıklar göstermektedir. Yani zaman boyutu sabit tarafından muhafaza edilmesine rağmen bireyler arasındaki davranışlarında farklılık gösterdiği ifade edilmektedir. Yukarıdaki model,

$$\gamma_{it} = \beta_{1i} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{ki}X_{kit} + \varepsilon_{it}, i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (4.4.)$$

haline gelir. bu model β_{1it} ifadesi açılarak yeniden yazılırsa

$$Y_{it} = \beta_{11}D_{1i} + \beta_{12}D_{2i} + \dots + \beta_{1N}D_{Ni} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{ki}X_{kit} + \varepsilon_{it} = \sum_{j=1}^N \beta_{1j}D_{ji} + \sum_{k=2}^K \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (4.5.)$$

elde edilir. Burada N birey ve K –1 tane açıklayıcı değişken vardır.

Ayrıca;

$$\begin{array}{ll} D_{1i} = 1 & i = 1 \\ & \dots, \dots, \dots \\ D_{1i} = 0 & \text{Diğer durumlar} \end{array} \quad \begin{array}{ll} D_{1N} = 1 & i = N \\ & \dots, \dots, \dots \\ D_{1N} = 0 & \text{Diğer Durumlar} \end{array}$$

Bu modelde, sabit katsayı yer almadığından N sayıda birim arasındaki farklılık N sayıda kukla değişken kullanılarak incelenmektedir (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007; 4).

Modelde hata terimlerinin varyanslarının sifıra eşit olmasını sağlayacak şekilde bağımsız ve özdeş dağıldığı kabul edilmektedir. Sabit etkiler modelinde sabit etkiler tahmincisi her bir kesit için farklı sabitler tahmin ederek sabit katsayının kesit birimler için farklı olmasına neden olurlar (Baltagi, 2001:15).

Sabit etkili model tahminlerinde tahminciler sadece grup ortalamasından sapmalara dayanır. Bunlar bazen gruplarıçi tahminciler olarak tanımlanmaktadır (Davidson and MacKinnon, 1993:76) Sabit etkili modelde her birim için farklı sabit katsayı vardır. Sabit etkili modelde parametre değişkenliği ve grup etkisinin hesaplanması avantaj sağlarken, serbestlik derecesi kaybı ise bir dezavantaj oluşturur. Çok sayıda kukla değişkenin kullanılması serbestlik derecesi kaybına neden olmakta ve testin gücünü zayıflatmaktadır. Sabit etkili modelin en büyük avantajı ise hata terimlerinin bireysel etkilerle korelasyonlu olmasıdır.

4.1.2.1.2. Tesadüfî Etkiler Modeli (Random Effect Model)

Panel veri ile yapılan çalışmalarda, birimlere veya birimlere ve zamana göre meydana gelen farklılıklardan kaynaklanan değişim “Sabit Etkili Modeller” kullanılarak incelenebileceği gibi, “Rassal Etkili Modeller” kullanılarak da incelenebilmektedir. Rassal etkili modellerde (REM), birimlere veya birimlere ve zamana göre meydana gelen değişiklikler, modele hata teriminin bir bileşeni olarak dahil edilmektedir. Bunun temel sebebi sabit etkili modellerde karşılaşılan serbestlik derecesi kaybının önlenmek istenmiş olmasıdır (Baltagi, 1995:13). Çünkü rassal etkiler modelinde önemli olan birime veya birime ve zaman özel katsayıların bulunması değil, birime veya birime ve zamana özel hata bileşenlerinin bulunmasıdır. Ayrıca rassal etkiler modelinde, sadece gözlenen örnekteki kesit, birimler ve zamana göre meydana gelen farklılıkların etkisini değil, örnek dışındaki etkileri de dikkate almaktadır (Greene, 2003:632). Rassal etkiler modelini şu şekilde açıklayabiliriz. (3) nolu modelde β_{1i} rassal değişken olarak alınıp, $\beta_{1i} = \bar{\beta}_1 + \mu_i$ şeklinde modellenmektedir. $\bar{\beta}_1$ anakütle ortalama sabiti olup bilinmeyen parametredir ve μ_i , birey davranışlarındaki bireysel farklılıkları dikkate alan

gözlenemeyen tesadüfi hatalardır. μ_i 'ler birbirlerinden ve e_{it} 'lerden bağımsızdır. (5) nolu eşitlik (3) nolu modelde yerine konulursa;

$$Y_{it} = (\bar{\beta}_1 + \mu_i) + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + e_{it} = \bar{\beta}_1 + \sum_{k=2}^K \beta_k X_{kit} + (e_{it} + \mu_i) \quad (4.6)$$

elde edilir. İfade hata bileşen modelinin genel biçimidir. “Hata bileşen” ifadesi $e_{it} + \mu_i$ teriminden kaynaklanmaktadır. Bu terim iki bileşenden meydana gelmektedir: e_{it} tüm hataları gösterirken, μ_i , bireysel “spesifik” hata, bireysel farklılıkları ve sabit zamana göre bireyler arasındaki değişmeyi gösterir.

SEM ile REM arasındaki temel farklılıkları kısaca belirtmek gerekirse; SEM’inde, her kesit birim kendi ayrı sabit terimine sahipken; REM’inde sabit terim, tüm kesit birimleri için ortalama sabit terimi (β) vermekte, hata terimi (μ_i) ise her kesit birimine ait sabit terimin bu ortalama sabit terimden rassal sapmasını temsil etmektedir. REM’ini tahmin etmekte kullanılan etkin tahmin yöntemi Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) yöntemidir. Eğer panel veride yer alan kesit birimi sayısı fazla ve zaman dönemi (T) (N)’den kısa ise, REM, SEM’ine göre daha etkin tahminler sağlar. Öte yandan, (T) sayısı büyük ve (N) de az ise, iki tahmin sonuçları arasında çok az farklılık beklenmekte ve daha önce de belirtildiği gibi SEM daha tercih edilmektedir. Bununla birlikte, (T) sayısı az ve (N) fazla ise, iki tahmin sonucu arasında belirgin farklılık beklenmektedir. Bu durumda kesit birimlerinin büyük örnekten rassal olarak çekildiğine inanılıyorsa REM, değilse SEM daha uygun model olarak değerlendirilmektedir (Özer ve Biçerli, 2004:73).

Sabit etkiler ve tesadüfî etkiler modellerinden hangisinin seçileceğine Hausman testi ile karar verilir. Eğer, LM testinde bireysel etkilerin varlığına karar verilir ve Hausman testinde bu bireysel etkilerin modeldeki diğer değişkenlerle ilişkisiz olduğu bulunursa, tesadüfî etkiler modeli tutarlı ve etkindir. Bu durumda, sabit etkiler modeli tutarlıdır ancak etkin değildir. Diğer taraftan, eğer bireysel etkiler açıklayıcı değişkenlerle ilişkili ise sabit etkiler modeli tutarlı ve etkindir. Ancak, tesadüfî etkiler modeli tutarsızdır (Greene, 2003:36).

4.1.2.2. Sabit Etkiler ve Rassal Etkili Modellerin Seçimi

Sabit etkili regresyon modelleri, gözlemlenmeyen açıklayıcı değişkenlerle gözlenen açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyona izin verir. Eğer gözlenemeyen açıklayıcı değişkenler, gözlenen açıklayıcı değişkenlerle korelasyonsuzsa regresyon modeli, yatay kesitte her bir birim için farklı olan sabit terimin rassal olarak dağıldığı rassal etkili model olabilir. Ekonometride rassal etki; gözlenen açıklayıcı değişkenlerle gözlenemeyen açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyonun sıfır olduğu durumdur.

4.1.2.2.1. Sabit Etkiler Testi

Yatay-kesit sabit etkiler regresyon modelinde, her bir birim için tahmin edilmiş kesim noktaları, $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ (α_i) olarak tahmin edilir. Yani yatay kesit sabit etkili regresyon modelleri, birimlere karşı değişen kesim noktasını, zaman sabit etkiler regresyon modeli birimlere karşı sabit, zaman boyunca değişen değişkenleri kontrol eder. Sabit etkilerin yokluk ve alternatif hipotezleri aşağıdaki gibidir.

Yatay – kesit sabit etkiler testi:

$H_0 : \alpha_i = \alpha$ tüm i 'ler için $i = 1, \dots, 21$ (yatay – kesit sabit etki yok)

$H_1 : \alpha_i \neq \alpha$, tüm i 'ler için $i = 1, \dots, 21$ (yatay – kesit sabit etki)

Zaman sabit etkiler testi;

$H_0 : \lambda_t = \lambda$, tüm t 'ler için $t = 1, \dots, 34$ (zaman sabit etki yok)

$H_1 : \lambda_t \neq \lambda$, tüm t 'ler için $t = 1, \dots, 34$ (zaman sabit etki)

Bu, hipotezlere ait test istatistiği F testi ile hesaplanır.

Birim / grup etkisinin anlamlılığının testi için F testi kullanılır.

$$F = \frac{(SSR_{ortaketkiler} - SSR_{sabittekiler}) / (n-1)}{(1 - SSR_{sabittekiler}^2) / (nT - n - k)} \quad (4.7.)$$

T=zamana ilişkin toplam gözlem sayısı, n=grup sayısı ve k= modeldeki parametre sayısını göstermektedir. Eğer R^2 'de önemli bir değişim gözlenirse, o zaman birim etkisi istatistiksel olarak önemlidir. Zaman etkisini test etmek istersek, zaman etkilerinin toplamının 0'a eşit olduğunu varsayabiliriz. Sabit etkili model tahminlerinde tahminler sadece grup ortalamasından sapmalara dayanır. Bunlar bazen gruplar içi tahminler olarak tanımlanmaktadır (Davidson and MacKinnon,1993:56) Bireysel etkilerin (sabit veya rassal) veya ortak bir etkinin olup olmadığı F testi ile belirlenirken; F testinde de bireysel etkilerin dikkate alınması durumu ortaya çıkarsa, bu kez de sabit veya rassal etkili modellerden hangisinin geçerli olacağı, Hausman testi ile belirlenir (Greene,2003:458-462).

4.1.2.2.2. Rassal Etkiler Testi (Hausman Testi)

Birim veya birim ve zaman farklılıklarını temsil eden katsayıların yani rassal etkili modelin hata terimi bileşenlerinin modeldeki bağımsız değişkenlerden ilişkisiz olduğu hipotezinin geçerliliği, Hausman tarafından önerilen test istatistiği ile incelenebilmektedir (Greene, 2003:302).

Panel veri analizlerinde sabit etki ya da rassal etki modellerinden hangisinin kullanılması gerektiğine karar verebilmek için "Hausman Model Tanımlama Testi" kullanılırken sabit etkili ve rassal etkili modeli karşılaştırır (Hausman,1978:1251-1271) Test, sabit etkili model parametre tahminleri ile rassal etkili modelin parametre tahminleri arasındaki farkın yani, rassal etkili ve sabit etkili modelin eğim katsayıları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını sınar (Greene,2003:302 ve Wooldridge,2002:288). Diğer bir deyişle Hausman testi, gruba ait spesifik etkinin rassal olduğunu varsayarak modelin açıklayıcı değişkenleri ile modele ait spesifik etkiler arasında korelasyon olup olmadığını sınar (Hausman,1978:1251-1271).

Hausman test istatistiği "Tesadüfi etkiler tahmincisi doğrudur" sıfır hipotezi altında k serbestlik dereceli ki-kare dağılımı göstermektedir. Gerçekleşmesi durumunda tesadüfi etkili modelin hata terimleri bileşenlerinin bağımsız değişkenler ile ilişkili olmadığı kararı verilebilecektir. Bu durumda sabit etkiler modeli tercih edilecektir (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007:5).

Ho: $E(\alpha_i | X_i) = 0$, Sabit etkiler tahminleri ile rassal etkiler tahminleri eşittir. GEKK tahmincileri sapmasızdır. (rassal etkiler)

H1: $E(\alpha_i | X_i) \neq 0$, Sabit etkiler tahminleri ile rassal etkiler tahminleri birbirinden farklıdır. GEKK tahmincileri sapmalı, EKK tahmincileri sapmasızdır. (sabit etkiler)

Eğer, modelin açıklayıcı değişkenleri ile modele ait bireysel etkiler arasında korelasyon varsa Ho reddedilir, rassal etkili modelin GEKK tahmincileri sapmalı olur. Gauss-Markov varsayımlarından biri sağlanmamış olur (Greene, 2003: 293-299). Bu sonuca bağlı olarak sabit etkili model tercih edilir. Hausman'ın elde ettiği bu sonuçlarda, etkin bir tahmincinin kovaryansı ile etkin olmayan tahmincinin kovaryansı arasındaki fark sıfırdır. Hausman istatistiğinin büyük değerleri, sabit etkili modelin rassal etkili modele göre daha iyi sonuç verdiğini ortaya koyar (Hausman and Taylor, 1981: 1377-1398).

Hausman istatistiği; sabit etkili ve rassal etkili model katsayı tahminleri arasındaki farkı kullanmaktadır. Bu amaçla, sabit ve rassal etkili modeller tahmin edilir. Sabit etkili modelin katsayılarının EKK yöntemi ile hesaplanmasında aşağıdaki formül kullanılmaktadır. Bu tahminlere, kovaryans tahmincileri (CV), “robust” ve kukla değişken en küçük kareler tahmincileri (LSDV) de denmektedir (Hsiao, 1986:1).

$$\beta_{EKK} = \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_i)(x_{it} - \bar{x}_i)' \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_i)(y_{it} - \bar{y}_i) \quad (4.8)$$

Rassal etkili modelin katsayıları ise GEKK yöntemi ile aşağıdaki formülle tahmin edilir. Bu tahminlere “efficient”/etkin tahminciler de denmektedir.

$$\beta_{GEKK} = \left[\frac{1}{T} \sum_{i=1}^N (x_i' \cdot x_i) + \psi \sum_{i=1}^N (\bar{x}_i - \bar{x})(\bar{x}_i - \bar{x})' \right]^{-1} \left[\frac{1}{T} \sum_{i=1}^N (x_i' \cdot y_i) + \psi \sum_{i=1}^N (\bar{x}_i - \bar{x})(\bar{y}_i - \bar{y}) \right] \quad (4.9)$$

Sabit etkili ve rassal etkili modelin parametre tahminleri arasındaki fark;

$$\hat{q} = \beta_{EKK} - \beta_{GEKK} \quad (4.10)$$

Modellerin parametre tahminlerinin kovaryans matrisleri arasındaki fark ise;

$$Var(\hat{q}) = Var(\beta_{EKK}) - Var(\beta_{GEKK}) \quad (4.11)$$

Olup bu denklemlerden yararlanılarak Hausman test istatistiği şöyle hesaplanır:

$$m = \hat{q} Var(\hat{q})^{-1} \hat{q} \quad (4.12)$$

m istatistiği, H_0 hipotezi altında, k serbestlik dereceli χ^2 dağılımına sahiptir. Birim sayısı, N sabit ve zaman, T sonsuza yaklaşıyorsa yani N 'nin T 'ye göre küçük olduğu durumlarda, sabit etkili modelin katsayı tahminleri (β_{EKK}) ile rassal etkili modelin katsayı tahminleri (β_{GEKK}) birbirine yakın olur. Bu durumda, sabit etkili model tercih edilebilir. Ancak, N 'in T 'ye göre daha büyük olduğu yani incelenen yatay-kesit birim sayısının zaman verilerinden daha çok olması durumunda, rassal ve sabit etkili model tahminleri arasındaki fark önemlidir. Rassal etkili modelin GEKK tahminleri sapmasız iken, sabit etkili modelin GEKK tahminleri sapmalıdır (Hsiao,1986:42)

4.1.2.3. Değişken Katsayılı Modeller

Hildreth, Houck (1968) ve Swamy'nin (1970) rassal katsayılı modellerinde, rassal kesim ve eğim parametreleri, yatay kesit birimleri yani genel ortalamalar etrafında değişir. Rassal parametreler, genel ortalama ve hata teriminin toplamından oluşur. Bu model, panelde kovaryans matrisini oluşturmak için değişen varyans ve otokorelasyon varsayımı yapmaz.

Çokdüzeyli modellerdeki hata terimi gibidir. Rassal Katsayılı Modeller (RCM: Random Coefficients Model), tam homojenlik ve tam farklılık arasındaki bir uzlaşmadır. Bu model Bayesyen Hiyerarşik Model gibidir. RCM, tam havuzlanmış denklemin tahmini ile havuzlanmamış yani parametrelerin her bir birim için ayrı ayrı EKK tahminlerinin elde edilmesi arasındaki bir uzlaşmadır. Her bir birim için ayrı ayrı hesaplanan EKK tahminleri yüksek standart hataya sahip olur. Fakat, havuzlama çok güçlü varsayımları gerektirir. RCM, Gelman et al.(1995)'in "borrowing strength" fikrini kullanır. Bu bayesyen notasyonu, bireysel EKK tahminlerini havuzlanmış tahminlere çevirir. RCM basit olarak ilgili tüm parametrelerin kesim katsayılarının rassal etkilerinden oluşur.

Çünkü, RCM parametre tahminleri, EKK tahminlerine benzerdir. EKK tahminleri, etkin olmayan fakat tutarlıdır. Büyük örnekte ise etkin olmama sorunu önemli değildir. Eğer birimler ait katsayı tahminleri ile ilgileniyorsak RCM önemlidir (Western,1998:233-259). Bu yöntem politika analizlerinde oldukça önemlidir. Bu bakımdan RCM yönteminin, faktörlerin hangi hisse getirini ne boyuta etkilediği yani her bir hissenin risk priminin ne derece yüksek yada düşük olduğunun tesbitinde sağlayacağı başarı, portföy yönetimi ile ilgili karar alma sürecinde etkinlik artışı sağlayabilir. RCM yöntemi, β 'nin bireysel EKK tahminlerinin tahmin edilmesi ve sonra havuzlanmış β tahminine ulaşılması şeklinde çalışır. T, zamanın nispeten küçük olduğu panel veride, RCM kullanılmaktadır (Maddala and Wu,1999, 631-652).

4.2. Panel Verilerde Birim Kök Testleri

4.2.1. Durağanlık Kavramı

Bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce durağan olup olmadığının araştırılması gerekmektedir. İktisadi analizler yapılırken kullanılan zaman serisinin durağan olup olmaması büyük öneme sahiptir. Çünkü durağan olmayan bir seri ile analizler yapıldığında geleneksel t ve F testleri ile R^2 değeri yanı sıra sonuçlar verebilmektedir (Göktaş,2005:5). Eğer bir serinin varyansın da ya da ortalamasında sistematik bir değişme olmuyor, düzenli periyodik değişmeler ortaya koymuyorsa, bu seri durağan olarak nitelenebilir (Sevüktekin ve Nargeleçekenler,2005:46). Stokastik bir sürecin durağan olmasının şartları şunlardır:

- i) Ortalama $E(Y_t) = \mu_y$ bütün t ler için sabitse
- ii) Varyans $Var(Y_t) = \sigma_y^2$ bütün t ler için sabitse
- iii) Kovaryans $Cov(Y_t, Y_{t+k}) = \gamma_k$ bütün t ler için sabit ve $k \neq 0$ ise

Zayıf durağanlıkta ne ortalama, ne varyans ve ne de otokovaryans zamana (t'ye) bağlıdır. Bunun yanında, zayıf durağanlık özelliklerinin yanı sıra rassal değişkenin dağılımının zaman içinde değişmemesi özelliğine sahip olması halinde güçlü durağanlık söz konusu olacaktır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2005: 46).

Durağanlığın tespitinde kullanılan yöntemler: Otokorelasyon Analizi, Portmanteau Testi, Birim Kök Testleri, Dickey Fuller Testi (DF), Genişletilmiş Dickey Fuller Testi (ADF), Philips Peron Testi, Hegy Testi, Dickey-Hazsa-Fuller (DHF) Test'leridir.

4.2.2. Birim Kök Kavramı

Panel birim kök testlerinde, serilerin durağanlığını sınamak için denklemdaki β katsayısının sıfıra eşitliği sınanır. ADF testinde tek birim ve tek β katsayısı varken, panel birim kök testlerinde birden fazla çapraz kesit birimi ve dolayısıyla birden fazla β katsayısı vardır. Bu katsayılar için birleşik sınaama yapmak için değişik yöntemler geliştirilmiştir.

Zaman serisinin birim kök taşıması o zaman serisinin durağan olmadığını göstermektedir. Bu özelliğe sahip değişkenlerle yapılan uygulamalarda kullanılan ekonometrik yöntemlerin sonuçları da anlamsız olacaktır. Burada amaç bir zaman serisinin birim kökünün olup olmadığına bakılarak durağanlığın tespitidir. Durağan serilere gelen etkiler zaman içinde kaybolurken, durağan olmayan serilere gelen etkiler, durağan serilere göre daha uzun hafızaya sahip olmalarından dolayı, serinin yapısını değiştirmektedir. Herhangi bir zaman serisine ait durağanlık analizi, birim kök kavramı ve testleri ile yakından ilgilidir. Durağanlığı sağlamak için, serilerin farkları, logaritmaları, logaritmalarının birinci farklarının alındığı farklı yöntemler kullanılmaktadır. Durağan olmayan bir zaman serisi 'd' kere farkı alındıktan sonra durağan hale geliyorsa d mertebeden entegre olmakta ve I(d) şeklinde ifade edilmektedir (Göktaş,2005:13-15).

4.2.3. Durağan Olmayan Paneller

Klasik regresyon analizi, zaman serisi değişkenlerini durağan, bir başka ifadeyle varyansı ve ortalaması zaman içinde değişmeyen değişkenler olarak varsaymaktadır. Oysa birçok ekonomik zaman serisi genelde durağan değildir. Durağan olmayan (trend içeren) zaman serileri ekonometrik uygulamalarda problem teşkil etmektedir. Değişkenlere ait zaman serilerinde trend bulunuyorsa, değişkenler arasındaki ilişki "sahte regresyon" (spurious regression) şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bu durumda, standart t istatistikleri ile diğer standart istatistikler gerçekte olduğundan daha yüksek

bulunmakta ve sonuçların yanlış değerlendirilmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle bu çalışmada durağanlık sorununu dikkate alan eşbütünleşme (koentegrasyon) analizi kullanılmaktadır. Eşbütünleşme analizi, durağanlık olgusunu dikkate almakla birlikte analizde yer alacak değişkenlerin durağan olması gibi bir kısıt içermemekte ancak değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik (entegre) olması koşulunu içermektedir.

Kesit ile zaman serisinin birleştirilmesinden oluşan panel veri analizi zaman serisi özelliklerini ve zaman serilerinde görülen problemleri de beraberinde taşır. Tıpkı zaman serisi verilerindeki gibi değişkenlerin birim kök içerip içermediği, aynı dereceden birim köke sahip değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığı incelenmelidir (Altunkaynak, 2007:15).

Araştırmalarda çeşitli ülkelere ait verilerin yoğun bir biçimde kullanılmasıyla birlikte panel veriler “büyük N (ülke sayısı) ve küçük T (zaman serileri)” değerli asimtotik mikro panellerden “büyük N ve büyük T değerli” asimtotik makro panellere doğru kaymıştır. Makro panellerde T değerinin sonsuza kadar gitmesine izin verilmesi ile birlikte iki farklı düşünce ortaya çıkmıştır (Baltagi,1995:233).

Birincisi; heterojen regresyonları ve heterojen olarak toplanmış verilere ait parametrelerin heterojenliğini reddederler. Bunlara Pesaran ve Smith (1995), Pesaran, Shin ve Smith (1999), ve Pesaran ve Zhao (1998)’nun çalışmaları örnek verilebilir. Literatür de her ülkenin regresyonlarının ayrı ayrı tahmin edilmesi konusu esas olarak T değerlerinin büyük olmasına bağlıdır.

Diğer düşünce grubu da zaman serileri prosedürlerini panellere uygulamıştır. Burada değişkenliğin, sahte regresyonlar ve koentegrasyon konusunda endişeli olduğu gözlemlenmektedir. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) gibi değişkenlerin zaman serisi bileşenlerinin güçlü değişkenlik gösterdiği belirtilmiştir. Bu durum mikro modellerin büyük N ve küçük T değerleriyle ilgilendiği göz önüne alınca kolayca anlaşılabilir.

Büyük N değeri olan büyük değerli T makro panelleri değişkenliği daha fazla hak etmektedirler. Özellikle, regresyonlar ve korelasyonlar ve heterodastisitelerin artıklarıyla ilgili içsellik kabul eden zaman serili ve tamamen modifiye edilmiş tahmin teknikleri sabit ve rastgele etkili panel tahmin metotlarıyla birleştirilmiştir.

Zaman serileri literatüründeki birim kök testleri panel veriye uygulanarak genişletilmiştir. Panel veri hem heterojen hem de değişken olduğundan, her zaman serisinde bireysel birim kök testlerinin birbirine bağımlılık konusu Maddala ve Wu (1999), ve Choi (2001) tarafından incelenmiştir.

Kao (1999) ve Philips-Moon'un (2000) çalışmalarına göre panel veri kullanarak sahte regresyon sorunu aşılabilir. Tek zaman serili sahte regresyon literatüründen farklı olarak, panel veri sahte regresyon tahminleri N ve T parametrelerinin değerinin gerçekçi ve uygun olarak sonsuza gitmesi sonuçlarını verir. Bunun nedeni ise, panel veri ortalamalarının bireyler arasında ve paneldeki bağımsız yatay kesit bölüm verilerindeki bilginin basit zaman serilerine göre daha büyük ve önemli sinyal vermesidir. N ve T değerlerinin sonsuza gitmesine müsaade edilmesi asimtotik analizin yapılmasında bazı yeni sorunları da beraberinde getirebilmektedir.

4.2.4. Panel Birim Kök Testleri

Zaman serileri çalışmalarında birim kök testi yapmak uygulamacı araştırmacılar arasında yaygınlaşmakta ve ekonometri alanında gittikçe önem kazanmaktadır. Ancak Levin ve Lin (1992), Im ve Pesaran ve Shin (1997), Haris ve Tzavalis (1999), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001), ve Hadri (2000)'nin çalışmalarında da görülebileceği üzere, panellerde birim kök testlerinin uygulanması oldukça yenidir. Bunun dışında ise, Bhargava, Franzini and Narendranathan, Boumahdi ve Thomes, Breitung ve Meyer ve Pualı sabit etkili dinamik modelde yeni bir test önermişlerdir. Onlar bu önerilerinde Durbin Watson istatistiğini sabit etki artıkları ve farklılaşmış EKK artıklarına dayanan test istatistiğinin yeni modifiye edilmiş bir şekli olarak önermişlerdir. N sonsuza giderken mikro panellerde, onlar kendi DW istatistiklerini önermişlerdir. Bunlardan başka Quah (1994:9-20) T N oranının sabit olduğunu, N ve T değerlerinin sonsuza gittiği ve sabit etkilerinin olmadığı panel veri modelinde birim kök testi önermiştir

Levin ile Lin ise bu modeli sabit etkilere, bireysel belirleyici trendlere ve heterojen olan seri halindeki korelasyonlu hatalara izin verecek şekilde geliştirmişlerdir. Levin ve Lin N ve T değerlerinin sonsuza gittiğini kabul etmişlerdir. Ancak T N oranı sifıra gittiğinde T, N'ye kıyasla daha yüksek oranda sonsuza gitmektedir (Levin and Lin,1992:92-94). Bu literatür, zaman serilerinden ve panel verilerden geliştirildiği halde, yatay kesit

sayısını ifade eden N ve zaman serilerinin uzunluğunu gösteren T değeri sonsuza gitmeye eğilimli olduğunda, bu model, tahmin edicilerin asimtotik özelliklerinin belirlenmesinde önemlidir (Philips and Moon,2000:1057) N değerinin sonsuza gittiği bir ardışık limit teorisi Philips ve Moon tarafından geliştirilmiştir. Philips ve Moon ardışık limitlerin nasıl bazı zamanlarda yanlış asimtotik sonuçlara yol açabileceğini gösteren basit bir örnek de hazırlamışlardır(Philips and Moon,2000: 269)

Quah, Lin ve Levin tarafından kullanılan ikinci bir model ise N ve T indekslerine sonsuz bu iki boyutlu düzende bir spesifik köşegenel yol boyunca geçmesine ve aşmasına izin verir. Bu yol, $T = T(N)$ tipindeki ve N 'nin sonsuza gittiği monotonik olarak yükselen fonksiyonel bir ilişkiyle belirlenebilir.

Philips ve Moon bu yaklaşımdan elde edilen limit teorisinin $T = T(N)$ özellikli fonksiyonel ilişkisine dayandırır. Bu üçüncü yaklaşım ise; yukarıdakilerinin karışımı bir teoridir ve N ve T değerlerinin aynı anda sonsuza gitmelerine izin verir ve birbirinden uzaklaşmalarında diyagonal (çapraz, köşegen) sınırlamaları koymazlar. Genişlemenin göreceli oranını biraz kontrol etmek daha net sonuçlar elde edebilmek için gereklidir. Philips ve Moon (2000)'a göre bu karma limit teorisi diyagonal yol limit teorisi ve ardışık limit teorilerinden daha sağlamdır. Ancak bu teoriyi türetmek daha zordur.

Panel birim kök testleri ile ilgili olarak yapılan çalışmalar, I. kuşak ve II kuşak çalışmalar olarak iki gruba ayrılabilir. I. kuşak diziler arasında bağımlılık olmadığı varsayımına dayanmakta ve ADF gücü zayıf kalmaktadır. Çünkü diziler arasında güçlü bağımlılık var ise H_0 hipotezi gereğinden daha fazla reddeder.

I. kuşak makaleleri Peron (1989), Eliet (1996), KPSS, Quah, Levin & Lin, (1992) Levin&Lin&Chue (2002) Im, Pesaran, Shin (1995), Breitung, Hadin (1998), Maddala & Wu (1999), Choi (2001), Breitung&Pesaran (2005) olarak sıralanabilir.

II Kuşak ile ilgili araştırmalar daha devam etmektedir ve hazır programlarda henüz bulunmamaktadır. Bu durum da II. Kuşak için pratikte sorun teşkil etmektedir. II. Kuşak; Pesaran (2003), Pesaran (2005), Bai&Ng (2004), Phillips&Sul, Moan&Peron, Breitung & Pas. II. Kuşak varsayımı ise her bir dizinin diziden diziyeye farklılık gösteren bir unsuru olmasıdır.

4.2.4.1. Levin–Lin–Chu (Levinlin)Testi

Levin-Lin-Chu testi panel veri alanında kullanılmak üzere hazırlanan ilk testlerdendir. Bu test aşağıdaki ifadeye dayanmaktadır:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \delta_i t + \theta_i + \rho_i y_{it-1} + \zeta_{it} \quad (4.13)$$

Bu ifadede sabit etki katsayıları (α ve θ) ve bir tane de birimlere ait trend katsayısı (δ) bulunmaktadır. “İki yönlü modeller” adı verilen bu modellerde gözlemlenemeyen etkilerin hem birimlere hem de zamana göre farklılık göstermesine imkan verilmektedir. Testin uygulanması içinse eldeki serilerin birleştirilmesi ve sonra da (1.1) no’lu modelin OLS yöntemiyle tahmin edilmesi gerekmektedir. Model tahmin edildikten sonra ρ

$$H_0 : \rho_i = 0$$

katsayısı ele alınır ve her bir i için hipotezleri sınanır. H_0 hipotezi

$$H_1 : \rho_i = \rho < 0$$

altında ρ ’nun normal dağılıma sahip olduğu kabul edilir. Dolayısıyla model tahminiyle elde edilen t değerlerinin incelenmesi testin uygulanması için yeterli olmaktadır. Bu testin bir diğer özelliği de zaman derinliğinin az, birim sayısının – görece- çok olduğu panellere de uygulanabilmesidir.

4.2.4.2. Im-Pesaran-Shin (IPS) Testi

Levin-Lin-Chu testinin genişletilmiş bir biçimi olan Im-Pesaran-Shin testinde yine (1.1) no’lu model tahmin edilmektedir ancak bu defa hipotezler,

$$H_0 : \rho_i = 0, \forall_i$$

$$H_1 : \rho_i < 0, i = 1, 2, \dots, N_1$$

$$\rho_i = 0, i = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N$$

şeklinde ele alınır. Bu şekilde H_0 hipoteziyle paneldeki hiçbir serinin durağan olmadığı, H_1 hipoteziyle de serilerin bir kısmının durağan olduğu varsayılmış olur.

IPS testinin bir diğer farkı da kullanılan test istatistiğinin hesaplanışındadır. Test istatistiği olarak standart normal dağılımlı t değerleri yerine \bar{t} istatistiği kullanılmaktadır. \bar{t} istatistiği ise her bir grup için hesaplanan t değerlerinin aritmetik ortalamasının alınmasıyla elde edilmektedir.

4.2.4.3. Maddala Wu (MW) Testi ve Choi Testi

Maddala Wu ve Choi yaklaşımları aynı çerçeveye sahiptir. Test ettikleri hipotez LL ve IPS testlerinin ortak bir özelliği olan dengeli paneller için tasarlanmış olmalarıdır. Bazı durumlarda tüm bireysel serilerin uzunlukları aynıyken araştırmacılar genellikle dengeli olmayan panelleri ele almak zorunda kalırlar. LL ve IPS testlerinden farklı olarak MW'nin savunduğu prosedür dengeli bir panele ihtiyaç duymaz ve parametrik değildir (Maddala and Wu, 1999:5).

Bu testin diğer bir avantajı da H_0 varsayımı olan durağanlık ile herhangi bir teste adapte edilebilmesidir. Bu test DF testiyle bağlantılı olarak kullanılabilirse H_0 ve alternatif varsayımları IPS testlerindekiyle aynı olur.

$$H_{0,MW} : \gamma_i = \gamma = 0 \quad \text{her } i \text{ için}$$

$$H_{A,MW} : \gamma_i < 0 \quad \text{her } i = 1, 2, \dots, N_i \quad \text{ve } \gamma_i = 0 \quad \text{için } I = N_1 + 1, \dots, n$$

IPS testleri gibi MW testleri de N birimleri üzerinde bağımsız N testlerine dayanır. Fakat LL testleri test istatistiğini birleştirirken MW testi gözlemlenmiş önem seviyelerini birleştirir. Bireysel ADF istatistiğinin ortalamasını almak yerine P (olasılık) değerlerinin toplamını almıştır. P değerleri olduğunda kullanım oldukça basittir. P değerleri i p ile göstererek istatistik aşağıdaki gibi açıklanır. p_i , i ninci zaman serileri üzerinde DF testin'den elde edilen p-değeri anlamına geliyorsa yatay kesitsel bağıllık durumunda

$$P = -2 \sum_{i=1}^N 1n \pi_i \quad (4.14)$$

Burada, panel verideki birim köklerin test edilmesi için, her yatay kesit için birim köklerin p değerleri birleştirilmiştir. Ho hipotezi altında $2N$ serbestlik derecesinde, P asimtotik olarak χ^2 olarak dağılmıştır. Bu sonuç T sonsuza giderken N sabit olarak düşünüldüğünde elde edilmektedir (Maddala and Wu, 1999:8).

Choi Fisher'in P test istatistiğinin ötesinde iki farklı test önermiştir. Birincisi, test normal testtir, N sonlu olduğunda

$$Z = \left(\frac{1}{\sqrt{N}} \right) \sum_{i=1}^N \phi^{-1}(P_i) \quad (4.15)$$

ve burada ϕ standart normal kümülatif dağılım fonksiyonudur. $0 \leq P_i \leq 1$ olduğundan $\phi^{-1}(P_i)$ bir $N(0,1)$ rassal değişkendir ve $T_i \rightarrow \infty$ iken tüm i'ler için geçerlidir.

İkincisi; Logit testidir;

$$L = \sum_{i=1}^N \ln(p_i / 1 - p_i) \quad (4.16)$$

burada $\ln(p_i / 1 - p_i)$ ifadesi 0 ortalama ile $\frac{\pi^2}{3}$ varyansı lojistik dağılıma sahiptir.

$(T_i \rightarrow \infty)$ gittikçe tüm i'ler içindir ve $\sqrt{ML} \Rightarrow t_{5N+4}$ ifadesinde

$$m = \frac{3(5N+4)}{\prod^2 N(5N+2)} \quad (4.17)$$

Choi yine bu üç p değerini bağlayan test için benzer avantajlar sayar (Choi,2001:269):

- Yatay kesit boyutu N sonlu ya da sonsuz olabilir.
- Her grup farklı tipte nonstochstic ve stochastic elemanlara sahip olabilir.
- Zaman serisi boyutu T, her i için farklı olabilir.
- Alternatif hipotez bazı gruplara birim kök sahip olma bazılarında olmama şansı tanır.

Choi ardaşık (serisel) ve ortak limit teorileri kullanarak, düzgün şartlar altında tüm tahmin edicilerin N ve T nin sonsuza gittiği limitlerde, normal dağılıma sahip olduğunu söylemektedir.

4.2.4.4 Artık Temelli LM Testi (Hadri Test)

Artık temelli Lagrange çarpanı testi, Hadri tarafından önerilmiştir. Bu testte her i için zaman serileri, panel verideki, birim kök testinin alternatifine karşı belirleyici bir trend süresince durağandır (Baltağı,2000:8).

Model

$$y_{it} = Z_{it}' \gamma + r_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4.18)$$

burada Z_{it} belirleyici eleman, r_{it} rassal yönüye rassal yürüyüş

$$r_{it} = r_{i,t-1} + u_{it}$$

$u_{it} \approx IID(0, \sigma_u^2)$ ve ε_{it} durağan süreç (3.4.4.1.) yeniden yazılabilir.

$$Y_{it} = Z_{it}^1 \gamma + e_{it} \quad (4.19)$$

$$e_{it} = \sum_{j=1}^t u_{ij} + \varepsilon_{it}$$

ifadesinde \widehat{e}_{it} deki regresyondaki artık ve $\widehat{\sigma}_2^e$ hata varyansı tahminini ifade eder.

S_{it} artıkların kısmi toplama işlemidir.

$$S_{it} = \sum_{j=1}^t \widehat{e}_{ij} \quad (4.20)$$

buradan LM istatistiği ;

$$LM = \frac{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T^2} \sum_{t=1}^T S_{it}}{\sigma_e^2} \quad (4.21)$$

şeklinde gösterilebilir ve bu durum $T \rightarrow \infty$ ve $N \rightarrow \infty$ ve $E\left[\int w_{iz}^2\right] < \alpha$ için geçerlidir.

Birde;

$$\frac{\sqrt{N}(LM - E\left[\int w_{iz}^2\right])}{\sqrt{\text{var}\left[\int w_{iz}^2\right]}} \Rightarrow N(0,1) \quad (4.22)$$

yine $T \rightarrow \alpha$ ve $N \rightarrow \alpha$ içindir.

Choi'nin temel buluşları şunlardır (Choi,2001:265):

- IPS ve Fisher testlerini ampirik büyüklükleri, N küçük olduğunda normal olarak nominal ölçüsü olan 0.05 değerine yakındır. Ancak N=100 olduğunda Fisher testi ölçü (büyüklük) sorunları yaşar ki zaten bu durumda asimtotik teoriden beklenen bir sonuçtur. Kısacası IPS tbar testi en durağan (sabit) büyüklüğe (ölçeğe) sahiptir.
- Ölçeğe göre ayarlanmış testlerde, Fisher testi IPS-t bar testine göre oldukça üstündür.
- Bu doğrusal zaman trendi modele dahil edildiğinde, bütün testlerin gücü ciddi şekilde azalır. Karlsson ve Löthgen (2000:250); LL ve IPS testlerini farklı ölçü (büyüklük) panelleri için karşılaştırmışlardır. Çalışmalarında büyük T için panel birim kök testinin yüksek güce sahip olduğunu ve özellikle panelde, serilerin sadece küçük bir kısmının durağan olması halinde panelin tümünün durağan olduğu düşüncesinin potansiyel bir risk olduğunu söylerler. Küçük T değerleri için, panel birim kök testlerinin düşük gücü olduğu ve paneldeki serilerin büyük bir kısmının durağan seriler olması halinde, tüm panelin değişken olduğunu kabul etmekte oldukça yanlıştır. Panelin tüm durağanlık özelliklerinin anlaşılması için hem bireysel testlerin hem de panel birim kök testlerinin sonuçlarının dikkatlice analiz edilmesini önermişlerdir.

4.3. Panel Veri Modellerinin Tahmini

4.3.1. Sabit Etkili Modelin EKK ve GEKK ile Tahmini

Artıkları homojen ve normal dağılıma sahip bir model EKK yöntemiyle tahmin edilebilir. Bağımlı değişken üzerinde değişen varyans etkisi varsa, EKK'nın sabit etkili

model tahminleri için kullanılması uygun değildir. Değişen varyans modelleri genellikle GEKK ile tahmin edilir. Değişen varyans, “White” ya da “Breusch-Pagan” testi ile ortaya konabilir. Gruplararası değişen varyansın olması durumunda sabit etkili modelin EKK tahminleri etkin değildir. Eğer örneklemin boyutu yeterince genişse ve otokorelasyon hataların artmasına neden oluyorsa Feasible GEKK kullanılabilir. Greene (2003) çalışmasında, GEKK ile tekrar edilen maksimum benzerlik ve rassal örnekleme kullanmıştır. Beck ve Katz (1995), örneklem büyüklüğü sonlu ya da küçükse, toplam zamana ilişkin gözlem sayısının panel sayısı kadar büyük olması gerektiği ve yine panel EKK'nın hataları düzeltmede FGEKK'ye göre daha etkin tahminler sağladığını ortaya koymaktadır. GEKK, değişen varyans ve otokorelasyon problemini düzeltmektedir (Zupi, 2003:40).

4.3.2. Rassal Etkili Panel Veri Modelinin GEKK ile Tahmini

Rassal parametrelili modeller limitli bağımlı değişkenli modelleri kapsamaktadır. Limitli bağımlı değişkenli modeller anakütle ortalama modelleridir. Hausman ve Taylor (1981), modelleme için yeterli enstrüman olduğunda rassal etkili tahminler için ağırlıklandırılmış enstrümental değişken kullanır. Artıklarla korelasyonsuz olan araç değişkenler, grup ortalamalarına dayanmaktadır. Bağımsız değişkenlerin hatalarla korelasyonu sonucunda ortaya çıkan tutarsızlık ve etkin olmama problemlerini önlemek amacıyla bu araç değişkenlerin kullanımı araştırmacıya aittir. Swamy (1970) ve Hsiao (2003)'nin de kullandığı FGEKK tahminleri ML tahminlerinden çok daha önce ortaya konmuştur. Hsiao (2002), ilk olarak FGEKK tahminlerini kullanarak hata bileşenleri modelinin deneysel çalışmalarını yaptı. Beck ve Katz (2006) çalışmasında T'nin küçük olduğu durumlarda ML tahminlerinin, FGEKK tahminlerine göre daha güçlü olduğunu ortaya koymuştur. Model rassal etkili (RE) olduğunda, “Hata Bileşenleri Modeli” (Error Component Model (ECM)) adını almaktadır. Hata bileşenleri modeli rassal etkileri belirlemek ve EKK tahminlerinin etkinliğini artırmak için kullanılır.

4.4. Panel Veri Modellerinde Otokorelasyon Sorunu ve Testi

Panel veri setlerinde bir zaman periyodundan diğerine otokorelasyon gözlemlenmektedir. Dinamik panelin artıklarının otokorelasyon içermesi durumunda

ortaya çıkan problemler Prais-Winston dönüşümü ya da Cochrane-Orcutt dönüşümü ile çözülebilir. Arellano, Bond ve Bover panel data için tek ve iki aşamalı GMM tahmincilerini geliştirmiştir. GMM varyans ve normalliğin bozulma süreçlerini tanımlayan veri yaratma sürecinin temelini oluşturan sapmalar için güçlüdür. GMM tahmincileri asimtotik normaldir fakat, en etkin tahminci değildir. Eğer modelde otokorelasyon varsa modeldeki değişen varyansı ve otokorelasyonu çözümlmek için White ve Newey-West tahmincilerinin bir kombinasyonu düzeltme ağırlığı olarak kullanılabilir.

Modelde otokorelasyon varsa, bunları çözmek önemlidir. Artıkların otokorelasyonunu test etmek için çeşitli testler vardır. Dengeli panel veride, Durbin-Watson testi artıklarda birinci dereceden otokorelasyonu test eder. Baltagi ve Wu (1999) dengeli panel data için DW testini yeniden düzenlemiştir. Alternatif olarak, artıkların gecikmeleri üzerine otoregresyonu, otokorelasyonun varlığı yada yokluğu hakkında bilgi verebilir.

Bir zaman periyodundan diğerine otokorelasyon varsa, baz olarak ilk yada son değer kullanılarak bu gözlemlerin “farklarının farkını” analiz etmek mümkündür. Eğer gözlemler otokorelasyonluysa artıklar üzerindeki otokorelasyonun kontrol edilmesi için kısmi birinci fark kullanılabilir. Arellano ve Bond, modele dinamik etkileri ölçmek için gecikmeli bağımlı değişkeni dahil etmiştir. Gecikmeli bağımlı değişkenler, sabit yada rassal etkili modellerden birine girebilir. Varsayım, dönemsel gözlem sayısının modeldeki regresor sayısından daha çok olmasıdır (Arellano and Bond,1991:277-297). Otokorelasyon olmaması durumunda bile, gecikmeli içsel değişkenler ve hata terimlerinin korelasyonu, analizi bozabilir. Bu özellikle örneklemin sonlu ya da küçük olduğu durumlarda gözlenebilir. GMM’in araç değişkenlerle kullanılması, hata korelasyonları ile ilgili problemleri ortadan kaldırabilir. Gecikmeli değişkenler, araç değişken olarak kullanılmaktadır. GMM, araç değişken ve yüksek mertebeli momentler ile etkinlik artışı sağlamak için kullanılabilir. Rassal hatalardaki otokorelasyonu çözmek için Parks metodu da kullanılmaktadır. Parks yöntemi, birinci dereceden otoregresif bir hata yapısına eşanlı olarak gelişen 2GEKK ile tahmin edilen eşanlı korelasyonlu yatay kesit modelini tahmin eder.

$$H_0 : \rho_i = 0$$

$$H_1 : \rho_i < 0$$

$$\varepsilon_{i,t} = \rho_i \varepsilon_{i,t-1} + \eta_{i,t}$$

Otokorelasyon sınamasında modelin artıklarının, bir dönem gecikmeli değeri ile regreyona sokulması sonucunda elde edilen katsayının anlamlılığı test edilir. D-W test istatistiği otokorelasyon sınamasında kullanılmaktadır.

4.5. Panel Veri Modellerinde Değişen Varyans Sorunu ve Testi

Panel veri modellerinde gruplararası yüksek farklılıklar, değişen varyans problemi yaratmaktadır. Farklı hisseler için farklı hata varyanslarının oluşması mümkündür. Yatay kesit verilerinden değişen varyans bulunması durumunda tahminciler tutarlı fakat sapmalı olur.

Panel modellerinde yatay-kesit değişen varyans problemi varsa Beck ve Katz, Panel Corrected Standarts Errors (PCSE) yöntemini önermektedir (Beck, Katz and Tucker,1998:1269) Breusch-Pagan Lagrange Çarpanları istatistiği yatay kesit artık korelasyonu için kullanılır, bu, kısıtsız EKK'dan çok SUR kullanımını destekler. Modellerin R²'lerini karşılaştırır. Yatay-kesit verilerinde eşzamanlı korelasyonun varlığını test eder.

4.5.1. Breusch-Pagan LM Testi

Değişen varyans probleminin varlığı Breusch-Pagan testi ile sınanabilmektedir. Bu amaçla, ilk aşamada, model tahmin edilerek, artıklar elde edilir. İkinci aşamada ise artık kareleri bağımlı değişken olarak modele sokulur ve model yeniden tahmin edilir. Modelin genel anlamlılığı için F testi, değişen varyans hipotezinin testi için ise LM (Langrange Çarpanları) istatistiği hesaplanarak χ^2 kritik değeri ile karşılaştırılır.

$$H_0 : \sigma_1^2 = \sigma_2^2, \text{ sabit varyans.}$$

$$H_1 : \sigma_1^2 \neq \sigma_2^2, \text{ değişen varyans,}$$

Değişen varyans hipotezinin testi için ise LM istatistiği;

$$LM = n * R_u^2 \quad (4.23)$$

LM istatistiğinin küçük değerlerinde “sabit varyans” yokluk hipotezi reddedilmez. Yani, açıklayıcı değişkenlerin sabit varyansa sahiplduğuna karar verilir.

4.6. Panel Verilerde Eş Bütünleşme Testleri

Eş bütünleşme testinin temel olarak iki ya da daha fazla değişkenin bütünleşik olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Söz konusu değişkenlerin bütünleşik olması durumunda zamanla birlikte hareket edilecek ve böylelikle kısa dönem karışıklıklar uzun dönemde düzeltilecektir. Bu da uzun dönemde serilerin birbirlerine yaklaşacağı aralarındaki farklılığın sabit kalacağı anlamına gelmektedir. İki değişkenin bütünleşik olmaması durumunda ise sapmalar görülecek, karışıklıkların düzeltilmesi mümkün olmayacaktır (Güvenek ve Alptekin,2010:181).

Serilerin birinci dereceden entegre olduklarını belirledikten sonra, ikinci aşamada eğer seriler arasında uzun dönemli ilişki varsa seriler arasında koentegrasyon olup olmadığını test etmek için koentegrasyon testleri kullanılmaktadır.

Literatürdeki panel koentegrasyon testleri iki temel yaklaşıma dayanılarak yapılmaktadır (Vergil ve Ayaş, 2009:102);

- Tek denklemlilerde panel koentegrasyon testleri, örneğin, Kao (1999), Pedroni (1997, 1999) ve McKoskey ve Kao (1998),
- Çok denklemlilerde panel koentegrasyon testleri, örneğin, Larsson, Lyhagen ve Lothgren (2001).

Bütün panel veri eş bütünleşme testleri eş bütün eden katsayılarla heterojenliğe izin verir. Bu testlere ilişkin eksiklik ise Ho ve alternatif hipotezlerin tüm ilişkiler arasında eş bütünleşmeyi tamamen kabul etmesi, ya da eş bütünleşme yoktur denmesidir.

Fisher testi haricinde, bazı ilişkilerde eş bütünleşme varken bazılarında olmama durumu yoktur. Daha önceden geliştirilen panel eş bütünleşme testleri, panel birim kök testlerini direkt olarak Engle Granger tipi iki adımlı metodolojide elde edilen artıklara uygularlar.

Ama literatürdeki son fikirler, bu yaklaşımı kullanan istatistiklerin durağanlığı kabul etme yönünde önyargılı olabileceğini söylemektedirler. Pedroni panel birim kök testlerini direkt olarak regresyon artıklarına uygulamanın açıklayıcı değişkenlerin dışsal olmaması ve tahmin edilen katsayıların durağanlığındaki artıkların bağımlılığı gibi nedenlerden dolayı pek uygun olmayacağını ifade eder. Bu nedenlerden ötürü alternatif içerisinde heterojenliğin varlığına sağlam bir eş bütünleşme test prosedürüne sahip olmak önemlidir (Pedroni,1997)

Panel koentegrasyon testlerini dört başlık altında toplamak mümkündür. Bunlardan birincisi C. Kao tarafından geliştirilen DF ve ADF tipi testlerdir. İkinci grubu hesaplanan artıklara (residual) dayalı LM testleri, üçüncü grubu olabilirliğe dayalı (likelihood-based) testler, son grubu ise Pedroni'nin geliştirdiği iki tip test oluşturmaktadır. Bu bölümde ise sadece Artık Temelli LM testine ve Pedroni testlerine yer verilecektir.

4.6.1. Artık Temelli LM Testi (Mc Coskey ve Kao)

Yatay kesitsel gözlemler boyunca eş bütün eden vektörün değişmesine izin veren modeller için, her yatay kesit bağımsızca tahmin edildikçe asimtotiklerin tamama yakını zaman serileri sonuçlarına bağlıdır. Değişimleri ortak olan modeller için tahmin ortak olarak yapılır ve böylece, asimtotik terim panel verideki eş bütün ilişkisinin ortak tahminine dayanır.

Mc Coskey ve Kao tarafından geliştirilen bu test LM testinin ve zaman serileri literatüründe (MA) hareketli ortalama birim kökü için en iyi lokal değişmeyen test olan LBI nin (locally best invariant) geliştirilmiş şeklidir.

Model:

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}'\beta_i + \varepsilon_{it}$$

$$i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T$$

$$X_{it} = X_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

$$\varepsilon_{it} = \gamma_{it} + u_{it}$$

ve

$$\gamma_{it} = \gamma_{it-1} + \theta u_{it} \quad (4.24)$$

Mc Coskey ve Kao tarafından sunulan test istatistiği şöyledir;

$$LM = \frac{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T^2} \sum_{t=1}^T S_{it}^2}{S^{t^2}} \quad (4.25)$$

Burada S_{it} artıkların kısmi toplama işlemlerini ifade eder $S_{it} = \sum_{j=1}^t \hat{e}_{ij}$ ise $\hat{\sigma}_e^2$ ise

Mckoskey ve Kao tarafından tanımlanmıştır. Test için asimtotik sonuç $\sqrt{N}(LM - \mu_\vartheta) \Rightarrow N(0, \sigma_\vartheta^2)$ dir. Momentler μ_ϑ ve σ_ϑ^2 , Monte Carlo simülasyonları sayesinde bulunabilir. LM nin sınırlayıcı dağılımı, sayesinde çok ufak parametrelerinden bağımsız heteroskedasitiye karşı sağlam, dayanaklı olur.

4.6.2. Pedroni Testi

Literatürde en çok kullanılan panel eş-bütünleşme testlerinden biri Pedroni (1997) panel eş-bütünleşme testidir. Bu test, eş-bütünleşme vektöründeki heterojenliğe izin veren bir test olup, yalnızca dinamik ve sabit etkilerin panelin kesitleri arasında farklı olmasına izin vermekle kalmamakta, aynı zamanda alternatif hipotez altında eş-bütünleşik vektörün kesitler arasında farklı olmasına da izin vermektedir.

Pedroni tarafından ileri sürülen test açıklayıcı değişkenlerin dışsal olmaması ve tahmin edilen katsayılardaki dağılımın, artıkların bağımlılığı gibi nedenlerden dolayı panel birim kök testlerini direkt olarak regresyon artıklarına uygulamanın pek uygun olmayacağını söyler. Bu nedenlerden ötürü alternatif içerisinde heterojenliğin varlığına eş bütünleşme test prosedürüne içinde sahip olmak önemlidir. Pedroni tarafından önerilen test eş bütünleşme heterojenliğe müsaade eder (Coşar,2002:33).

Pedroni tarafından geliştirilen testlerden birinci gruptakilerde yatay kesit birimleri için elde edilen koentegrasyon testi istatistiklerinin ortalaması alınmaktadır. Diğer grupta ise ortalama alma işlemi için öncelikle çeşitli istatistikler tanımlanmakta, daha sonra da bu istatistiklerden dördünün pay ve paydalarının ortalamaları alınıp bu ortalama pay ve paydanın oluşturduğu oranın değeri, test istatistiği olarak kullanılmaktadır.

Pedroni ve Kao tarafından geliştirilen testlerin ortak özelliği, eğim parametrelerinin yatay kesit birimleri arasında homojen olduğu varsayımına dayanmasıdır. Pedroni'nin 1995 yılında geliştirdiği test belirtildiği gibi parametre homojenliği ilkesine dayanırken 2000 yılına geliştirdiği test yatay kesit birimleri arasında parametre heterojenliğine imkân tanımaktadır. Pedroni, 1997 ve 1999 yıllarında yaptığı çalışmalarla 7 yedi farklı istatistik geliştirmiştir. Bu istatistiklerin elde edilişi şu şekildedir:

N tane yatay kesit biriminden ardışık dönemlerde yapılan T tane gözlemle elde edilen M tane değişkene ait bir panel veri seti olsun. Bu veri setiyle şu denklemi oluşturmak mümkündür:

$$y_{it} = a'_i + \ddot{a}_i t + \hat{a}_{1i} x_{1it} + \hat{a}_{2i} x_{2it} + \dots + \hat{a}_{Mi} x_{Mit} + e_{it} \quad (4.26)$$

$$t = 1, \dots, T \quad i = 1, \dots, N \quad m = 1, \dots, M$$

Söz konusu denklemde $\hat{a}_{1i}, \hat{a}_{2i}, \dots, \hat{a}_{Mi}$ katsayıları, yukarıda belirtildiği gibi yatay kesit birimlerine göre farklılaşmaktadır. a'_i katsayıları her bir yatay kesit birimine ait sabit bileşeni, \ddot{a}_i ise yine her bir yatay kesit birimine göre farklılık gösteren trend katsayısını ifade etmektedir.

(4.26) no'lu ifade oluşturulduktan sonra grup içi (group – within) ve gruplar arası (group – between) istatistiklerin tanımına geçilebilir.

Grup içi istatistikler:

$$i. T^2 N^{3/2} Z_{\hat{v}_{N,T}} = T^2 N^{3/2} \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1} \quad (4.27)$$

Grup içi “v” istatistiği)

$$ii. T \sqrt{N} Z_{\hat{n}_{N,T-1}} = T \sqrt{N} \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} (\hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t} - \hat{e}_i) \quad (4.28)$$

(Grup içi ρ istatistiği)

$$iii. Z_{t_{N,T}} = \left[\hat{\sigma}_{N,T}^2 \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1/2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} (\hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t} - \hat{e}_i) \quad (4.29)$$

(Grup içi (parametrik olmayan) “t” istatistiği)

$$iv. Z_{t_{N,T}}^* = \left[\tilde{S}_{N,T}^{*2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^{*2} \right]^{-1/2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t}^* \quad (4.30)$$

(Grup içi (parametrik) “t” istatistiği)

Gruplar arası istatistikler:

$$i. TN^{-1/2} \tilde{Z}_{\tilde{n}_{N,T-1}} = TN^{-1/2} \sum_{i=1}^N \left[\sum_{t=1}^T \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1} \sum_{t=1}^T (\hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t} - \hat{e}_i) \quad (4.31)$$

(Gruplar arası “v” istatistiği)

$$ii. N^{-1/2} \tilde{Z}_{t_{N,T}} = N^{-1/2} \sum_{i=1}^N \left[\hat{\sigma}_1^2 \sum_{t=1}^T \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1/2} \sum_{t=1}^T (\hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t} - \hat{e}_i) \quad (4.32)$$

(Gruplar arası (parametrik olmayan) “t” istatistiği)

$$iii. N^{-1/2} \tilde{Z}_{N,T}^* = N^{-1/2} \sum_{i=1}^N \left[\sum_{t=1}^T \tilde{S}_i^{*2} \hat{e}_{i,t-1}^2 \right]^{-1/2} \sum_{t=1}^T \hat{e}_{i,t-1} \ddot{A} \hat{e}_{i,t}^* \quad (4.33)$$

(Grup içi (parametrik) “t” istatistiği)

Bu istatistik tanımlarında kullanılan ifade ve sembollerin açıklamaları:

$$\hat{e}_i \frac{1}{T} \sum_{s=1}^{k_i} \left[1 - \frac{s}{k_i + 1} \right] \sum_{t=s+1}^T \hat{\mu}_{i,t} \hat{\mu}_{i,t-s} \quad (4.34)$$

$$\hat{S}_i^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{\mu}_{i,t}^2, \quad \hat{\sigma}_i^2 = \hat{S}_i^2 + 2\hat{\epsilon}_i, \quad \hat{\sigma}_{N,T}^2 = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^N \hat{L}_{11,i}^{-2} \hat{\sigma}_i^2 \quad (4.35)$$

$$\hat{S}_1^{*2} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{\mu}_{i,t}^{*2}, \quad \tilde{S}_{N,T}^{*2} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{S}_i^{*2} \quad (4.36)$$

$$\hat{L}_{11i}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{C}_{i,t}^2 + \frac{2}{T} \sum_{s=1}^{k_i} \left[1 - \frac{s}{k_i + 1} \right] \sum_{t=s+1}^T \hat{C}_{i,t} \hat{C}_{i,t-s} \quad (4.37)$$

Bu ifadelerde yer alan $\hat{\mu}_{i,t}$, $\hat{\mu}_{i,t}^*$ ve $\hat{C}_{i,t}$ değerleri ise aşağıdaki regresyonlardan elde edilmiştir:

$$\hat{e}_{i,t} = \hat{a}_i \hat{e}_{i,t-1} + \hat{u}_{i,t} \quad (4.38)$$

$$\hat{e}_{i,t} = \hat{a}_i \hat{e}_{i,t-1} + \sum_{k=1}^{K_i} \hat{a}_{i,k} \hat{\Delta} \hat{e}_{i,t-k} + \hat{u}_{i,t}^* \quad (4.39)$$

$$\hat{\Delta} y_{i,t} = \sum_{m=1}^M \hat{b}_{mi} \hat{\Delta} x_{mi,t} + \hat{c}_{i,t} \quad (4.40)$$

L_i , hata teriminin varyans – kovaryans matrisinin i 'nci elemanını göstermektedir. $\hat{\epsilon}$ ve $\hat{\sigma}_{N,T}^2$ parametreleri modeldeki otokorelasyonu düzeltmek için kullanılan parametrelerdir. Bu yedi istatistiğin asimptotik dağılımının

$$\frac{x_{NT} - \mu \sqrt{N}}{\sqrt{v}} \rightarrow N(0,1) \quad (4.41)$$

şeklinde olduğu Pedroni'nin 1999 yılına ait makalesinde gösterilmiştir. Aynı makalede söz konusu dağılımın kritik değerleri de verilmiştir. Buna göre hesaplanan istatistik değerinin mutlak değeri tablodaki kritik değerden yüksek çıkarsa, seriler arasında koentegrasyon olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilir.

Pedroni (1997), yedi farklı istatistiğin küçük örneklem özelliklerini incelemiştir. Bu yedi istatistiğin dördü gruplar içi olarak bilinir ve veriyi gruplar boyunca bir araya getirmeye çalışır. Diğer üç istatistik ise gruplar arası olarak bilinir.

Pedroni (1997), gruplar içi eşbütünleşme (koentegrasyon) istatistiklerine panel eşbütünleşme istatistikleri, gruplar arası eşbütünleşme istatistiklerine ise grup ortalamaları eşbütünleşme istatistikleri adını vermektedir. Gruplar arası istatistikler, her i birim için farklı tahmin edilen katsayıların ortalaması üzerine temelleniyor iken, grup içi istatistikler farklı birimlere göre tahmin edilen otoregresif katsayıları birleştirir.

Pedroni (1997), geliştirdiği testleri grup içi ve gruplar arası olarak ayırmakla birlikte aynı zamanda bu testleri kendi içlerinde parametrik ve parametrik olmayan testler olarak sınıflandırmıştır. Parametrik olmayan testler paneldeki otokorelasyon sorununun giderilmesine yöneliktir. Parametrik testler ise gecikmelerin direkt olarak alınmasını sağlamaktadır.

Pedroni'nin (1999), hangi istatistiğin seçileceğine dair görüşü ise şu şekildedir: $N > 100$ olduğu durumlarda tüm test istatistikleri kullanılabilir. N ve T değerlerinin küçük olduğu durumlarda ise parametrik olmayan test istatistikleri seçilmelidir. Çünkü parametrik olmayan test istatistikleri N ve T değerlerinin küçük olduğu durumda daha iyi sonuç vermektedir.

4.7. Esbütünleme Regresyon Modeli Tahmincileri

4.7.1. Panel DOLS Tahmincisi

Zaman serilerinin uzun dönemde birlikte hareket edip etmediklerinin ölçülmesi son dönemde sıkça irdelenen bir konu haline gelmiştir. Zaman serileri arasında koentegre bir ilişkinin yakalanması, bu seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığının tespit edilmesi için önemli bir göstergedir. Bu şekilde zaman serileri arasında koentegre bir ilişkinin varlığı, bu ilişkiyi açığa çıkaran koentegre vektörlerin var olmasını da zorunlu kılar.

Koentegre vektörlerin tahmin edilebilmesi için etkin tahmin edicilerin bulunmasına ilişkin değişik metodlar önerilmektedir. Bu metodlardan en popüler olanı, endojen

değişkenlerin gecikmeli değerlerinin kullanıldığı Johansen (Enders,1995) tarafından önerilmiş olan metoddur. Bunun yanında kontegre vektörün hesaplanmasında rol oynayacak etkin tahmin edicilerin tahmin edilmesi için bir diğer alternatif yöntemde (Stock and Watson,1993)önerilmiştir.

Stock ve Watson (1993) tarafından önerilen alternatif metodoloji açıklayıcı değişkenin değişik sayıdaki gecikmeli ve öncül değerleri kullanarak dinamik bir tarzda çözüm aldığı için Dinamik En Küçük Kareler (DEKK) yöntemi olarak adlandırılmakta olup izlemede ve hesaplamada kolaylık sağlamaktadır. Önerilen metod birim köke sahip I(1) tipindeki serilerde kullanılmakta ve asimtotik olarak etkin ve Johansen benzeri tahmin ediciler üretebilmektedir. Ayrıca bu yöntem iki değişkenden fazla değişkene sahip koentegre denklemlerde hangi değişkenlerin kontegre olduğu hakkında bilgi de vermektedir.

Stock ve Watson'un geliştirdiği yöntem deterministik bileşenler taşıyan eşbütünleşik vektörlerin dinamik tahminlemesine olanak tanımaktadır. Uzun dönem denkleminde kırılmaların ve tüm dinamiklerin eklenebildiği bu yönteme, Stock Watson Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) yöntemi adı verilmektedir (Stock and Watson,1993:61)

Katsayıların belirlenmesinde geleneksel yöntemlerle tahmin içsellik ve oto korelasyon nedeniyle yanlı olmaktadır. Bu nedenle parametre tahmininin ya Pedroni (1996)'nin öne sürdüğü FMOLS ile ya da Kao ve Chiang (2000) tarafından geliştirilen DOLS ile yapılması önerilmektedir.

Durağan olmayan serilerin birlikte hareket edip etmediklerinin saptanması ve bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı durumunda da bu ilişkiyi gösteren serilerin kullanılmasıyla bir model tahminlemesi gerekmektedir.

Pedroni(2001)'e göre, serial korelasyona sahip modeller için dinamik en küçük kareler tahmincisi(DOLS) kullanılmaktadır.

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + \mu_{it} \quad (4.42)$$

$$X_{it} = X_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4.43)$$

$i = 1, \dots, N$ $t = 1, \dots, T$ regresyon modelindeki serial korelasyonu düzeltmek amacıyla gecikmiş dinamiklerin eklenmesiyle model,

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + \sum_{j=-K_j}^{K_j} \gamma_{ik} \Delta X_{i,t-k} + \mu_{it} \quad (4.44)$$

$$X_{it} = X_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4.45)$$

$i = 1, \dots, N$ $t = 1, \dots, T$ biçiminde düzenlenmektedir. Gecikmiş dinamikleri içeren regresyon modelindeki β parametresi,

$$\hat{\beta}_{i,DOLS} = \left[N^{-1} \sum_{i=1}^N (z_{it} z'_{it})^{-1} \left(\sum_{t=1}^T z_{it} \hat{y}_{it} \right) \right] \quad (4.46)$$

olarak tahmin edilmektedir. Tahminci içinde yer alan z_{it} ve \hat{y}_{it} değerleri,

$$z_{it} = \left\{ (X_{it} - \bar{X}_i), \Delta X_{it-K}, \dots, \Delta X_{it+K} \right\} \quad (4.47)$$

$$\hat{y}_{it} = Y_{it} - \bar{Y}_i \quad (4.48)$$

biçiminde hesaplanır. z_{it} , $(2(K+1) \times 1)$ boyutundaki açıklayıcı değişkenler vektörüdür.

Tahmincide yer alan köşeli ayraçın dışındaki 1 değeri, birleştirilmiş eğim katsayıları elde etmede sadece vektörün ilk elementinin alındığını göstermektedir (Harris and Sollis, 2003:209).

BEŞİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN DİNAMİK PANEL VEİ ANALİZİ İLE TAHMİNİ

Bu tez, zaman serisi ve yatay kesit verilerinin bir araya getirilerek bir büyüme fonksiyonu oluşturmak ve bu fonksiyonun içinde özellikle sosyal sermaye değişkeninin etkilerini ortaya koyan ampirik bir çalışmanın yapılmasını amaçlamaktadır. Bu amaçla çalışmanın bu son bölümünde; çalışmanın konusuna,amacına ve yöntemine yeniden değinilerek uygulamada ele alınan temel hipotez belirtilmiş ve bu bölümün son kısmında ekonomik büyüme modelinin statik panel veri analizi ile tahminine, eşbütünleşme sonuçlarına ve dinamik panel veri analizi sonuçlarına (DOLS) yer verilmiştir

5.1. Çalışmanın Konusu ve Amacı

Sosyal sermaye kavramı, özellikle son yıllarda çok kullanılmasına ve gittikçe artan bir önem kazanmasına rağmen, kavramın tarihi oldukça eskiye gitmektedir. Sosyologların, toplumların gelişimine, norm ve değerlerin aktarımına ve kolektifliğin anlamına giderek daha fazla önem vermeleri sosyal sermaye kavramını ilk olarak sosyologların tanımlamasına neden olmuştur. Sosyal sermayenin anlamsal gelişimi ile işaret edilen, açık bir şekilde “sosyal sermaye” kavramını kullanmamış ancak sosyal sermaye kavramının anlamını temellendirecek görüşler sunmuş, bilim insanlarının yaklaşımlarının, sosyal sermayeyi önemli katkıları olan, örneğin, sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği (Çetin, 2006:5) görüşünü kabul eden Adam Smith ve Karl Marx ile başta J.J. Rousseau, Thorstein Veblen, Max Weber, Ferdinand Tönnies ve Emile Durkheim gibi birçok araştırmacı ve düşünce adamının çalışmaları ile 1990’lı yıllarda oldukça popüler bir hale gelmiştir (Altay,2007:4).

Büyüme iktisat biliminin başlangıcından beri, çoğu araştırmacının başlıca ilgi alanını oluşturmuştur. Büyüme literatüründeki teorik modeller, büyüme yönelik temel düşünce sistematiğini yansıtmakta olup, ağırlıklı olarak Neo-klasik ve Modern İçsel Büyüme teorileri üzerinde yoğunlaşmıştır. İlgili iktisat yazınında son elli yıllık dönemde ortaya atılan çağdaş büyüme teorilerinde ise sosyal olguların önemi giderek daha fazla vurgulanmaya başlanmış ve günümüzde büyümenin dört temel üretim faktörü ile açıklanması imkânsız hale gelmiştir. Bu anlayış doğrultusunda, çalışmanın bu bölümünde büyüme sosyal sermaye faktörü ile açıklamaya yönelik model çalışmalarına yer verilmiştir.

Sosyal sermaye ölçümüyle ilgili literatür taraması sonucunda karşımıza iki yöntem çıkmaktadır. Birinci yöntem sosyal sermayeyi bireylerin sosyal sermayelerinin toplamı olarak ele alan ve özellikle güveni ölçmeye yönelik yapılan anket çalışmalarıdır. İkinci yöntem ise sosyal sermayeyi bireyden ziyade grupların sahip olduğu bir değer olarak ele alan istatistik bürolarından elde edilen veri setlerinin çeşitli istatistiksel yöntemlerle analiz edilmesi yoluyla ölçen ampirik çalışmalardır.

Çalışmanın bu bölümünde 1999-2009 yılları arası 26 ülkenin ekonomik büyümesini etkilediği düşünülen sosyal sermaye faktörünün, GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla) üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Analizin kapsadığı dönem ve değişkenler verilerin bulunabilirliği dikkate alınarak saptanmıştır. Bu nedenle, analiz döneminin belirlenmesinde sağlıklı ve sürekli verilerin varlığı etkili olmuştur.

Çalışmada panel veri analiz tekniği kullanılmıştır. Panel veri analizinin yatay kesit ve zaman serisi analizlerine göre avantajları değerlendirilmiş ve panel veri analiz tekniği ile ilgili bilgi verilmiştir. Son olarak; bu analiz yöntemi ile elde edilen regresyon modelleri değerlendirilmiş ve sonuçları ayrıntılı olarak verilmiştir.

Bu tez, zaman serisi ve yatay kesit verilerinin bir araya getirilerek bir büyüme fonksiyonu oluşturmak ve bu fonksiyonun içinde özellikle sosyal sermaye değişkeninin etkilerini ortaya koyan ampirik bir çalışmanın yapılmasını amaçlamaktadır.

5.2. Çalışmanın Yöntemi

Geçmişte yapılan çalışmalar incelendiğinde, ekonomik büyümeyi analiz etmek için kesit verileriyle çalışıldığı ve her bir ülke için regresyon modelleri kurulduğu görülmüştür. Bu çalışmaların yapılabilmesi için bütün ülkelerin özdeş üretim fonksiyonlarının olduğu varsayımı yapılmıştır. Bununla birlikte, bireysel ülke etkilerinin göz ardı edilmesinin yanlı sonuçlar ortaya çıkardığı da gözlenmiştir. Panel veri modellerinin kullanılması ile ekonomik büyümenin birbirini takip eden önceki değerleri arasındaki korelasyon da dikkate alınmakta ve ayrı ayrı ülke etkilerinin hesaplamalara dahil edilmesi sağlanmaktadır (Pazarlıoğlu, Kiren, 2007:3). Tüm bu üstünlüklerinin yanı sıra verilerin yatay kesit ve zaman serisi analizlerine göre nispeten daha etkin kullanılmasına da olanak sağlaması nedeniyle, bu çalışmada panel veri analiz tekniği kullanılmıştır.

5.2.1. Panel Veri Analiz Tekniği

Zaman boyutuna sahip kesit serilerini kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine panel veri analizi adı verilmektedir. Bu analizde zaman serileri ile kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip veri seti oluşturulmaktadır. Panel veri analizinde örneklemdaki farklı zaman noktaları için bireysel gözlemler dikkate alınır ve bu da örneklemdaki her bir bireysel veri için çoklu gözlemler oluşturulmasını sağlar. En basit şekli ile bir panel veri regresyon modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$y_{it} = \alpha i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad i = 1, 2, \dots, N; \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (5.1)$$

Modelde; i firma, hane, ülke gibi bireyselleri; t ise zamanı ifade eder. i indisi yatay kesit boyutunu belirtirken, t indisi zaman serisi boyutunu ifade etmektedir. Bireysel etkiyi gösteren $i\alpha$, t zaman ve i yatay kesitine özgü bireysel etkileri içeren sabittir. Ayrıca olasılıklı olmayan hata terimi ε 'nun ortalamasının sıfır ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. Bu formdaki bir model klasik regresyon modelidir. $i\alpha$ 'lerin tüm birimler için aynı olduğu varsayımı altında Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi etkin ve tutarlı α ve β tahminleri sağlayacaktır (Alus, 2006; 31).

Bu amaca yönelik olarak, büyüme; sermaye, işgücü, beşeri sermaye ve sosyal sermayeyi açıklayıcı değişkenler olarak ele alan bir modelin panel veri analizi formunda düzenlenmesiyle irdelenecektir. Öncelikle değişkenlerin hem cari değerleri hem logaritmik değerleri hem de büyüme oranları ele alınarak ve farklı formlarda çok sayıda model test edilerek en uygun değişkenler tespit edilmiş ve bu değişkenlere panel birim-kök testi ile durağanlık sınamaları yapılmıştır.

Çalışmanın devamında panel eşbütünleşme (kontegrasyon) testlerine yer verilerek ve serilerin uzun dönemdeki davranışları ele alınarak en son Dinamik En Küçük Kareler (DEKK) (Dynamic Ordinary Least Squares (DOLS) yöntemiyle tahmin edilmiş model sonuçları sunulmuştur. Dinamik En Küçük Kareler Yöntemini takiben bir Vektör Hata Düzeltme (VHD) (Vektor Error Correction Model-VECM) modeli test edilerek ele alınan değişkenlerin büyüme üzerindeki etkileri bir anlamda doğrulanmıştır.

5.3. Örneklem Seçim Kriterleri

Çalışmada; büyümeyi temsil etmek için Kişi Başına Düşen GSYİH miktarı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden), Fiziksel sermayeyi temsilen Kişi başı Gayri safi Sabit Sermaye Oluşumu- (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden), İşgücünü temsilen İşgücü Katılım Oranı (15 yaş üstü toplam nüfusun % si olarak), Beşeri Sermayeyi temsilen Kişi Başı Eğitim Harcamaları (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden- GSYİH'nın %si olarak), Sosyal sermayeyi temsilen ise PRS (*Political Risk Services*) group tarafından sağlanan ICRG (International Country Risk Guide- Uluslararası Ülke Riski Listesi) listesinden satın alınan Bileşik Risk Derecelendirmesi 1 (Composit Risk Rating) kullanılmıştır.

¹ Doğrudan yabancı yatırım yapan çokuluslu şirketler, bankalar, ithalatçılar, ihracatçılar ve/veya bu gibi kurum veya kişilerce kullanılan PRS-ICRG ülke riski indeksi, yatırım yapılması düşünülen ülkeye ait politik, ekonomik, finansal riskleri ve bunların birleşiminden hesaplanan birleşik ülke riskini değerlendirir. PRS-ICRG ülke riski indeksi kurum ve kişilerin yatırımlarının şimdi ve gelecekte nasıl etkileneceğini belirlemeye yönelik bir modeldir. Dolayısı ile sermaye sıkıntısı içinde bulunan gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımların ülkelere yönelmesi anlamında yatırımcılar tarafından değerlendirildiği düşünülen oldukça önemli bir kriterdir.

Bu model 3 risk kategorisi içinde gruplar halinde düzenlenmiş toplam 22 faktör üzerine kurulmuştur. 3 risk kategorisinden biri olan politik risk 12 faktörden oluşur. Ekonomik riskin değerlendirilmesinde kullanılan bazı faktörlerin hesaplanmasında 3 alt bileşen kullanılmaktadır. Diğer risk kategorileri olan ekonomik ve finansal faktörlerin her biri 5 faktörden oluşmaktadır.

PRS-ICRG çalışanları ülkelere ait politik, ekonomik ve finansal bilgileri toplarlar ve bunları risk puanları haline getirirler. Ülke riski analizlerinin yapılması aşamasında en kritik nokta politik risk seviyesinin hesaplanmasıdır. Politik risk faktörlerinin değerlendirilmesi subjektif olabilir, çünkü politik risk faktörleri

Model panel veriyi içeren bir model olup, incelenecek ülke sayısı, i , zaman periyodu T ve değişken sayısı k olmak üzere bağımlı değişken için $((i*T)*1)$; bağımsız değişkenler için $((i*T)*k)$ boyutlu bir matris meydana getirilmiştir. Tüm birimlere ait değişkenlerin zaman serisi verilerinin yıllık periyotta olması tercih edilmiştir. Bunun sebebi, en önemli açıklayıcı değişkenlerin yıllık olarak yayınlanmış olması nedeniyledir. Zaman boyutu, 1999-2009 aralığında olup; $T=11$ olarak belirlenmiştir. Başlangıçta, $N=26$ ülke ve $k=5$ için verilerin zaman ve yatay-kesit boyutlarının birleştirildiği $26*11=286$ gözlemlili bir data seti elde edilecektir. Bu boyutta bir panel veri seti ile çalışmak ile daha az sayıda veriyle çalışma kolaylığının yanı sıra, panel veri modelinde yatay-kesit ve zaman serisi verilerinin birleşmesinden kaynaklanan sorunlardan biri olan değişen varyans problemi ve bağımsız değişkenler arasında oluşabilecek çoklu doğrusal bağlantı probleminin engellenmesi amaçlanmaktadır.

5.4. Kullanılan Veri Seti ve Modellerde Yer Alan Ülkeler

Uygulamada Dünya Bankası Online Data Bankası- Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI)'den faydalanılarak 1999-2009 yılları için 26 ülkeye ait gözlemler istihdam edilmiştir. Bu ülkeler; Avustralya, Azerbaycan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Ermenistan, Finlandiya, Güney Afrika, Hollanda, İspanya, İsrail, İsveç, İzlanda, Kıbrıs, Küba, Lübnan, Madagaskar, Macao SAR, Macaristan, Meksika, Moldova, Norveç, Polonya, Slovak Cumhuriyeti, Tayland, Togo v ve Türkiye'dir.

Çalışmada, ele alınan bağımlı ve açıklayıcı değişkenler ve alındıkları kaynakları içeren liste tablo 5.1. de sunulmuştur. Ampirik çalışma Stata 11 ve Eviews 7 programlarında test edilmiştir.

yargısal değerlendirmelerden (kalitatif) verilerden oluşur. Ekonomik ve finansal veriler ise tamamen kantitatif verilerdir ve değerlendirmeler objektiftir.
Üç risk kategorisinin bileşiminden kullanılan matematiksel formül doğrultusunda birleşik risk indeksi hesaplanır.

Tablo 5.1. Model Değişkenleri

Kısaltmalar	Değişkenler	Kaynağı
Y	BÜYÜME - GSYİH /kişibaşı	Dünya Bankası
K	FİZİKİ SERMAYE- Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu/kişibaşı	Dünya Bankası
L	İŞGÜCÜ- İşgücü Katılım Oranı	Dünya Bankası
HC	BEŞERİ SERMAYE- Kişi başı Eğitim Harcamaları	Dünya Bankası
SC	SOSYAL SERMAYE- ICRG Ülke Riski Endeksi	ICRG-PRS Group

5.5. Hipotez

Bu araştırmada ele alınan ülkelerde ekonomik büyümenin kaynakları arasında sosyal sermayenin rolünü belirlenmesi amaçlanmaktadır. Başka bir ifade ile sosyal sermayeyi artırmaya yönelik uygulanacak olan politikaların ekonomik büyümeyi ne yönde ve ne oranda etkilediği araştırılmaya çalışılmaktadır. Bu çalışma ile ortaya konulan ve üzerinde çalışılan hipotez şu şekilde ifade edilebilir:

“Sosyal sermaye unsurlarına yapılan yatırımlar arttıkça, seçilmiş ülkelerin GSYİH’sı artmaktadır.”

5.6. Ampirik Sonuçlar

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle panel veri setinde yer alan her bir ülkeye ait tanımlayıcı istatistikler ve ardından büyüme üzerinde etkili olduğu düşünülen her bir değişkenin verilen zaman aralığındaki gelişimi grafiksel olarak ele alınmıştır. Daha sonra sırasıyla, değişkenlere ait birim kök testi sonuçları, statik büyüme modelinin tahmini ve değişkenler arası uzun dönem ilişki büyüme modelinin eşbütünleşme sonuçları başlığı altında sunulmuştur. Çalışmanın bu son bölümün son başlığı altında ise DEKK ve VHD modellerinin sonuçları yer almaktadır.

5.6.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Modelde yer alan tüm değişkenlere ait hem bireysel olarak ülkeler bazında hem de tüm ülke grubunu içeren panel veri seti için ayrı ayrı aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 5.2. Ermenistan'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	1011.887	286.4144	61.11818	28.38674	63.18864
Standart Hata	99.93346	49.43731	0.861797	4.100058	1.165874
Ortanca	975.0468	244.7554	61.1	24.24678	63.95833
Standart Sapma	331.4418	163.965	2.858258	13.59835	3.866766
Örnek Varyans	109853.7	26884.53	8.16964	184.9153	14.95188
Basıklık	-1.46082	-1.36969	-1.6822	-1.28715	-1.29952
Çarpıklık	0.174358	0.408563	-0.0507	0.590351	-0.22429
Aralık	935.9885	457.7463	7.599998	36.97011	11.575
En Büyük	584.0454	98.12632	57.1	13.05453	56.59167
En Küçük	1520.034	555.8727	64.7	50.02464	68.16667
Toplam	11130.76	3150.558	672.3	312.2542	695.075
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.3 Avustralya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	23407.63	6580.421	64.22727	1109.134	81.25682
Standart Hata	430.377	355.836	0.293596	19.83645	0.429496
Ortanca	23628.42	6557.209	63.7	1105.074	81.78333
Standart Sapma	1427.399	1180.174	0.973746	65.79007	1.424478
Örnek Varyans	2037468	1392811	0.948182	4328.333	2.029136
Basıklık	-1.46075	-1.53162	-1.72091	5.066949	2.707923
Çarpıklık	-0.19531	0.154991	0.374228	1.758277	-1.57731
Aralık	4056.512	3232.074	2.599998	260.6022	4.741667
En Büyük	21189.95	5043.306	63	1020.076	77.78333
En Küçük	25246.46	8275.381	65.6	1280.678	82.525
Toplam	257484	72384.63	706.5	12200.47	893.825
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.4.Azerbaycan'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	1239.297	413.3907	63.79091	37.31721	67.81515
Standart Hata	187.834	55.40749	0.057926	4.608353	1.820432
Ortanca	945.4692	481.2465	63.8	32.59656	68.46667
Standart Sapma	622.9749	183.7658	0.192118	15.28418	6.03769
Örnek Varyans	388097.8	33769.89	0.036909	233.6061	36.45371
Basıklık	-1.29562	-1.62583	-1.24124	1.74267	0.473068
Çarpıklık	0.67287	-0.59007	-0.4641	1.417205	-1.11802
Aralık	1665.371	445.3238	0.5	48.12657	18.68333
En Büyük	594.5107	151.5689	63.5	24.73902	55.46667
En Küçük	2259.882	596.8928	64	72.86559	74.15
Toplam	13632.27	4547.298	701.7	410.4893	745.9667
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.5.Küba'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	3400.139	390.9896	53.95455	355.6905	63.95
Standart Hata	205.3242	35.34643	0.331214	43.81374	0.674555
Ortanca	3125.705	328.4447	53.7	320.9561	64.225
Standart Sapma	680.9833	117.2308	1.098511	145.3138	2.237245
Örnek Varyans	463738.3	13743.07	1.206727	21116.09	5.005264
Basıklık	-1.62431	-0.52824	1.827407	-0.62118	-0.98915
Çarpıklık	0.45631	0.790245	1.269387	0.737532	-0.07903
Aralık	1795.061	358.194	3.799999	433.7308	6.85
En Büyük	2607.246	263.2154	52.7	176.1216	60.59167
En Küçük	4402.308	621.4094	56.5	609.8524	67.44167
Toplam	37401.53	4300.885	593.5	3912.596	703.45
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.6. Kıbrıs'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	14314.61	2023.858	62.92727	692.8462	80.59318
Standart Hata	250.2662	100.3952	0.374916	39.55807	0.704059
Ortanca	14206.96	1989.292	63.4	732.0789	81.09167
Standart Sapma	830.039	332.9732	1.243456	131.1993	2.3351
Örnek Varyans	688964.7	110871.1	1.546182	17213.25	5.452692
Basıklık	-0.6982	-1.15779	-0.3245	-1.11116	1.569316
Çarpıklık	0.037699	0.509542	-1.05403	-0.19586	-1.06625
Aralık	2706.712	937.5274	3.299999	396.0963	7.991667
En Büyük	12913.95	1650.208	60.7	490.9917	75.29167
En Küçük	15620.67	2587.735	64	887.088	83.28333
Toplam	157460.7	22262.43	692.2	7621.308	886.525
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.7. Çek Cumhuriyeti'ne Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	6738.86	1934.543	59.58182	288.0159	76.54394
Standart Hata	274.9149	83.22375	0.216509	13.90699	0.474052
Ortanca	6588.875	1858.804	59.4	287.7671	76.28333
Standart Sapma	911.7894	276.0219	0.718079	46.12427	1.572251
Örnek Varyans	831360	76188.11	0.515637	2127.448	2.471973
Basıklık	-1.61597	-0.66536	-0.02485	-1.38482	-0.42782
Çarpıklık	0.136514	0.473101	0.62695	-0.2229	-0.32625
Aralık	2553.306	865.8016	2.400002	126.5232	5.05
En Büyük	5488.666	1543.306	58.6	217.956	73.6
En Küçük	8041.972	2409.107	61	344.4792	78.65
Toplam	74127.45	21279.97	655.4	3168.175	841.9833
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.8.Danimarka'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	30852.7	6311.15	65.97273	2536.796	86.15
Standart Hata	362.9442	174.8137	0.066183	23.39437	0.481316
Ortanca	30272.22	6049.399	66	2542.014	86.35833
Standart Sapma	1203.75	579.7915	0.219504	77.59034	1.596346
Örnek Varyans	1449014	336158.2	0.048182	6020.261	2.548319
Basıklık	-1.03065	-0.66714	-0.78263	1.930657	3.123265
Çarpıklık	0.43795	0.933324	-0.20057	-1.1119	-0.96915
Aralık	3712.137	1634.331	0.700005	283.2552	6.408333
En Büyük	29055.27	5641.61	65.6	2357.684	82.375
En Küçük	32767.4	7275.941	66.3	2640.939	88.78333
Toplam	339379.7	69422.64	725.7	27904.76	947.65
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.9. Finlandiya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	25703.48	5016.257	61.37273	1598.661	87.39318
Standart Hata	635.9776	126.497	0.142759	44.32262	0.534408
Ortanca	25774.06	4922.508	61.5	1654.723	87.56667
Standart Sapma	2109.299	419.5431	0.473479	147.0015	1.772431
Örnek Varyans	4449143	176016.4	0.224182	21609.44	3.141511
Basıklık	-0.89574	-0.12454	-0.78205	-1.15835	5.993852
Çarpıklık	0.156417	0.770562	-0.64868	-0.49262	-2.14445
Aralık	6452.593	1327.305	1.400002	423.4778	6.775
En Büyük	22386.63	4438.693	60.5	1363.444	82.60833
En Küçük	28839.22	5765.998	61.9	1786.922	89.38333
Toplam	282738.3	55178.82	675.1	17585.27	961.325
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.10. Macaristan'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu- Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	5274.501	1272.03	49.64545	277.3331	74.33333
Standart Hata	171.2687	41.18072	0.178052	12.01591	0.742483
Ortanca	5413.573	1299.822	49.7	294.6256	74.90833
Standart Sapma	568.034	136.581	0.590531	39.85225	2.462539
Örnek Varyans	322662.6	18654.37	0.348726	1588.202	6.064097
Basıklık	-1.31102	-1.05878	-1.51805	-0.62135	2.882233
Çarpıklık	-0.38743	-0.37683	-0.14456	-0.87853	-1.56951
Aralık	1599.904	416.6499	1.599998	117.2882	8.5
En Büyük	4347.254	1041.23	48.9	201.9086	68.325
En Küçük	5947.158	1457.88	50.5	319.1969	76.825
Toplam	58019.51	13992.33	546.1	3050.664	817.6667
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.11. İzlanda'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu- Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	34082.74	7957.029	75.9	2509.099	78.29848
Standart Hata	896.6868	787.9548	0.275351	94.93943	1.902709
Ortanca	34230.18	7073.435	75.9	2557.443	79.60833
Standart Sapma	2973.974	2613.35	0.913237	314.8785	6.310572
Örnek Varyans	8844518	6829600	0.834001	99148.44	39.82332
Basıklık	-1.69813	-0.32608	-0.05595	-1.20783	5.364215
Çarpıklık	0.114745	0.624906	-0.93877	-0.53807	-2.10867
Aralık	8130.061	8709.77	2.700005	877.9647	22.825
En Büyük	30055.27	4178.063	74.2	1986.723	61.49167
En Küçük	38185.33	12887.83	76.9	2864.687	84.31667
Toplam	374910.1	87527.31	834.9	27600.09	861.2833
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.12. İsrail'e Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları- Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	20054.39	3444.306	55.13636	1271.373	69.975
Standart Hata	361.0764	100.6025	0.347268	8.79563	0.668058
Ortanca	19859.3	3523.807	54.9	1267.242	69.61667
Standart Sapma	1197.555	333.6608	1.151758	29.1718	2.215698
Örnek Varyans	1434137	111329.6	1.326546	850.9942	4.909319
Basıklık	-1.37354	-1.6535	-1.31386	-0.53495	-0.96121
Çarpıklık	0.462487	-0.27095	0.526717	-0.33973	-0.45262
Aralık	3277.367	898.6264	3.200001	90.35798	6.566667
En Büyük	18663.74	2979.764	53.8	1220.98	66.2
En Küçük	21941.11	3878.39	57	1311.338	72.76667
Toplam	220598.3	37887.37	606.5	13985.11	769.725
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.13.Lübnan'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	5151.718	1272.513	44.60909	121.5576	57.30227
Standart Hata	166.4914	115.2413	0.204697	5.294943	0.465241
Ortanca	5103.49	1155.283	44.4	126.9214	57.8
Standart Sapma	552.1894	382.2122	0.678902	17.56134	1.543031
Örnek Varyans	304913.2	146086.2	0.460908	308.4007	2.380946
Basıklık	0.963549	3.45008	-1.43859	-0.11322	-0.27668
Çarpıklık	1.229834	1.888355	0.20908	-0.99981	-0.56814
Aralık	1738.132	1258.289	1.899998	49.55274	5.166667
En Büyük	4612.199	969.7671	43.7	89.68374	54.525
En Küçük	6350.33	2228.056	45.6	139.2365	59.69167
Toplam	56668.9	13997.65	490.7	1337.134	630.325
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.14. Macao SAR'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYIH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu- Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	20356.13	4108.713	66.85455	529.592	76.33106
Standart Hata	1747.202	764.5903	0.842762	24.41914	0.68573
Ortanca	20777	3205.616	65.8	519.2346	76.675
Standart Sapma	5794.812	2535.859	2.795125	80.98913	2.27431
Örnek Varyans	33579845	6430582	7.812723	6559.239	5.172487
Basıklık	-1.87987	-1.15792	-1.11922	1.172395	-1.30514
Çarpıklık	0.141818	0.608531	0.621218	0.880462	-0.38685
Aralık	14051.3	7003.606	7.899998	295.5423	6.4
En Büyük	13605.6	1531.173	63.3	409.3504	72.95833
En Küçük	27656.91	8534.779	71.2	704.8927	79.35833
Toplam	223917.4	45195.84	735.4	5825.512	839.6417
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.15. Madagaskar'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYIH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	246.3059	52.04228	86.61818	7.745715	61.90985
Standart Hata	3.791003	6.05347	0.071119	0.275653	0.67142
Ortanca	247.3159	47.16385	86.7	7.801352	61.6
Standart Sapma	12.57333	20.07709	0.235875	0.914239	2.226849
Örnek Varyans	158.0888	403.0895	0.055637	0.835832	4.958859
Basıklık	0.929275	0.655372	-0.9674	0.536817	0.462363
Çarpıklık	-0.67759	0.981472	-0.65579	-0.24997	1.121544
Aralık	45.64492	67.67153	0.700005	3.369463	7.041667
En Büyük	219.7147	27.42219	86.2	5.967913	59.44167
En Küçük	265.3596	95.09372	86.9	9.337376	66.48333
Toplam	2709.365	572.4651	952.8	85.20286	681.0083
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.16. Meksika'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	5915.971	1267.857	60.54545	293.7907	73.00758
Standart Hata	80.7638	41.98662	0.236399	5.574183	1.00409
Ortanca	5857.711	1242.413	60.5	299.6436	73.05
Standart Sapma	267.8632	139.2539	0.784046	18.48747	3.330191
Örnek Varyans	71750.71	19391.64	0.614728	341.7866	11.09017
Basıklık	-0.87376	-0.6675	-0.73614	5.614759	-1.09878
Çarpıklık	0.554999	0.737886	0.127731	-2.21066	-0.08399
Aralık	796.6132	400.5429	2.5	65.83721	10.58333
En Büyük	5536.469	1124.815	59.3	244.1511	67.49167
En Küçük	6333.082	1525.358	61.8	309.9883	78.075
Toplam	65075.68	13946.43	666	3231.698	803.0833
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.17. Moldova'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	465.1286	96.00069	51.70909	31.89669	61.30909
Standart Hata	26.21965	11.65086	1.934164	4.088821	1.576471
Ortanca	468.1845	87.05602	51.4	31.70119	62.31667
Standart Sapma	86.96075	38.64154	6.414898	13.56108	5.228563
Örnek Varyans	7562.172	1493.169	41.15091	183.903	27.33787
Basıklık	-1.54285	-0.74093	-1.64289	-1.51832	0.43792
Çarpıklık	-0.05833	0.671409	-0.00109	0.249248	-1.21435
Aralık	245.3075	108.2165	17.8	37.0499	14.69167
En Büyük	346.016	52.97997	42.6	15.882	51.55
En Küçük	591.3235	161.1964	60.4	52.93191	66.24167
Toplam	5116.415	1056.008	568.8	350.8636	674.4
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.18.Hollanda’ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları- Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	25199.47	5234.029	64.48182	1344.876	85.17273
Standart Hata	381.5685	93.58152	0.416221	38.52247	0.613264
Ortanca	24746.84	5270.906	64.4	1350.116	85.35833
Standart Sapma	1265.519	310.3748	1.380448	127.7646	2.033965
Örnek Varyans	1601539	96332.5	1.905636	16323.78	4.137015
Basıklık	-0.93199	0.098625	-0.07481	-0.78091	-0.16123
Çarpıklık	0.519203	0.56677	-0.26736	0.09981	-0.23992
Aralık	3918.671	1040.738	4.599998	412.6472	6.933333
En Büyük	23429.8	4804.818	61.9	1146.943	81.45833
En Küçük	27348.47	5845.556	66.5	1559.59	88.39167
Toplam	277194.2	57574.32	709.3	14793.63	936.9
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.19. Norveç’e Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	39465.37	8000.591	66	2760.852	90.73636
Standart Hata	534.8684	394.7234	0.185374	49.3704	0.535472
Ortanca	39830.41	7390.982	66	2790.104	91.20833
Standart Sapma	1773.958	1309.149	0.614817	163.7431	1.775959
Örnek Varyans	3146927	1713872	0.378	26811.8	3.154032
Basıklık	-1.24414	-1.5492	1.574158	-1.04886	-0.39539
Çarpıklık	-0.198	0.486553	1.050777	-0.3692	-1.06355
Aralık	5375.996	3330.171	2.099998	490.9682	5.008333
En Büyük	36528.21	6677.073	65.3	2466.062	87.33333
En Küçük	41904.21	10007.24	67.4	2957.03	92.34167
Toplam	434119.1	88006.5	726	30369.37	998.1
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.20. Polonya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	5175.642	1125.147	54.93636	268.0005	75.57879
Standart Hata	223.1989	69.70637	0.211175	11.67149	0.393802
Ortanca	5039.117	1023.742	54.7	272.3703	75.58333
Standart Sapma	740.2671	231.1899	0.70039	38.70994	1.306093
Örnek Varyans	547995.4	53448.76	0.490546	1498.459	1.70588
Basıklık	-1.28559	-0.84483	-0.97802	-0.53359	0.229849
Çarpıklık	0.462781	0.885933	0.254827	-0.31869	-0.06085
Aralık	2083.684	612.1985	2.099998	125.0308	4.683333
En Büyük	4249.277	899.8571	53.9	197.7108	73.23333
En Küçük	6332.96	1512.056	56	322.7416	77.91667
Toplam	56932.06	12376.62	604.3	2948.006	831.3667
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.21. Slovak Cumhuriyeti'ne Ait tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	6650.408	1751.132	59.8	263.3484	74.73258
Standart Hata	362.3745	90.55506	0.197714	11.54387	0.412634
Ortanca	6357.378	1588.455	59.9	260.7784	74.73333
Standart Sapma	1201.86	300.3371	0.655744	38.2867	1.368553
Örnek Varyans	1444468	90202.4	0.43	1465.871	1.872937
Basıklık	-1.43041	-1.02638	-1.46594	-0.61698	1.230207
Çarpıklık	0.413305	0.647748	-0.23407	0.229613	-0.48907
Aralık	3294.299	861.0951	1.900002	121.7652	5.016667
En Büyük	5251.332	1374.977	58.8	209.2012	71.825
En Küçük	8545.631	2236.072	60.7	330.9664	76.84167
Toplam	73154.49	19262.46	657.8	2896.833	822.0583
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.22. Güney Afrika'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	3337	621.5981	53.26364	177.8955	70.69924
Standart Hata	92.19686	51.14054	0.287077	4.391249	0.66096
Ortanca	3264.318	577.5951	53.2	179.1478	71.04167
Standart Sapma	305.7824	169.614	0.952126	14.56413	2.192156
Örnek Varyans	93502.87	28768.9	0.906545	212.1138	4.805548
Basıklık	-1.63233	-1.29152	0.937993	-1.22677	-1.89479
Çarpıklık	0.333453	0.588235	0.695188	0.212633	-0.0069
Aralık	823.7735	436.1534	3.399998	42.42743	5.591667
En Büyük	2972.204	451.7445	51.9	159.7529	67.75833
En Küçük	3795.977	887.8979	55.3	202.1803	73.35
Toplam	36707	6837.579	585.9	1956.85	777.6917
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.23. İspanya'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	15314.31	4152.066	55.53636	670.126	77.90985
Standart Hata	236.7798	130.9761	0.809744	16.48321	0.773377
Ortanca	15408.16	4100.27	55.6	654.662	78.3
Standart Sapma	785.3097	434.3986	2.685618	54.66862	2.565002
Örnek Varyans	616711.4	188702.1	7.212543	2988.658	6.579234
Basıklık	-0.40173	-1.28357	-1.70059	-0.27237	3.069522
Çarpıklık	-0.43357	0.215596	0.001106	0.847656	-1.52005
Aralık	2514.408	1307.271	7.099998	168.1005	8.941667
En Büyük	13836.7	3523.618	52	605.5453	71.625
En Küçük	16351.11	4830.89	59.1	773.6458	80.56667
Toplam	168457.4	45672.73	610.9	7371.387	857.0083
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.24. İsveç'e Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu- Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	30171.27	5519.47	63.30909	2118.043	85.71591
Standart Hata	656.2773	210.2901	0.204697	30.6708	0.558371
Ortanca	30434.45	5260.442	63.1	2153.428	86.45
Standart Sapma	2176.626	697.4534	0.678902	101.7235	1.851908
Örnek Varyans	4737699	486441.3	0.460908	10347.68	3.429562
Basıklık	-1.24968	-0.80916	-0.25914	-0.70843	-1.18941
Çarpıklık	-0.04873	0.7912	-0.344	-0.68761	-0.59715
Aralık	6534.917	1943.907	2.199997	313.1444	5.175
En Büyük	26724.35	4743.752	62	1938.183	82.575
En Küçük	33259.26	6687.659	64.2	2251.328	87.75
Toplam	331884	60714.17	696.4	23298.47	942.875
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.25. Tayland'a Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	2253.437	531.9075	72.60909	97.32055	71.82576
Standart Hata	81.32125	27.66571	0.189475	2.206582	1.048875
Ortanca	2277.562	557.6508	72.8	98.30782	72.95
Standart Sapma	269.7121	91.75677	0.628418	7.318406	3.478724
Örnek Varyans	72744.6	8419.304	0.394909	53.55906	12.10152
Basıklık	-1.69487	-1.91597	2.547257	0.031432	-1.09586
Çarpıklık	-0.0765	-0.17218	-1.60984	-0.7495	-0.56154
Aralık	730.9421	226.7908	2.099998	23.06097	10.1
En Büyük	1877.305	409.5575	71.1	83.57231	65.53333
En Küçük	2608.247	636.3484	73.2	106.6333	75.63333
Toplam	24787.81	5850.983	798.7	1070.526	790.0833
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.26. Togo'ya Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	259.7356	42.54218	79.88182	10.05447	59.56364
Standart Hata	2.571503	1.327755	0.210116	0.346428	0.283142
Ortanca	257.5704	41.50071	80	10.02297	59.3
Standart Sapma	8.52871	4.403664	0.696876	1.14897	0.939077
Örnek Varyans	72.7389	19.39226	0.485637	1.320133	0.881865
Baskılık	3.076538	3.204761	-1.20532	-1.11565	-0.99661
Çarpıklık	1.686167	1.702192	-0.46409	0.321552	0.389469
Aralık	30.73813	14.83421	2	3.235661	2.666667
En Büyük	249.7462	38.62652	78.7	8.617721	58.30833
En Küçük	280.4844	53.46073	80.7	11.85338	60.975
Toplam	2857.092	467.964	878.7	110.5992	655.2
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5.27. Türkiye'ye Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Semaye Oluşumu-Kişi baş (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları- Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	4597.355	929.7328	48.56364	79.23426	60.77045
Standart Hata	164.551	69.92563	0.528165	3.58033	1.529941
Ortanca	4569.414	927.3652	48	85.41371	60.875
Standart Sapma	545.7538	231.9171	1.751726	11.87461	5.074241
Örnek Varyans	297847.2	53785.53	3.068544	141.0064	25.74792
Baskılık	-1.82357	-1.41284	2.5467	0.582792	-1.24113
Çarpıklık	0.094907	0.080356	1.504299	-1.24938	-0.21431
Aralık	1429.032	663.2083	5.799999	37.7144	15.25833
En Büyük	3894.651	589.7993	47	54.00424	52.61667
En Küçük	5323.683	1253.008	52.8	91.71863	67.875
Toplam	50570.91	10227.06	534.2	871.5768	668.475
Say	11	11	11	11	11

Tablo 5. 28. Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Y-GSYİH -Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile- Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>K- Gayri safi Sabit Sermaye Oluşumu-Kişi başı (2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>L- İşgücü Katılım Oranı</i>	<i>HC- Eğitim Harcamaları-Kişi Başı(2000 sabit fiyatları ile Amerikan doları cinsinden)</i>	<i>SC- Sosyal Sermaye (ICRG ülke riski endeksi)</i>
Ortalama	12716.9	2705.22	61.62867	749.1918	73.54088
Standart Hata	715.6646	157.9754	0.570205	51.2535	0.578941
Ortanca	5964.906	1522.132	61.45	302.0406	74.66667
Standart Sapma	12102.99	2671.607	9.643033	866.7753	9.790788
Örnek Varyans	1.46E+08	7137483	92.98809	751299.5	95.85953
Basıklık	-0.80376	0.314369	0.386704	0.130124	-0.85914
Çarpıklık	0.749769	1.036589	0.578008	1.198348	-0.1387
Aralık	41684.5	12860.41	44.3	2951.062	40.79167
En Büyük	219.7147	27.42219	42.6	5.967913	51.55
En Küçük	41904.21	12887.83	86.9	2957.03	92.34167
Toplam	3637035	773693	17625.8	214268.9	21032.69
Say	286	286	286	286	286

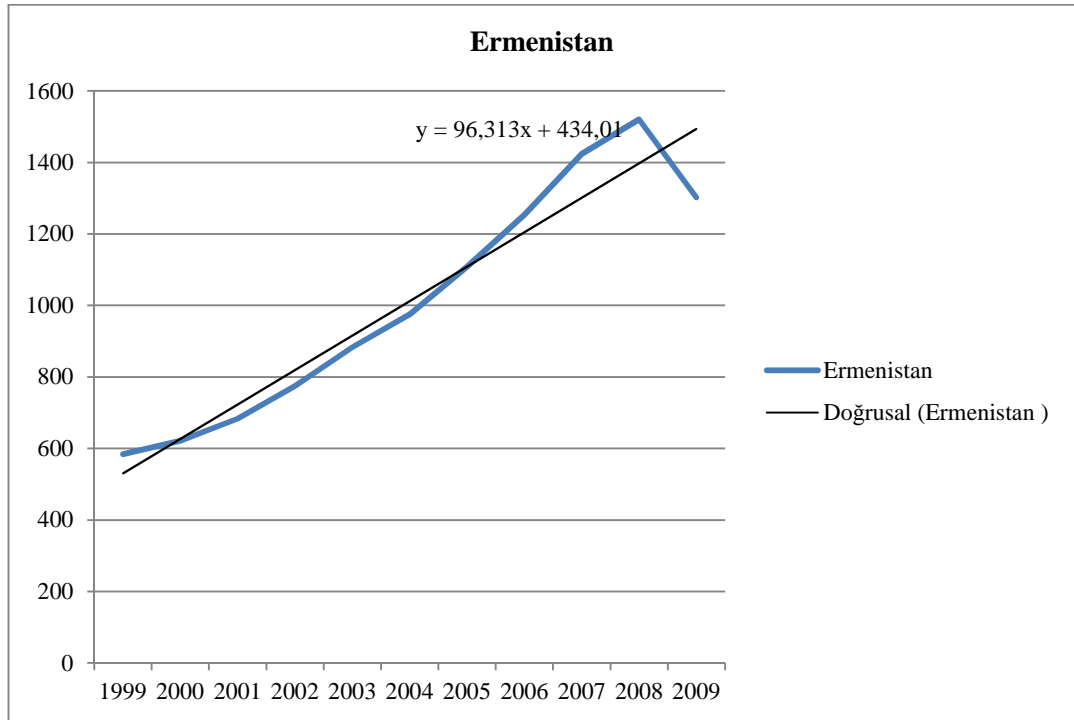
Tanımlayıcı istatistikler dikkate alındığında Y değişkeninin ortalamaları karşılaştırıldığında Norveç'in en yüksek Madagaskar'ın ise en düşük GSYİH'ya sahip olduğu görülmektedir. K değişkeninin ortalamaları karşılaştırıldığında yine Norveç'in en yüksek; Togo'nun ise en düşük Gayri Safi Sermaye Oluşumuna sahip olduğu görülmektedir. L değişkeninin ortalamaları karşılaştırıldığında %86 ile Madagaskar'ın en yüksek; Lübnan'ın ise en düşük İşgücü Katılım oranına sahip olduğu görülürken, HC değişkenini temsil eden Beşeri sermaye için Norveç'in en yüksek Madagaskar'ın ise en düşük Beşeri Sermayeye sahip olduğu izlenmektedir. Tezin konusunu oluşturan sosyal sermaye (SC) dikkate alındığında 90.73 puanla Norveç'in en yüksek; 57.30 puanla Lübnan'ın en düşük sosyal sermaye düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Basıklık (Kurtosis) ve Çarpıklık (Skewness) değerleri verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini ifade eder. Çarpıklık katsayısı – sonsuz ile + sonsuz arasında değerler alabilmektedir. Pozitif ve Negatif olmak üzere iki tür çarpıklıktan söz edilebilir. Eğer ortalama medyandan küçük ise dağılım sola (negatif) çarpık olur. Eğer ortalama medyandan büyük ise dağılım sağa (pozitif) çarpık olur. Çarpıklık ölçüsü ± 3 (± 2 de olabilir) aralığında değerler alması durumunda normal kabul edilmektedir.

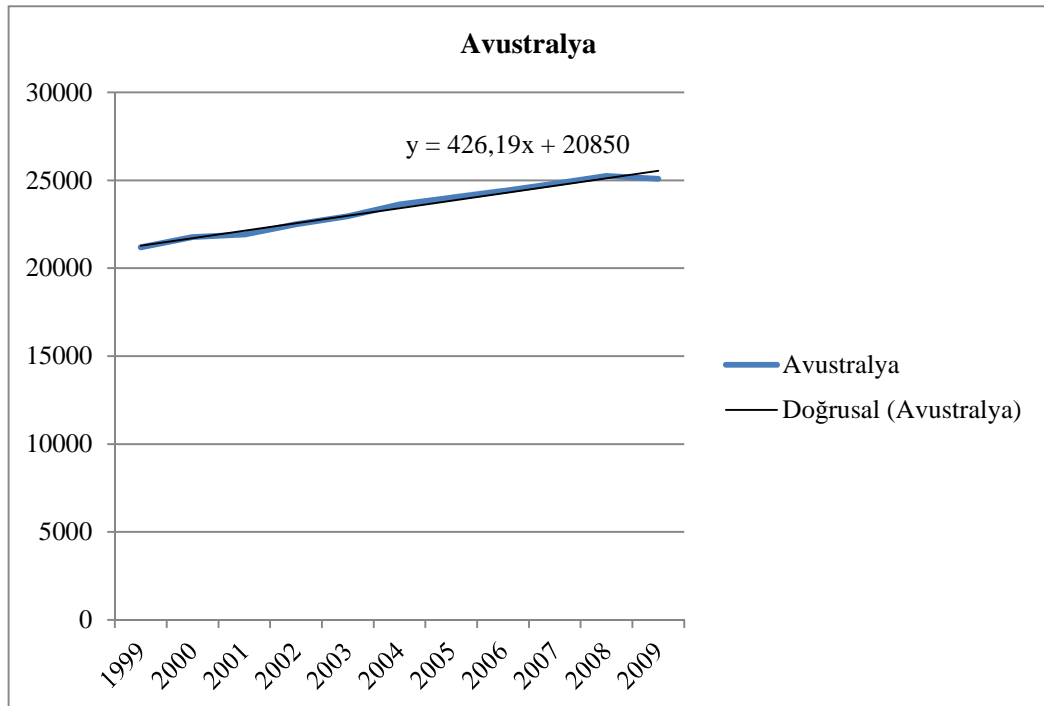
Bazı ülkeler bazı değişkenler için pozitif çarpıklık katsayıları ile normal dağılıma göre sağa çarpık iken diğer bazı ülkeler bazı değişkenler negatif çarpıklık katsayıları ile normal dağılıma göre sola çarpıktır. Normal dağılımda çarpıklığın sıfır olduğu göz önüne alınırsa serilerin simetrik dağılım göstermediği ortaya çıkmaktadır. Y değişkeni için örneğin 18 ülke için dağılım sağa çarpık iken 8 ülke için dağılım sola çarpıktır.

Basıklık (Kurtosis) normal dağılım eğrisinin ne kadar dik veya basık olduğunu gösterir. Tam çan eğrisinin basıklık katsayısı “sıfır”dır. Basıklık katsayısı pozitif ise, eğri normale göre daha diktir. Negatif ise normale göre daha basıktır. Basıklık katsayıları göz önüne alındığında serilerin Basıklık katsayısı sıfırdan küçük ise dağılımın basık, sıfırdan büyük ise dağılım sivridir. Tablo 1a’da verilen serilerin tanımlayıcı istatistiklerinden basıklık değerler incelendiğinde ele alınan ülkeler grubu içinde Togo, Madagaskar ve Lübnan hariç diğer tüm ülkeler için Y değişkeninin dağılımlarının basık olduğu söylenebilir.

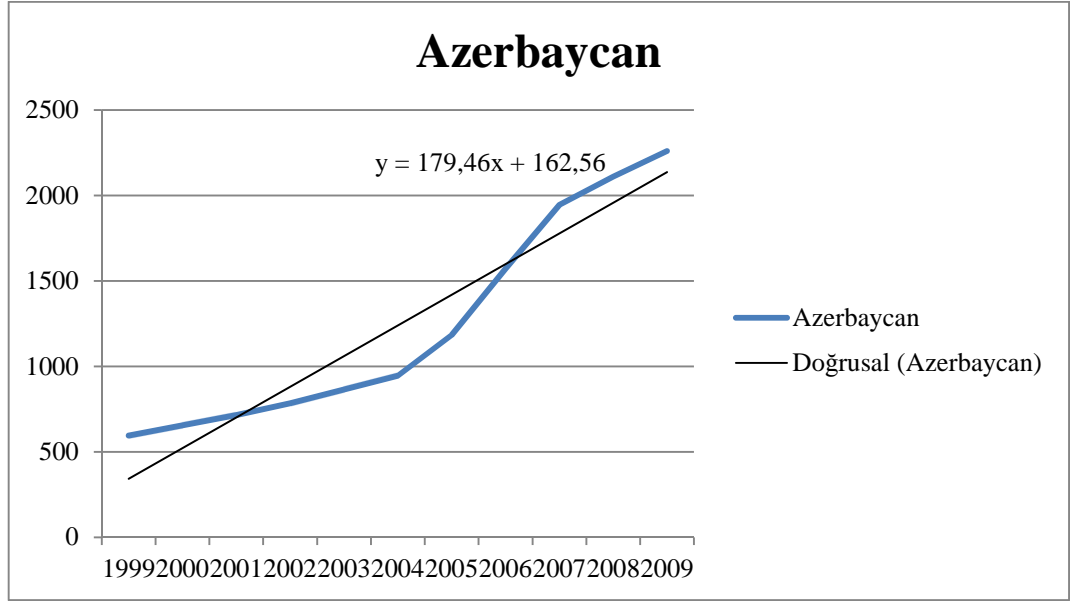
Tanımlayıcı istatistiklerden sonra ülkelere ait gelir, fiziki sermaye, işgücü, beşeri sermaye ve sosyal sermaye değişkenlerinin yıllar itibarıyla gelişimini ve birbirleriyle uzun dönem ilişkileri görsel olarak görebilmek için panel grubuna ait 26 ülkenin her bir değişkenine ait grafikleri aşağıda tek tek ele alınmıştır. Grafiklerden de görüleceği üzere serilerin uzun dönem seyirlerinin birlikte hareket ettiği gözlemlenebilir.



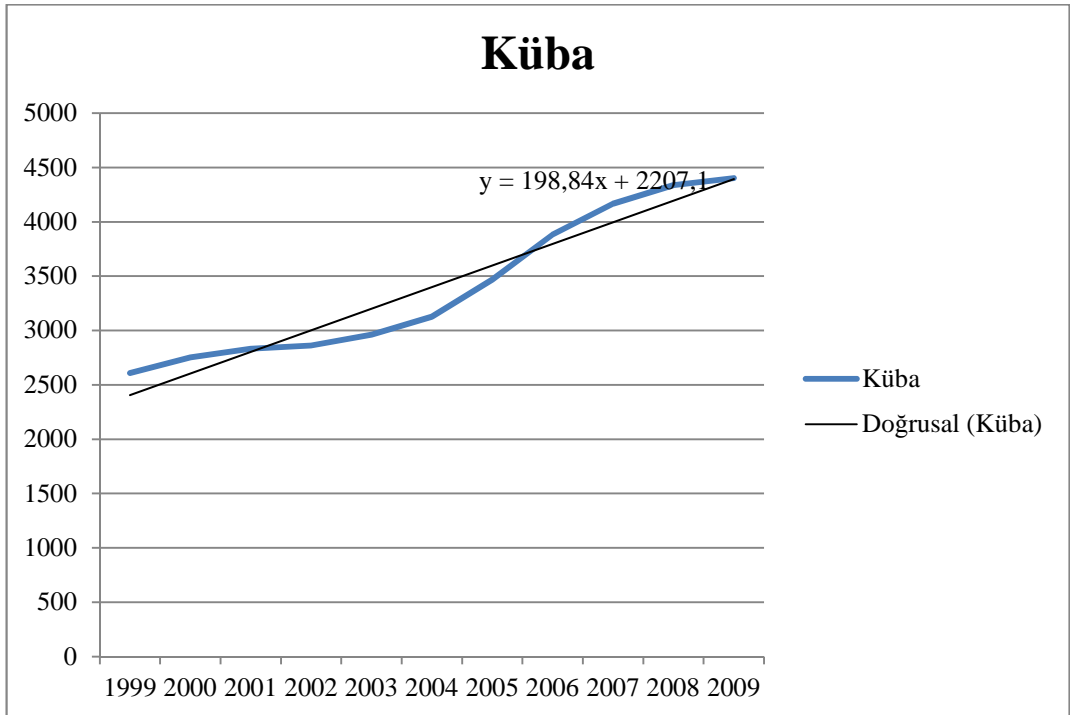
Grafik 5.1. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Ermenistan



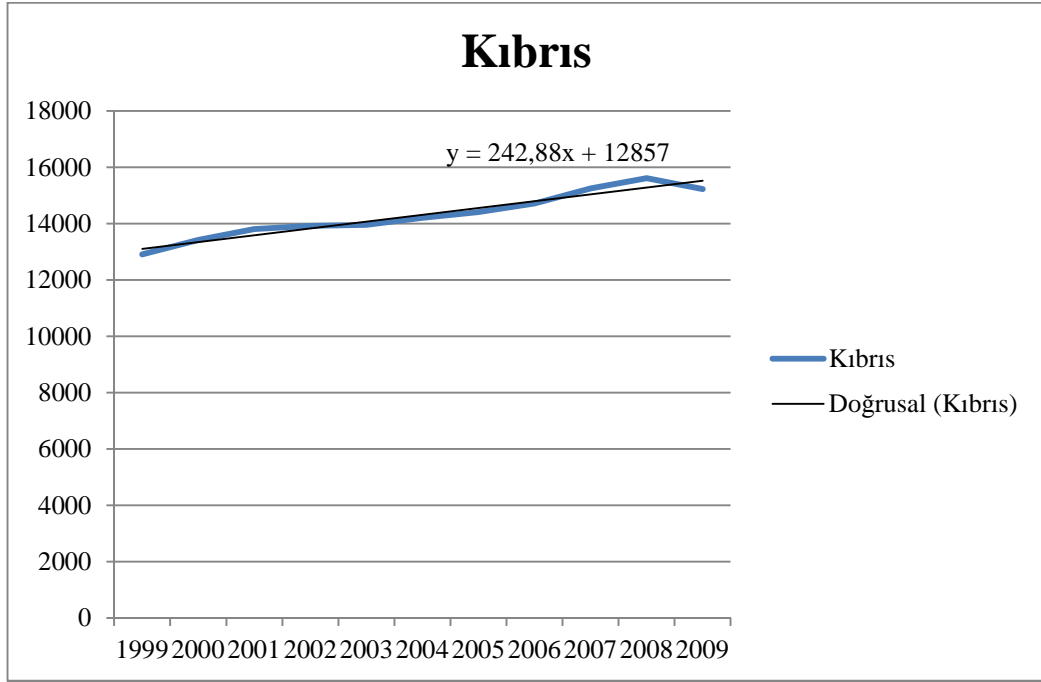
Grafik 5.2. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Avustralya



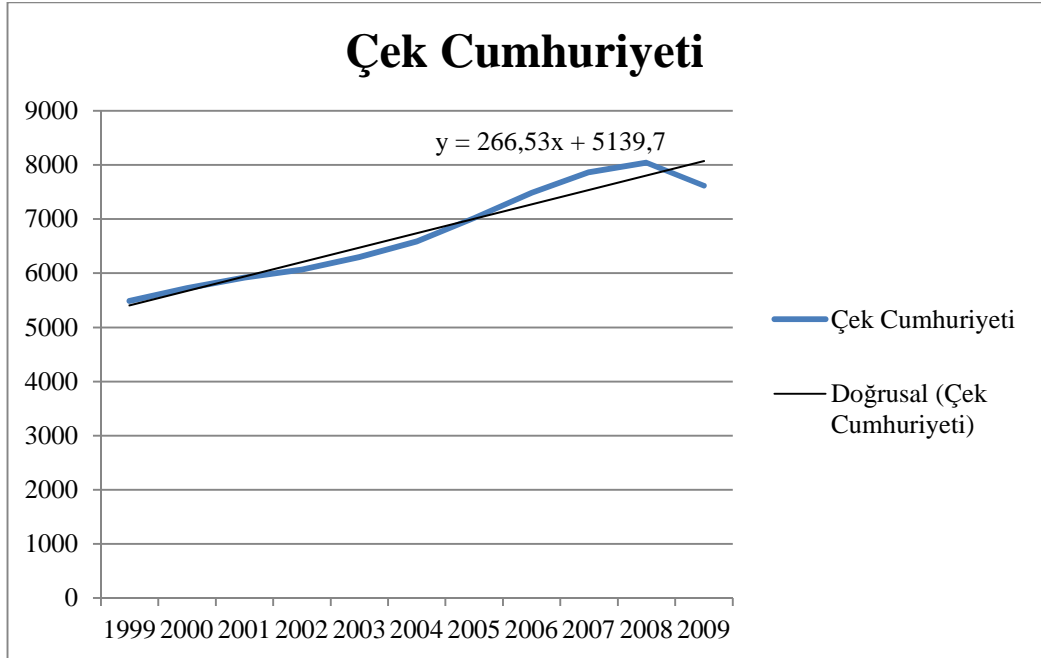
Grafik 5.3. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği –Azerbaycan



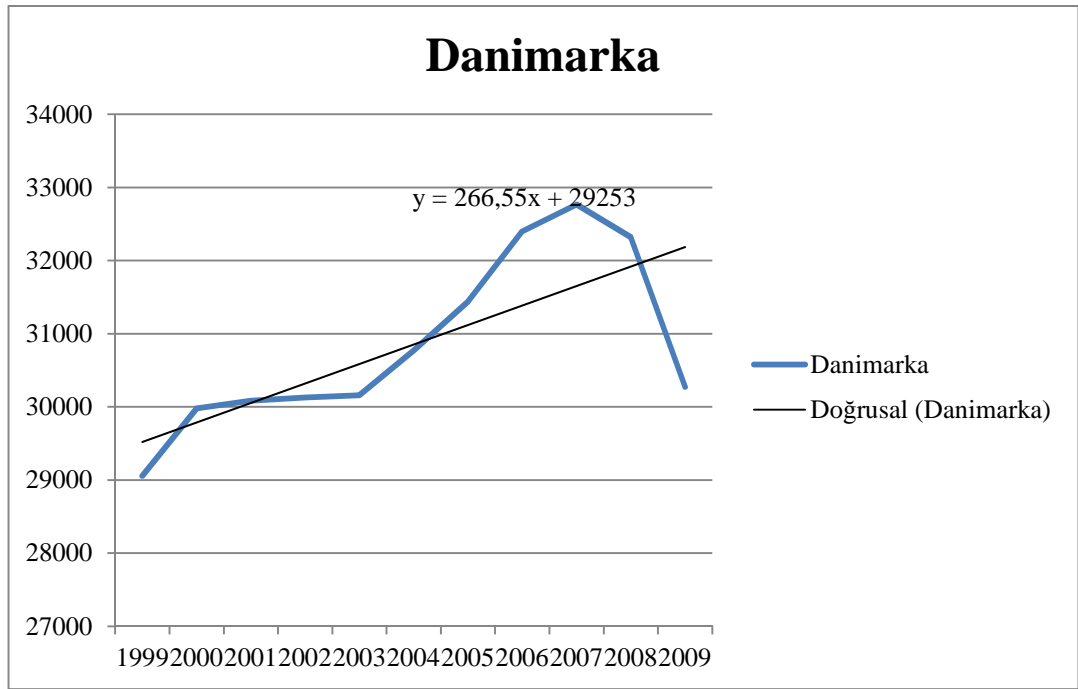
Grafik 5.4. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba



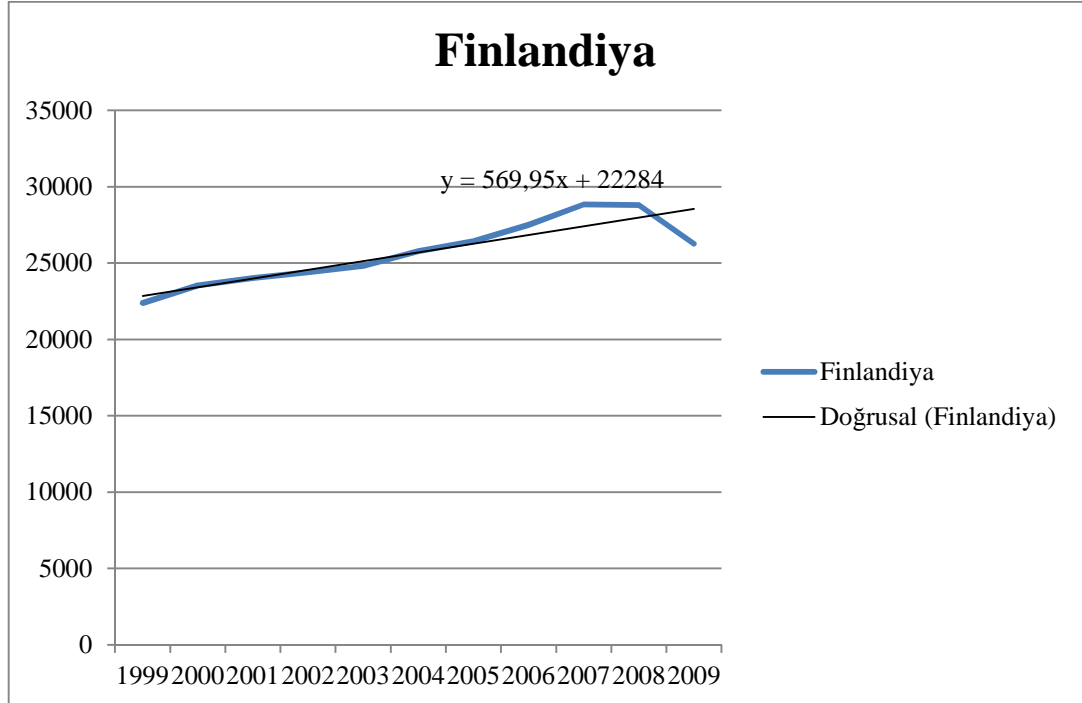
Grafik 5.5. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs



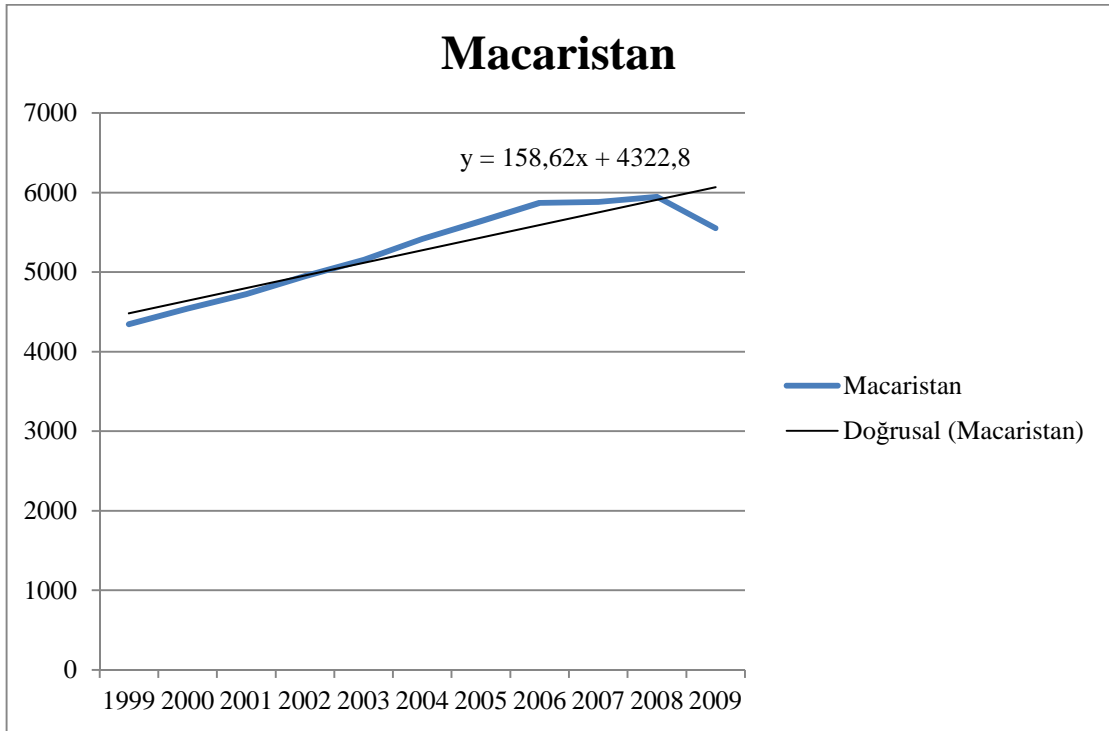
Grafik 5.6. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti



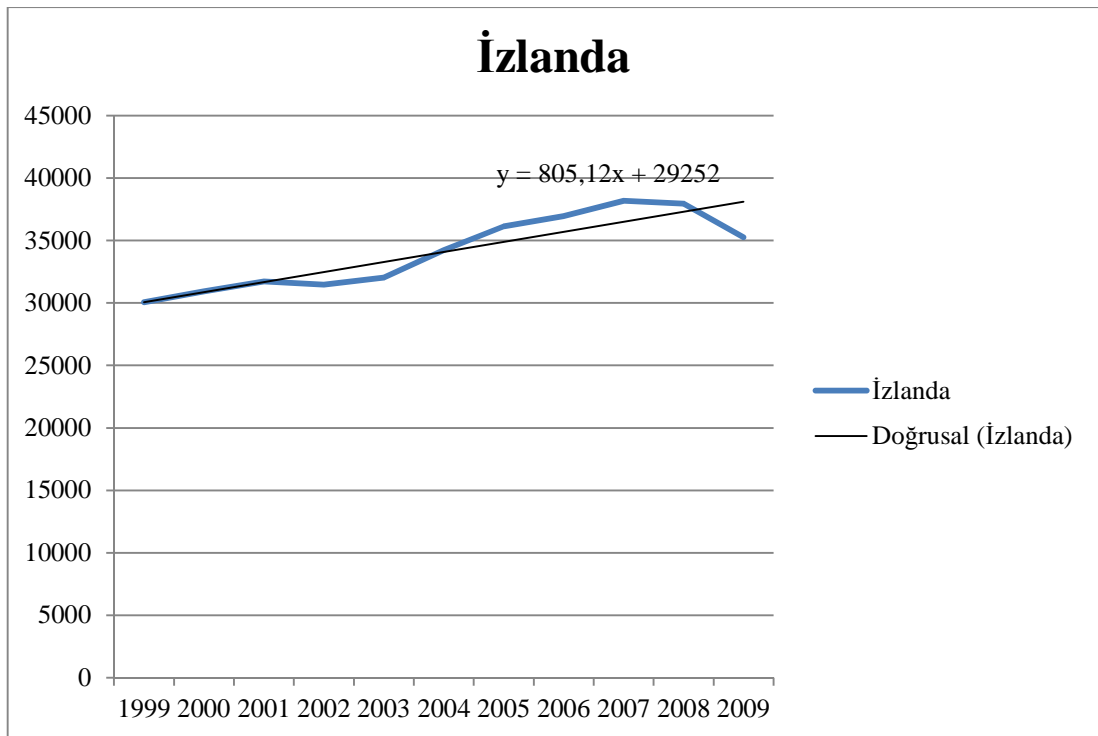
Grafik 5.7. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka



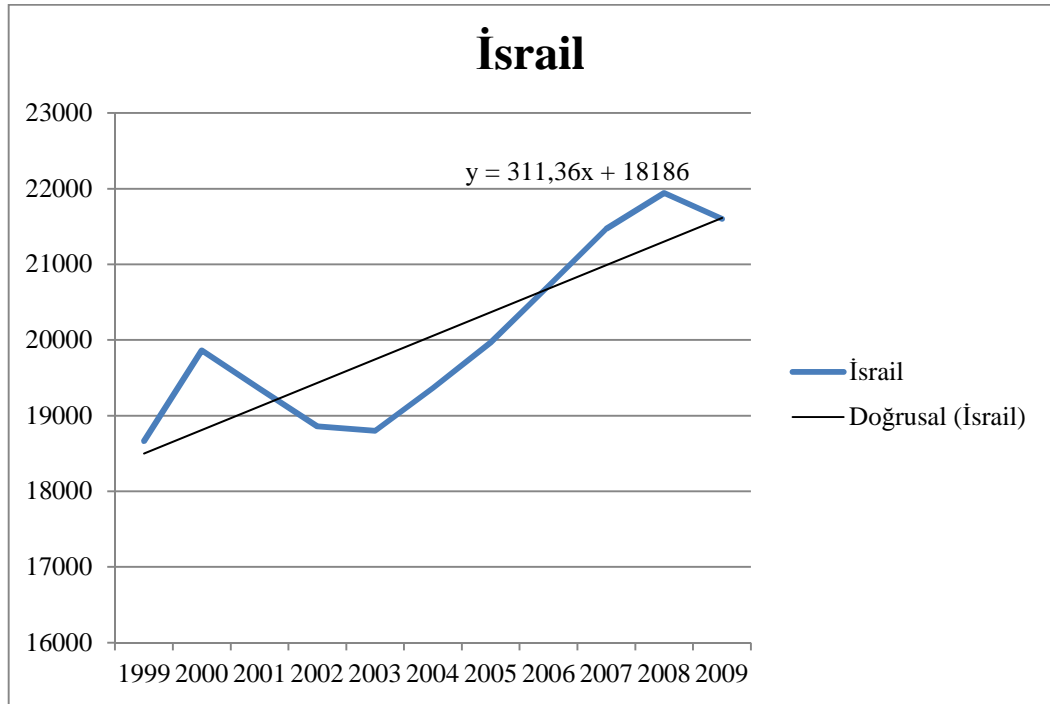
Grafik 5.8. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya



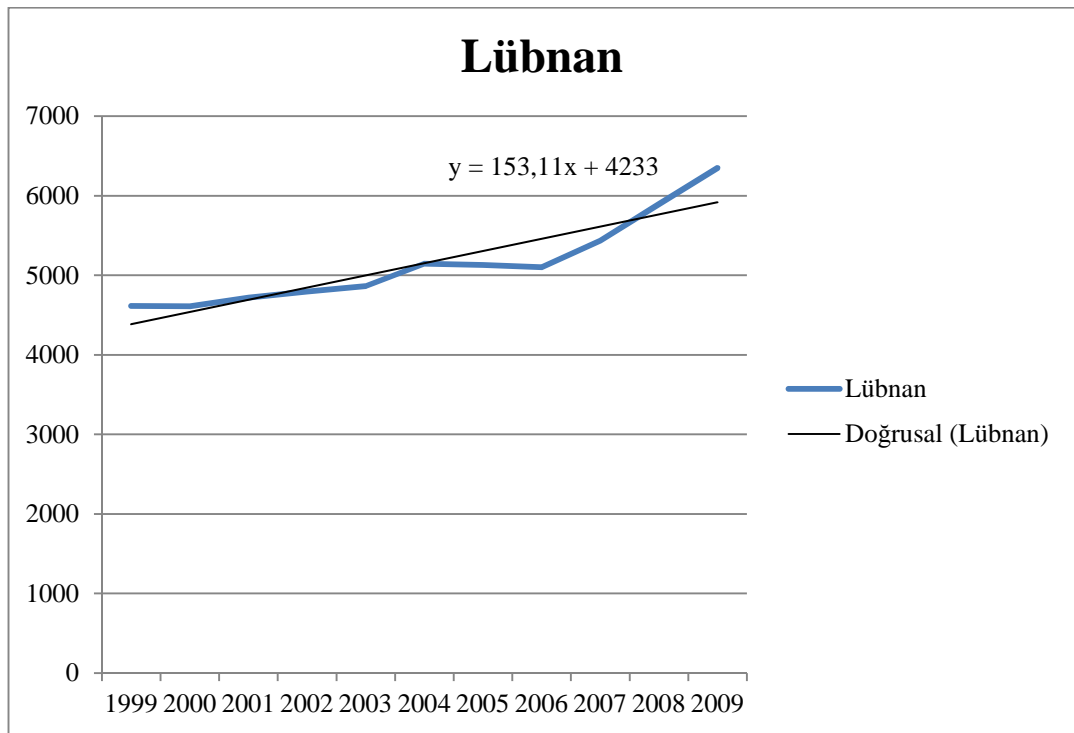
Grafik 5.9. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan



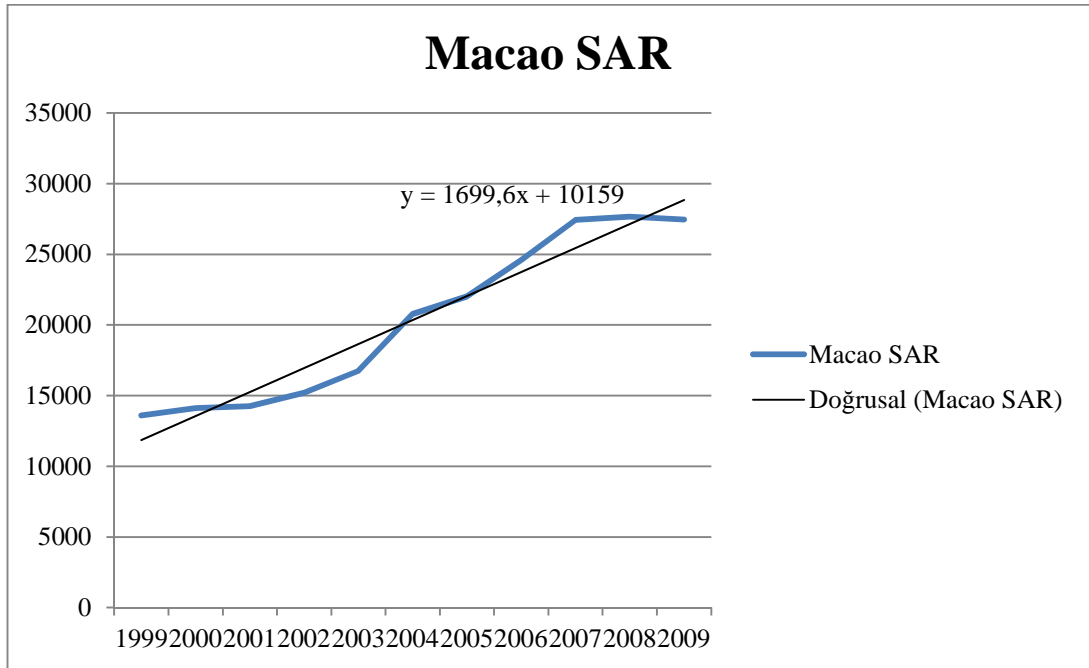
Grafik 5.10. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda



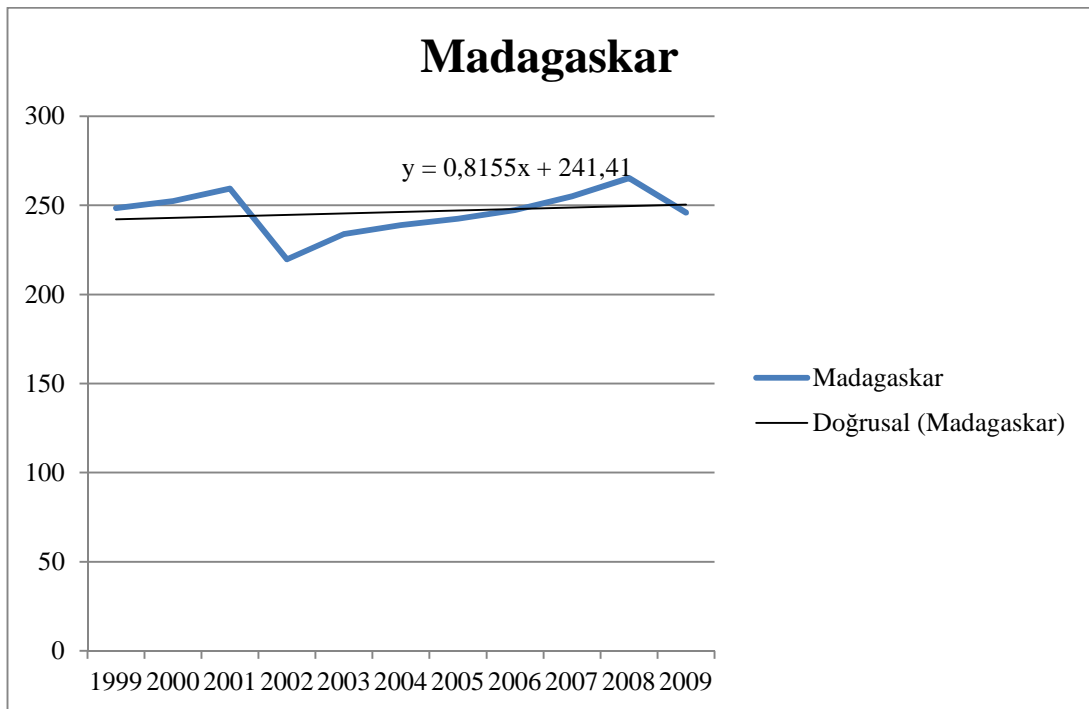
Grafik 5.11. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya



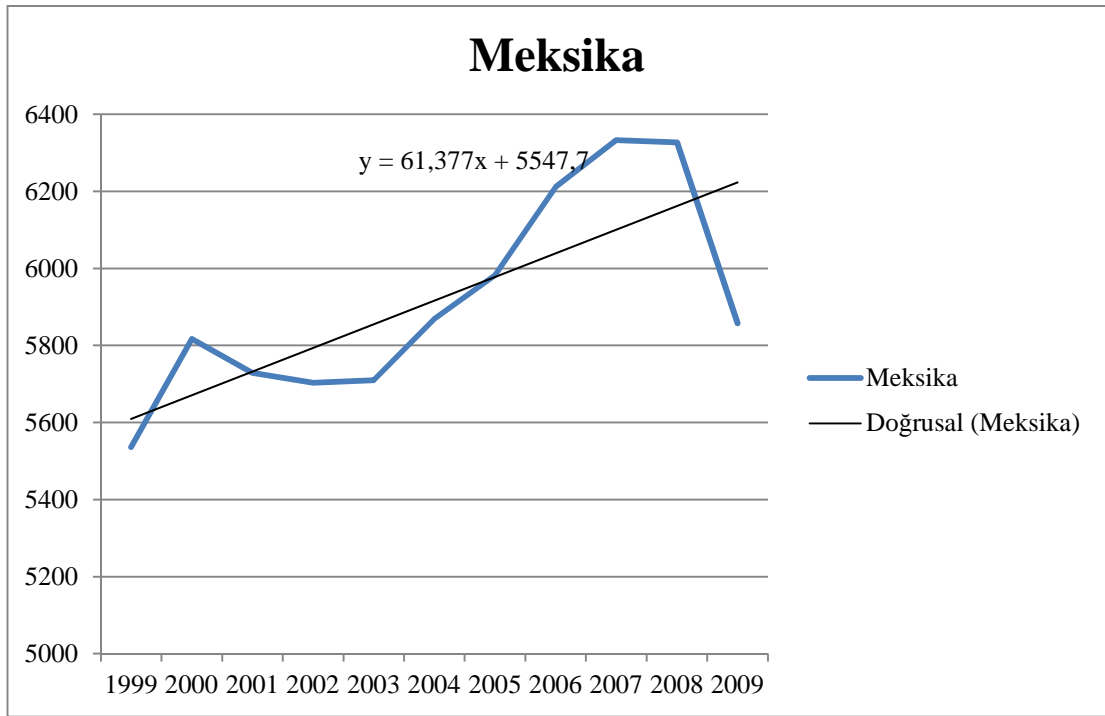
Grafik 5.12. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan



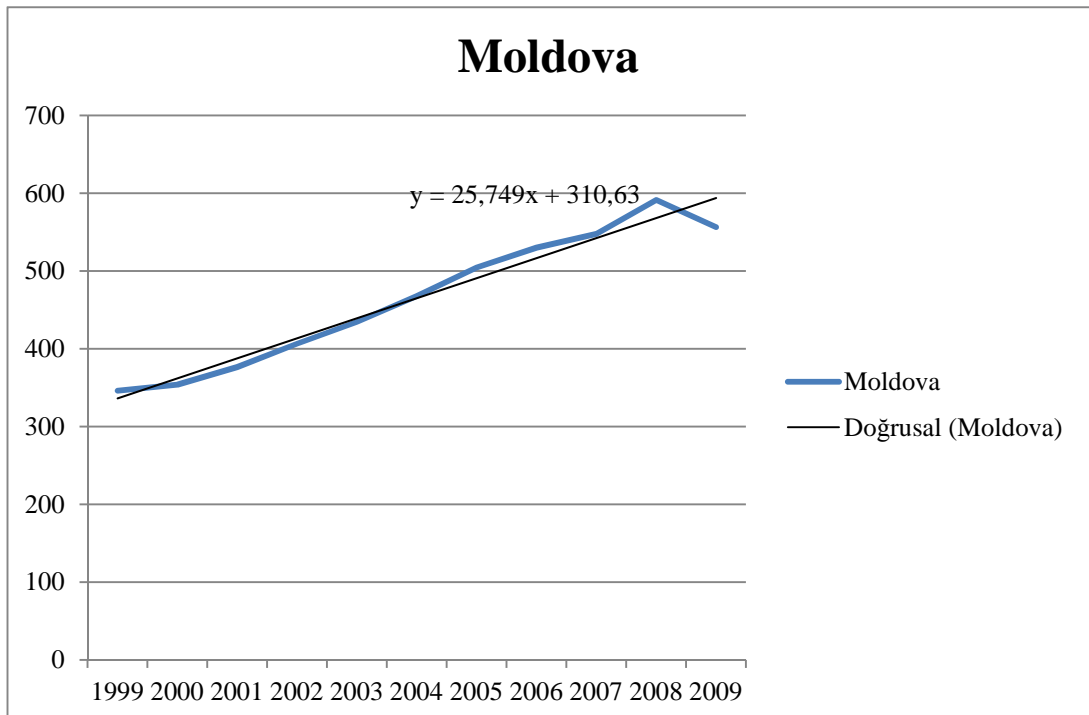
Grafik 5.13. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR



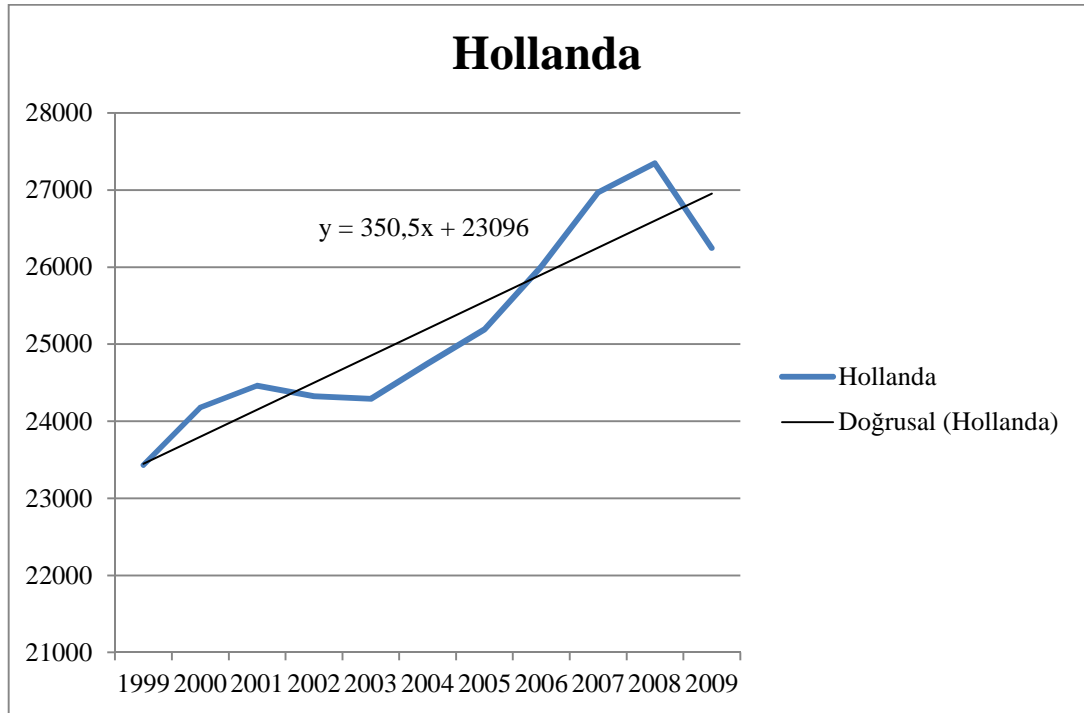
Grafik 5.14. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar



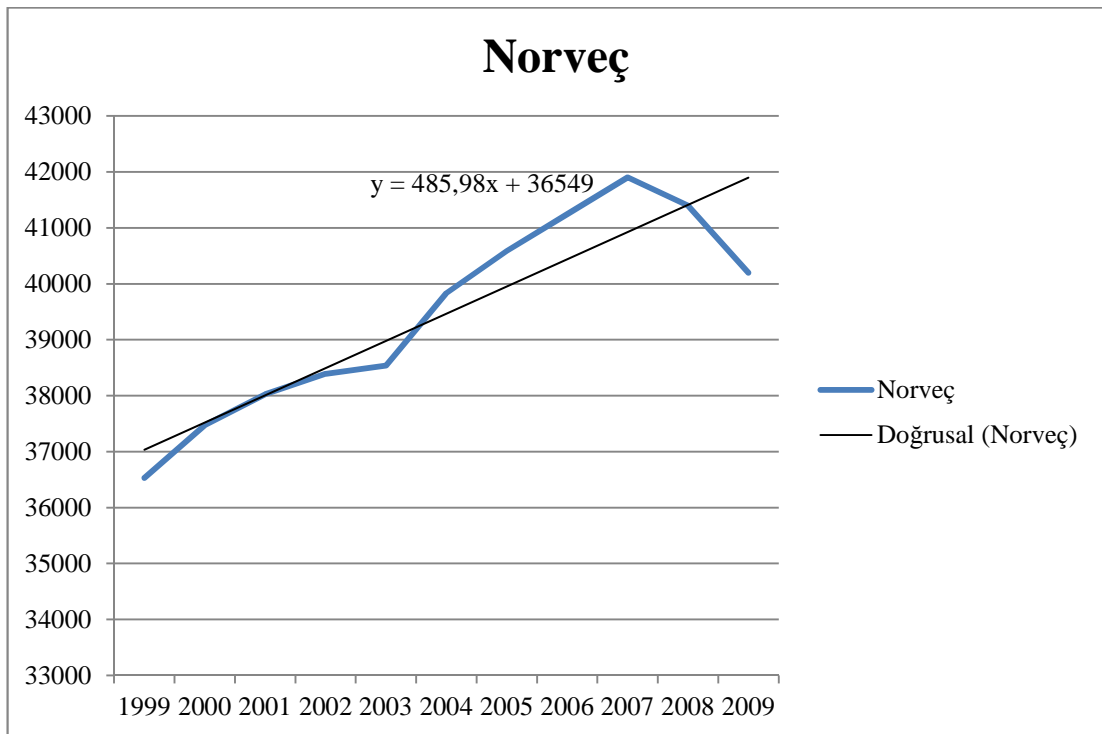
Grafik 5.15. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika



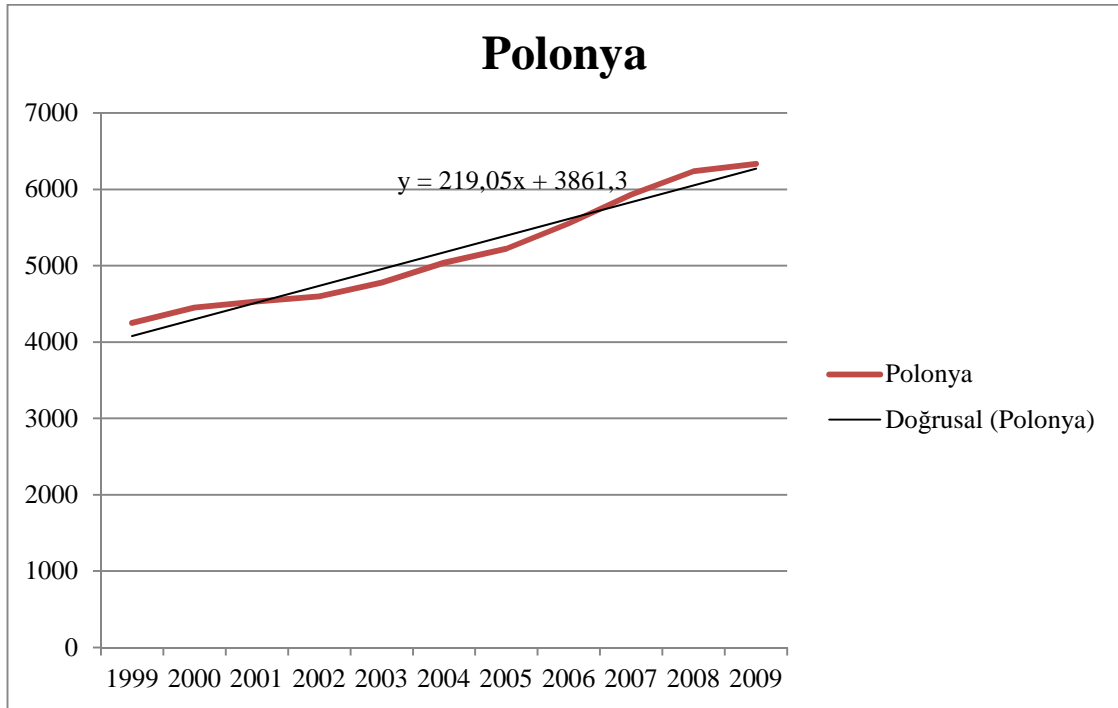
Grafik 5.16. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova



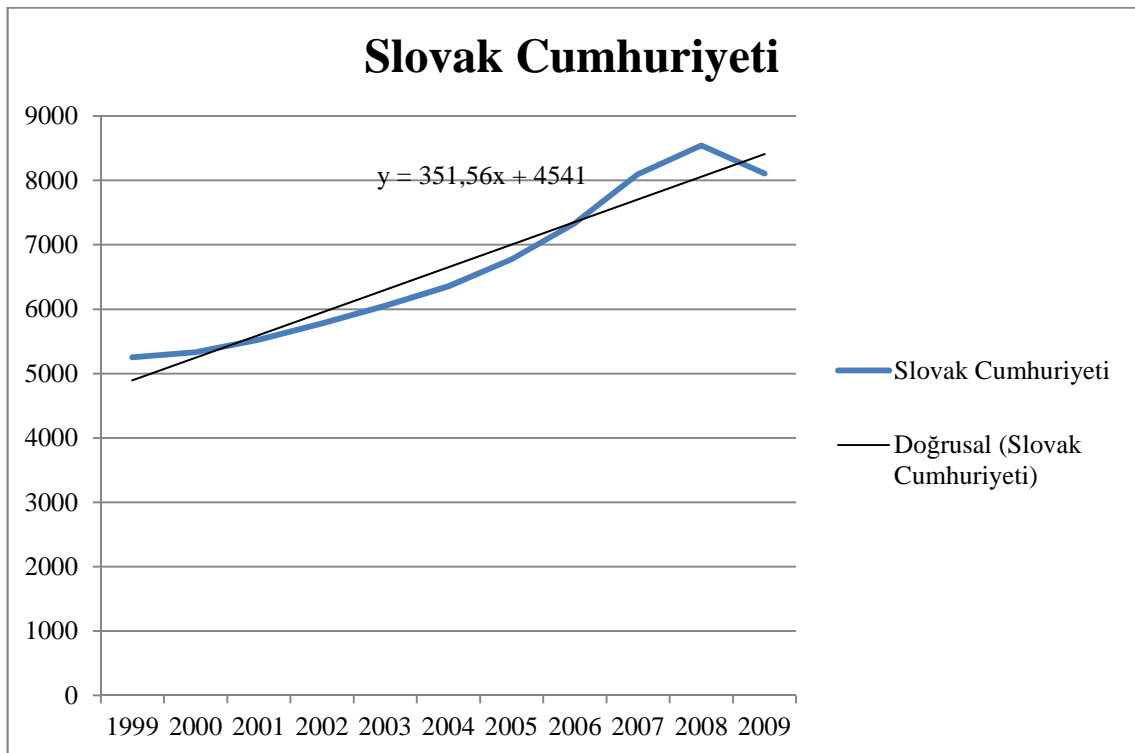
Grafik 5.17. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda



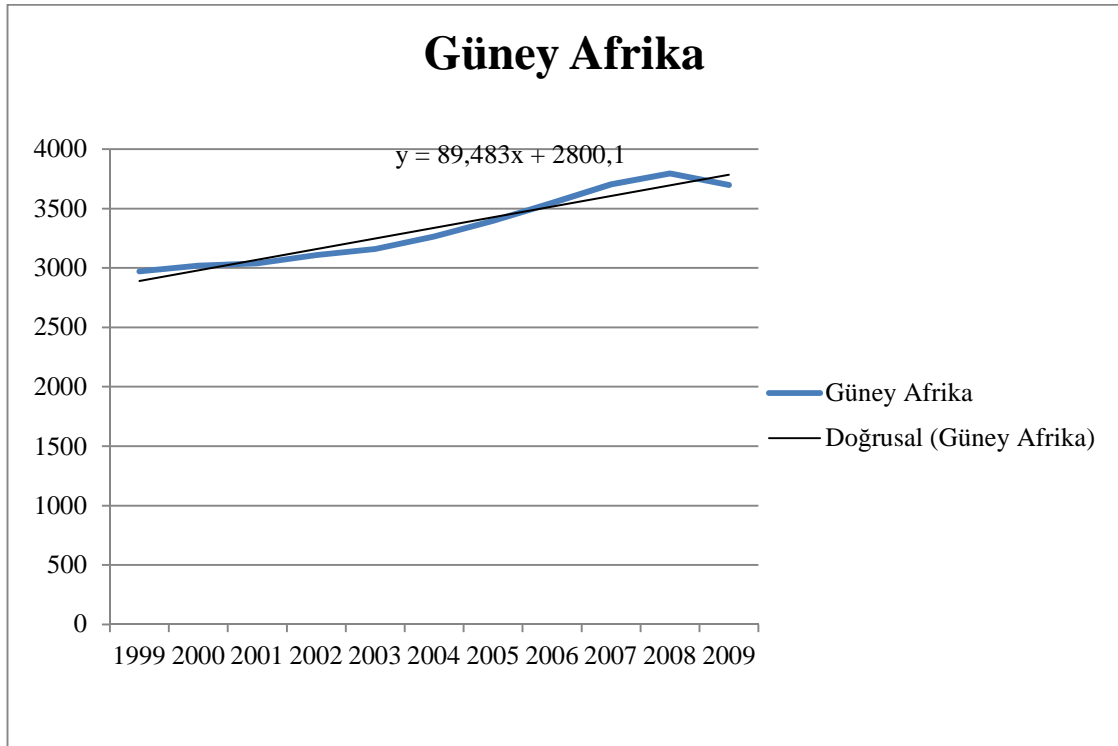
Grafik 5.18. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç



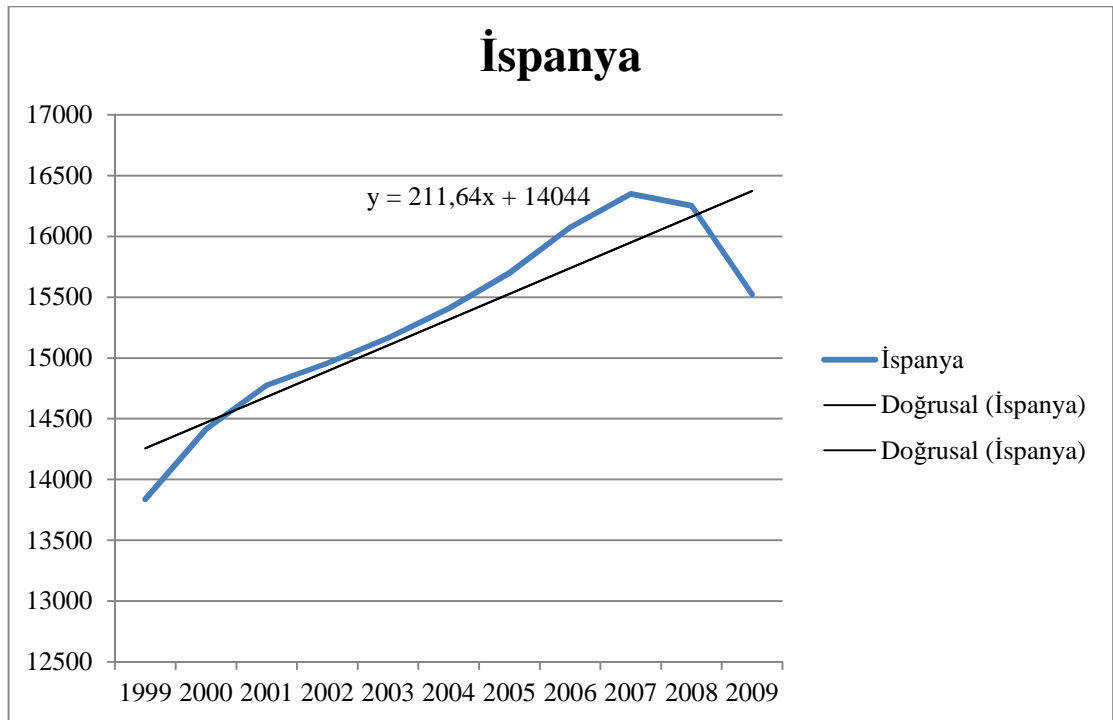
Grafik 5.19. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya



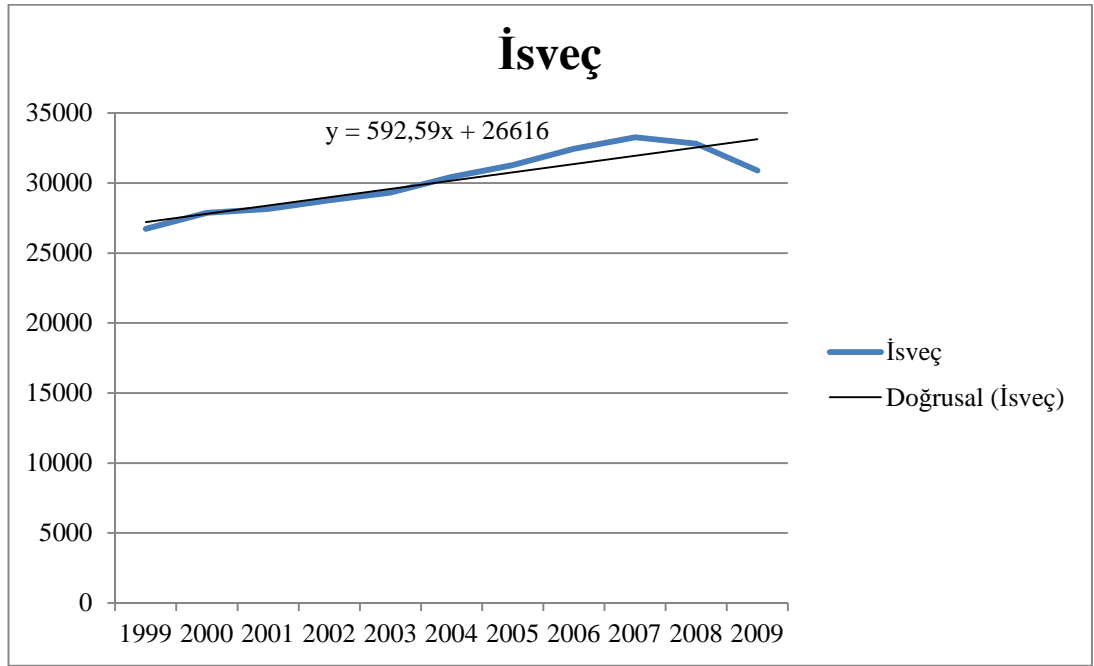
Grafik 5.20. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti



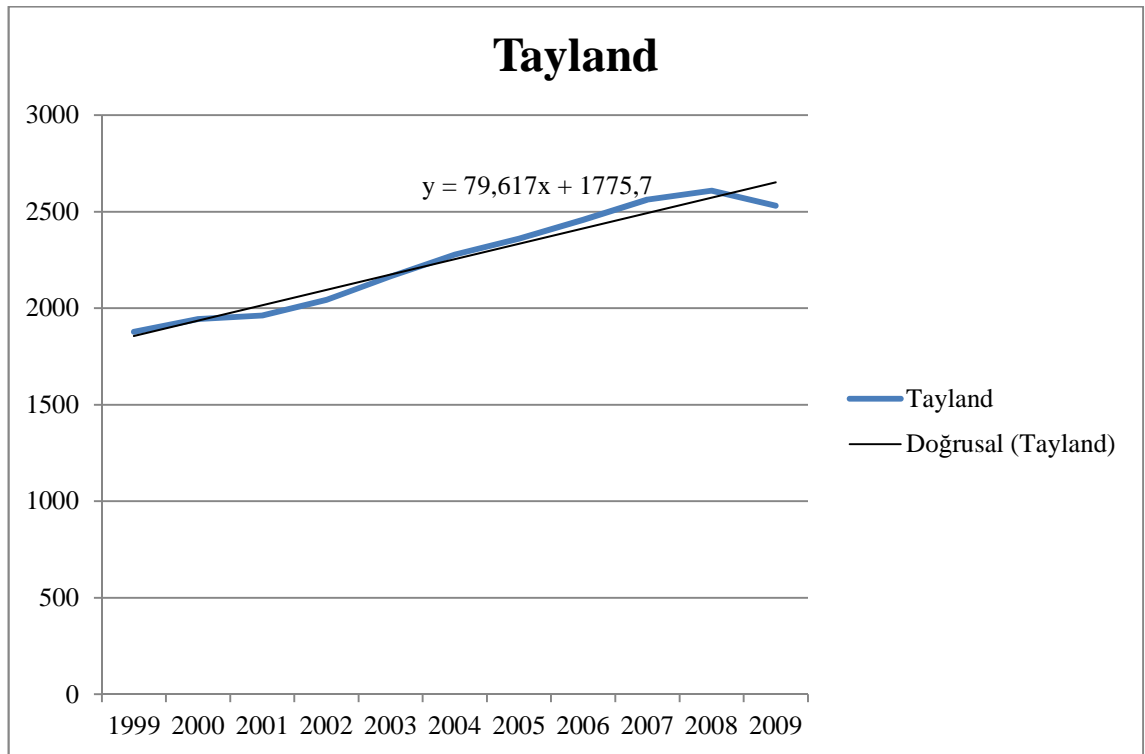
Grafik 5.21. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika



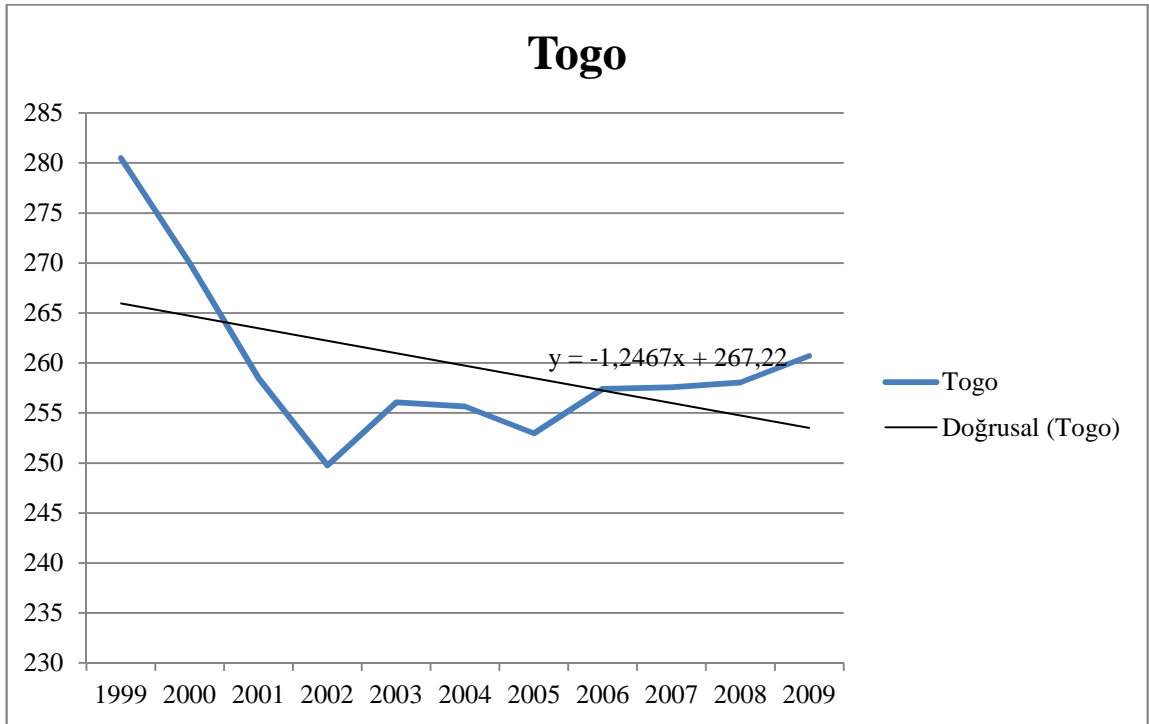
Grafik 5.22. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya



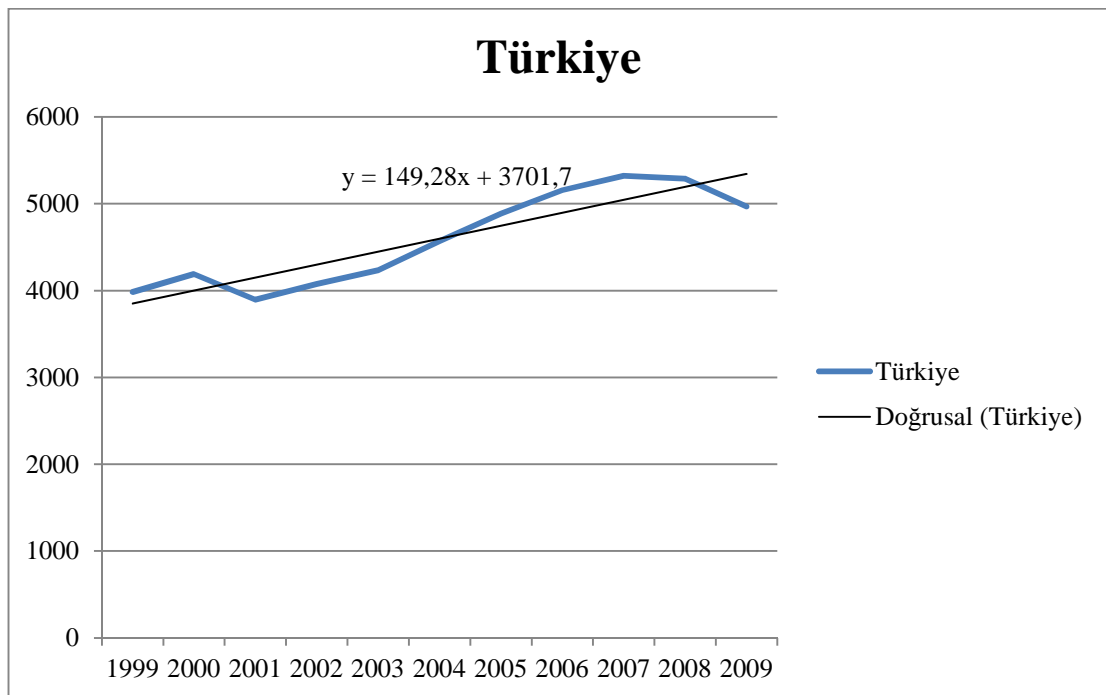
Grafik 5.23. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç



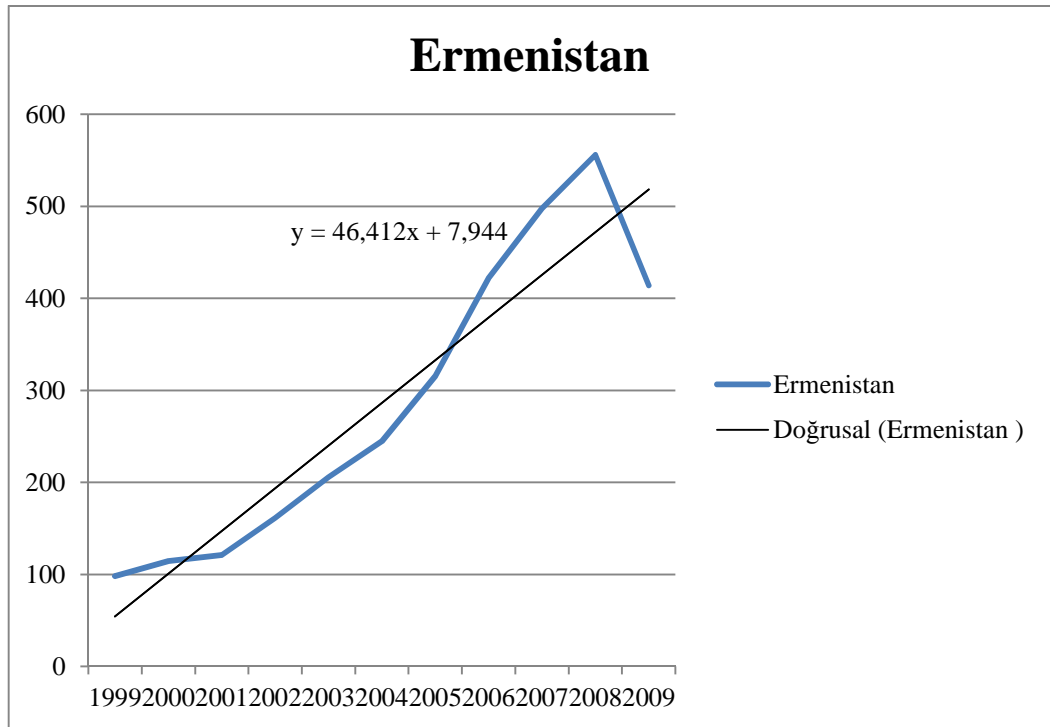
Grafik 5.24. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland



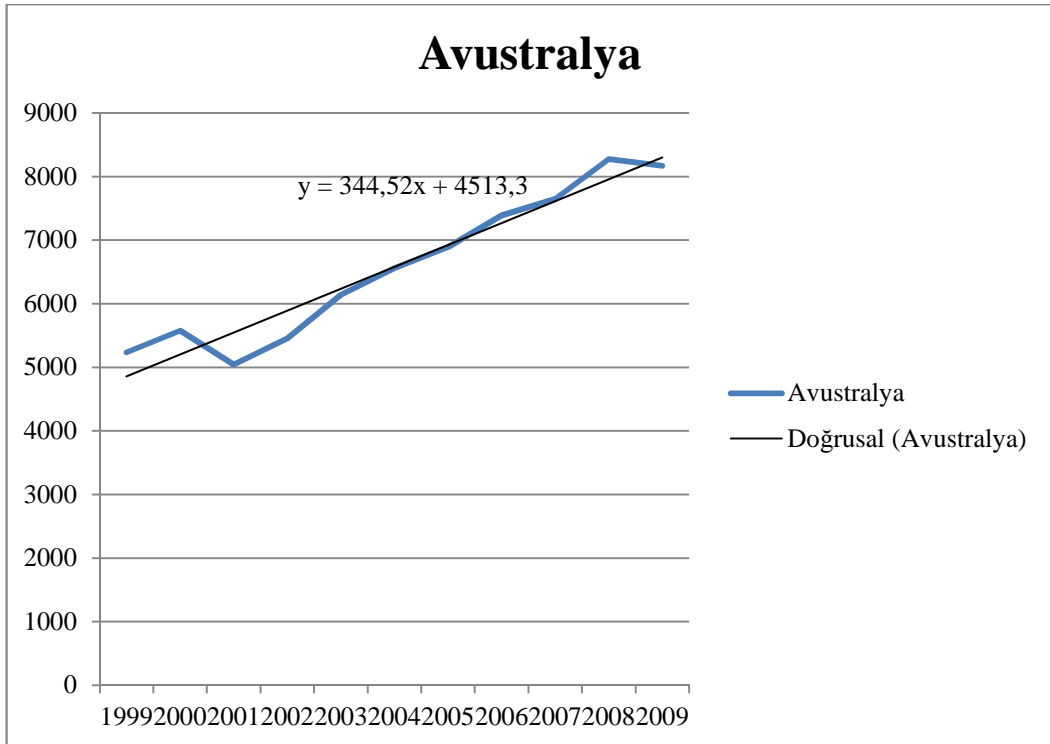
Grafik 5.25. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo



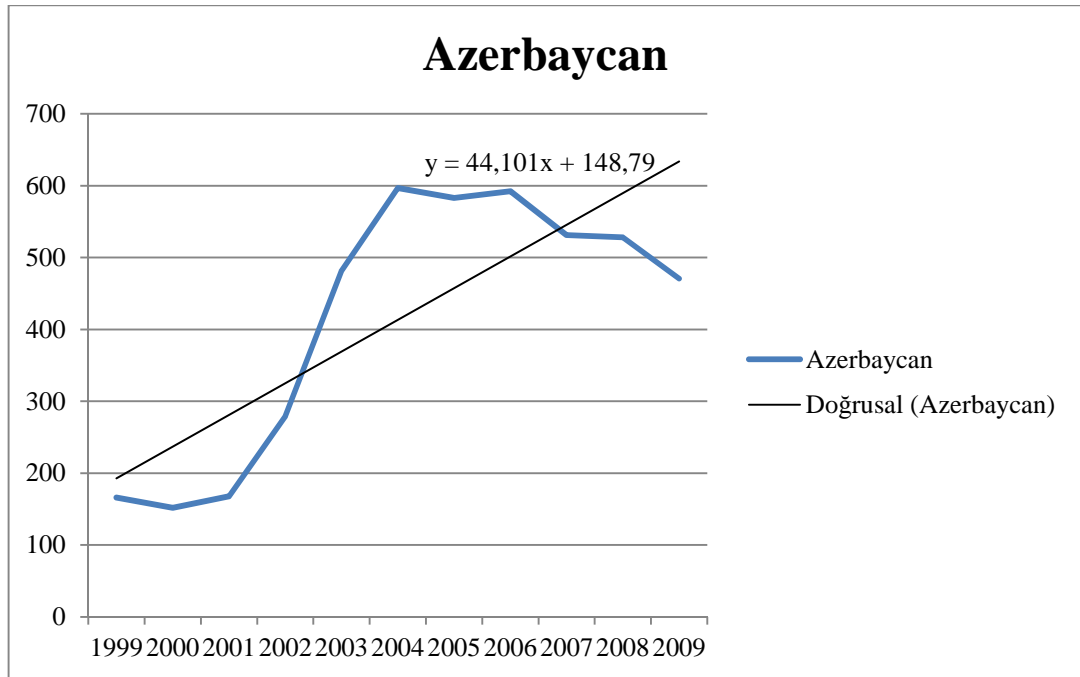
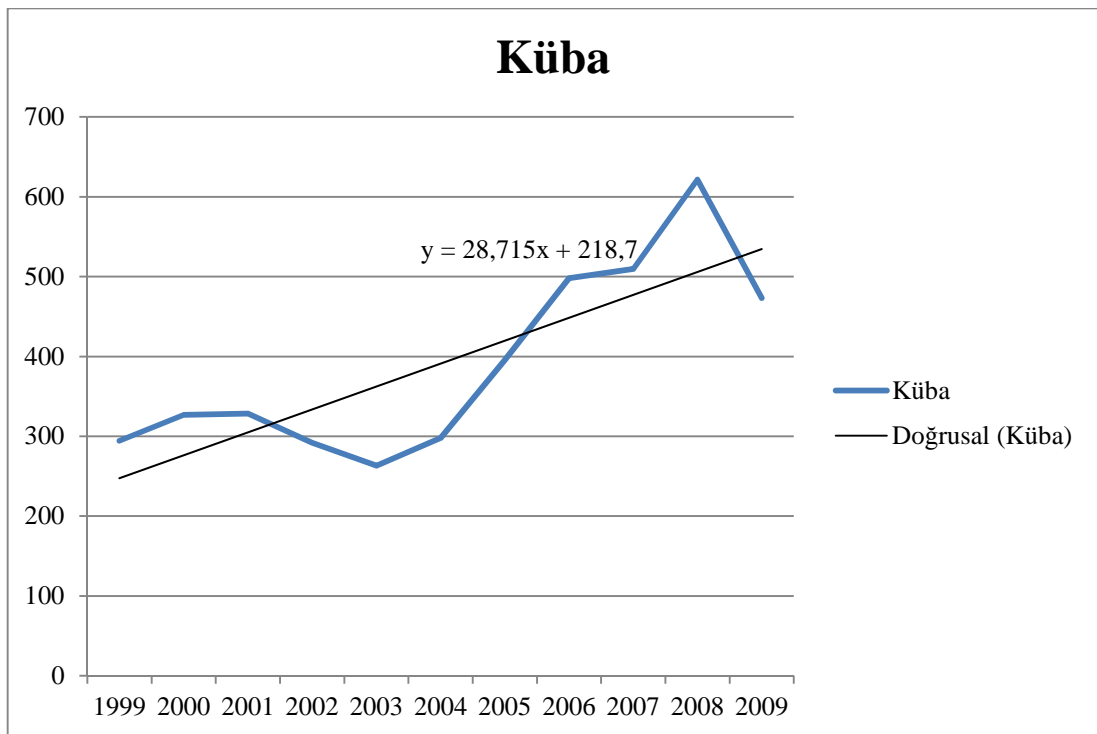
Grafik 5.26. Y Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Türkiye

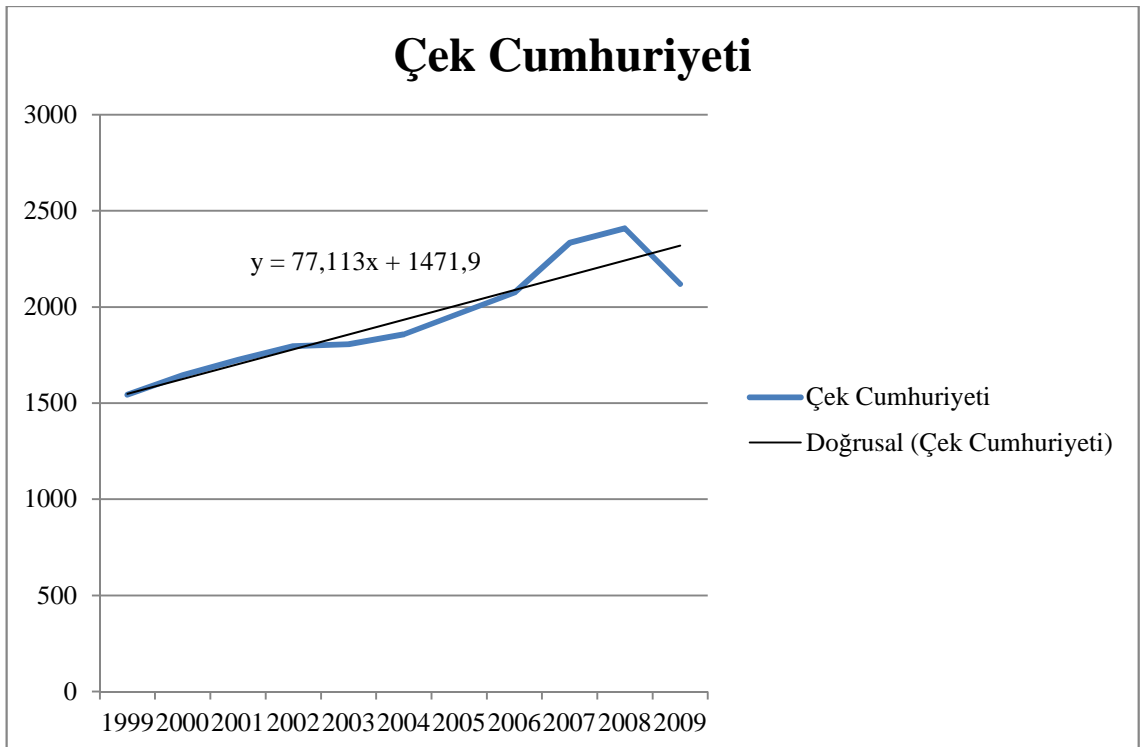
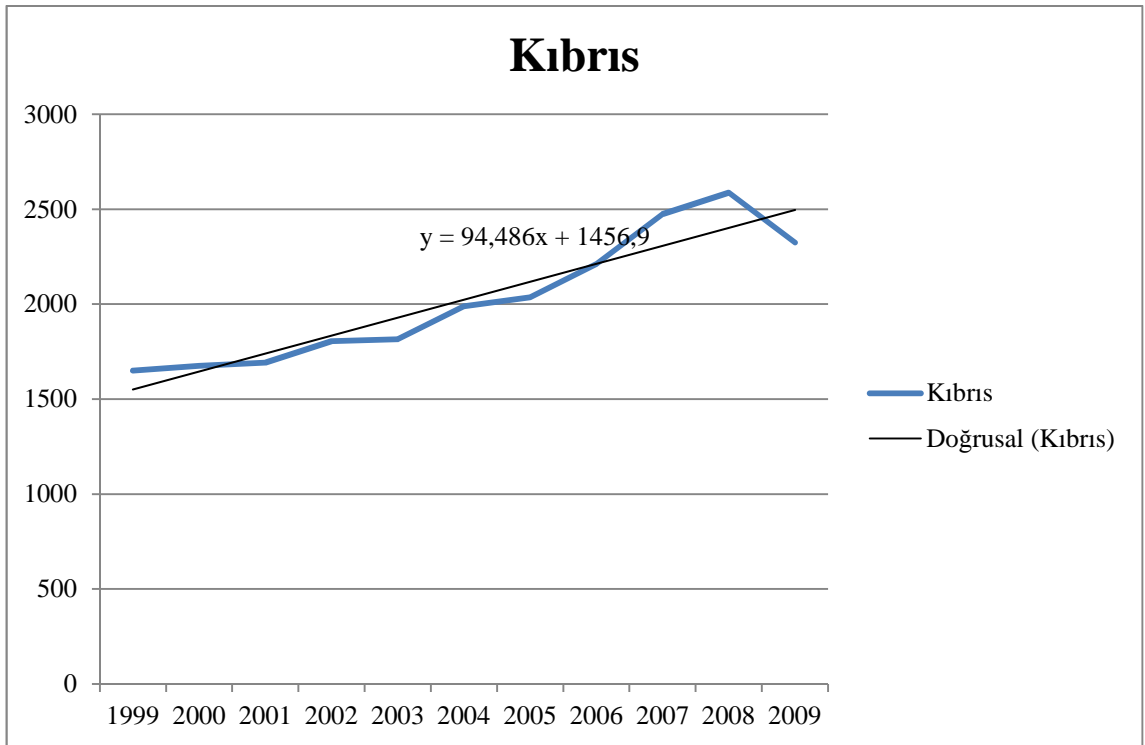


Grafik 5.27. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Ermenistan

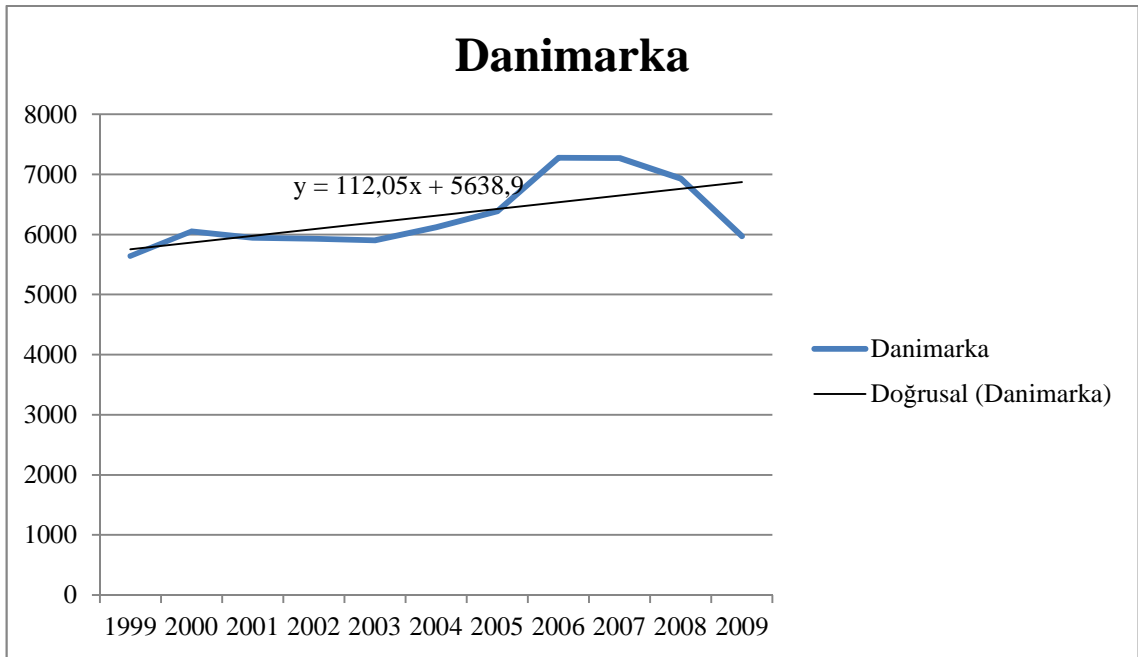


Grafik 5.28. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Avustralya

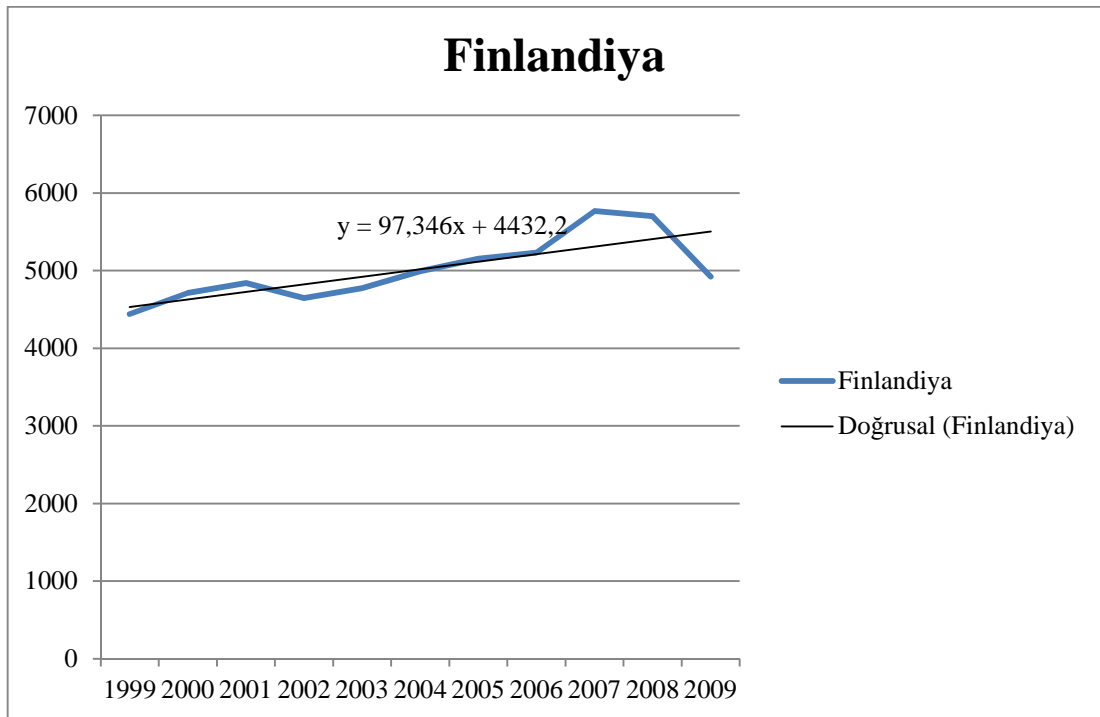
Grafik 5.29. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Azerbaycan**Grafik 5.30.** K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Küba**Grafik 5.31.** K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Kıbrıs



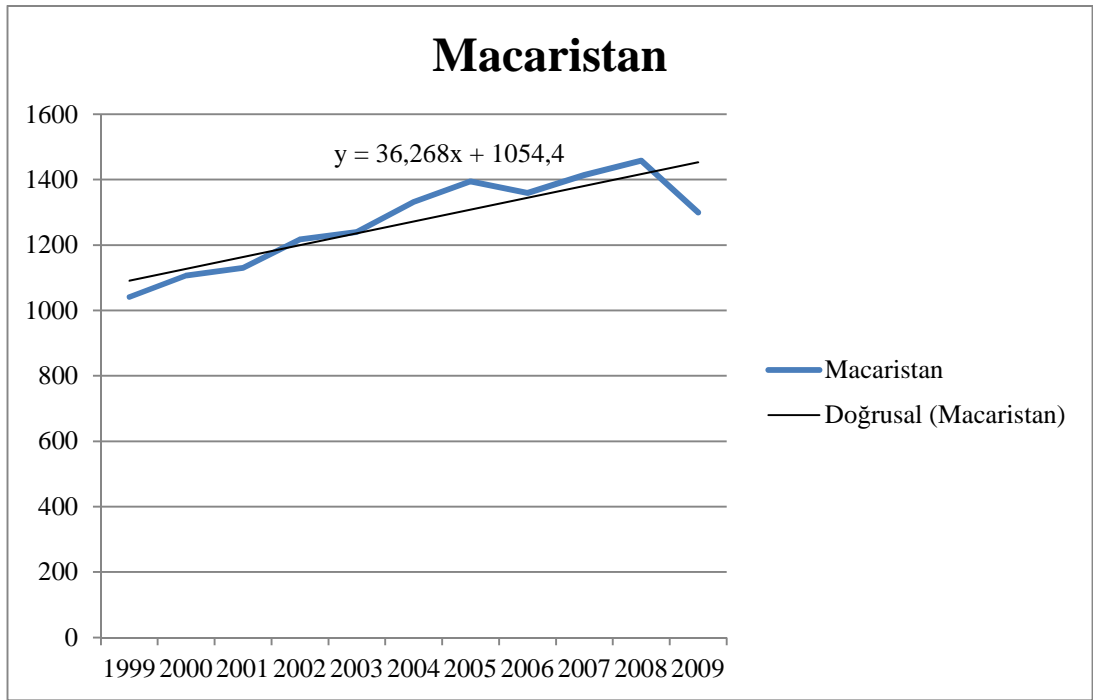
Grafik 5.32. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Çek Cumhuriyeti



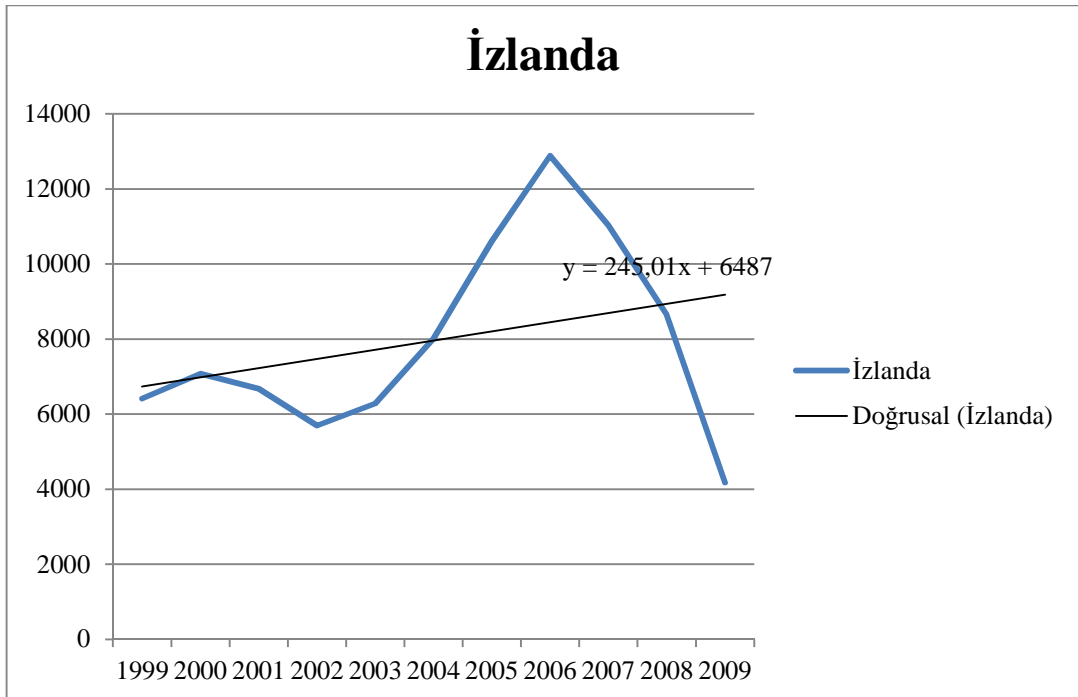
Grafik 5.33. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Danimarka



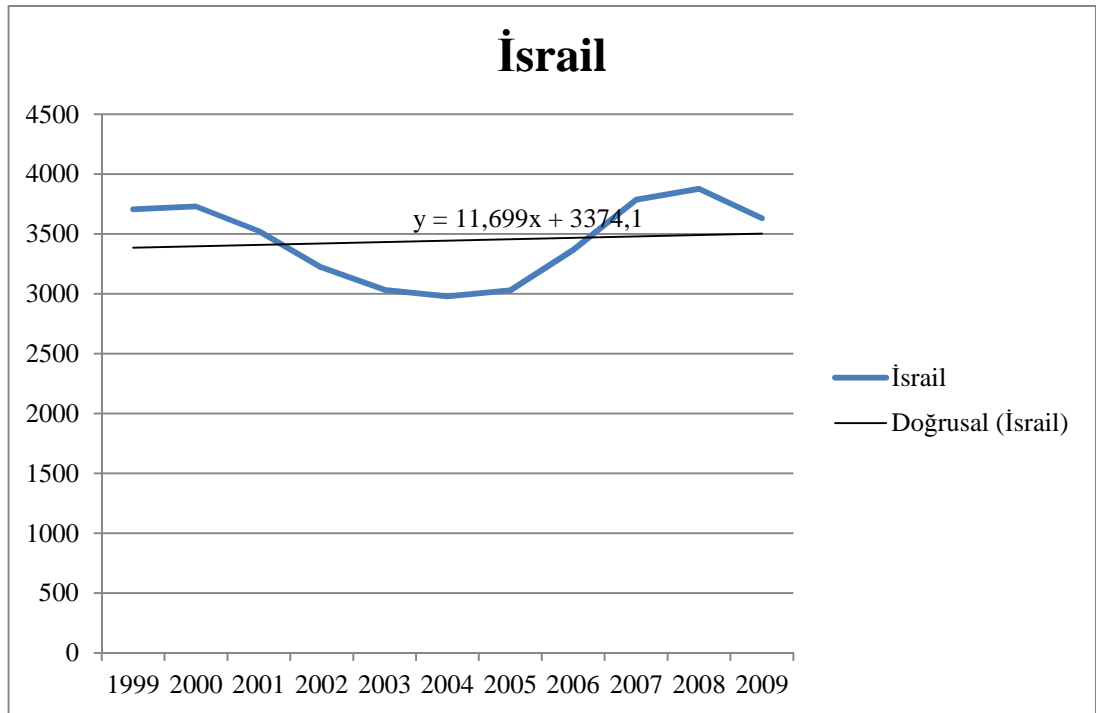
Grafik 5.34. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Finlandiya



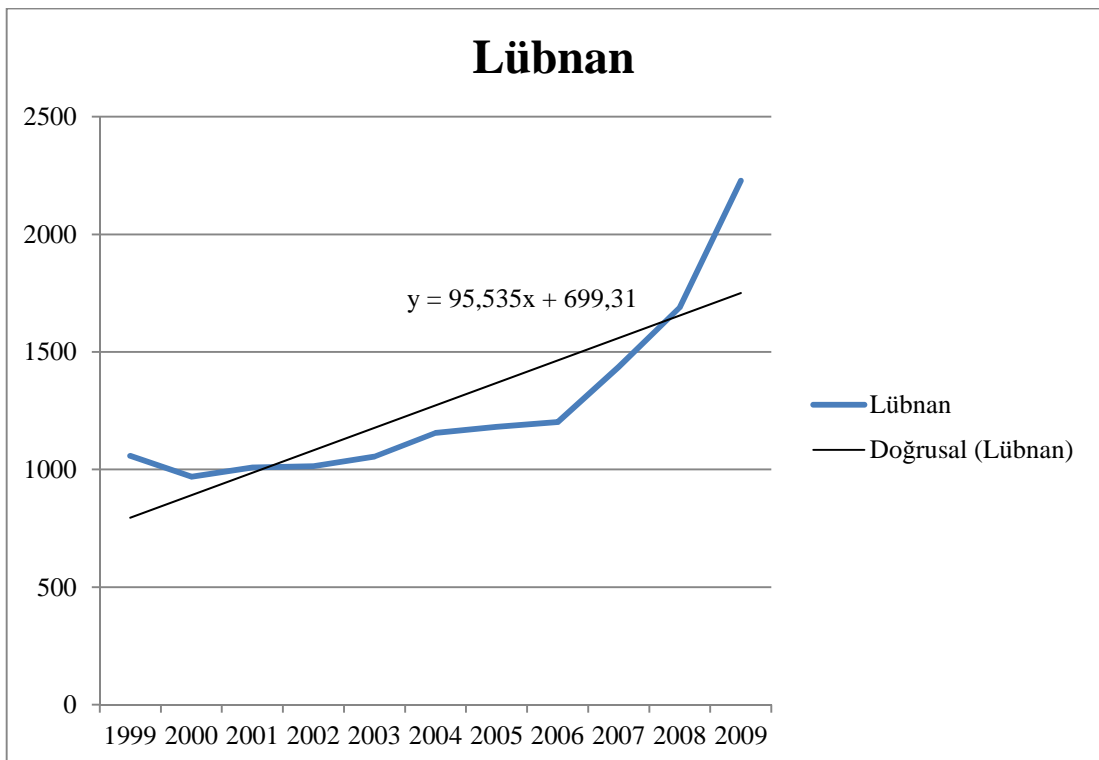
Grafik 5.35. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macaristan



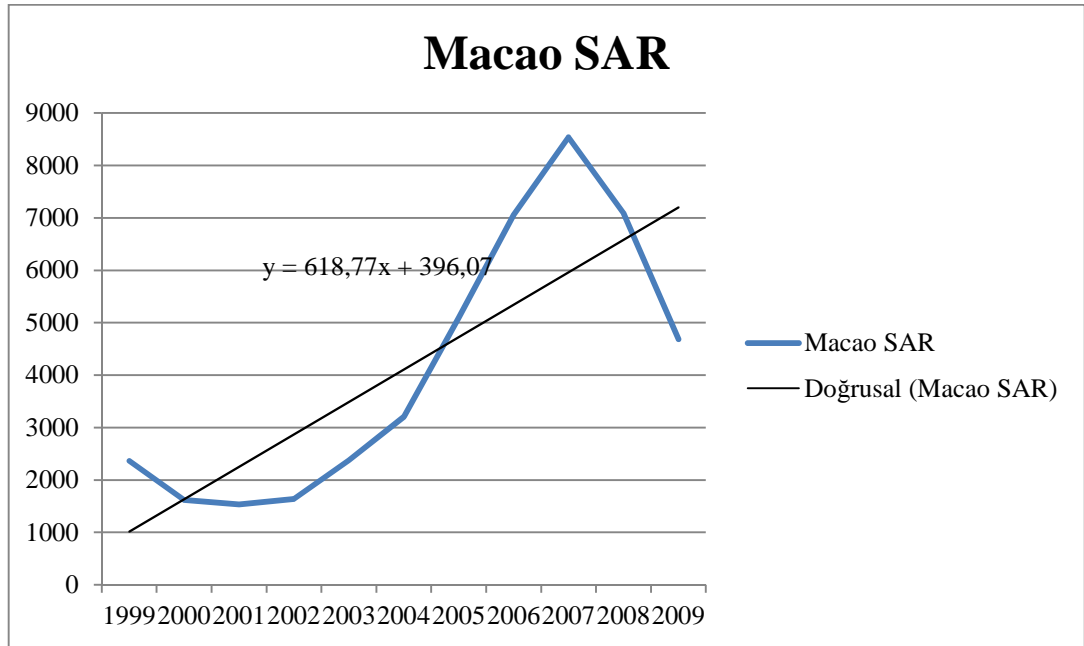
Grafik 5.36. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İzlanda



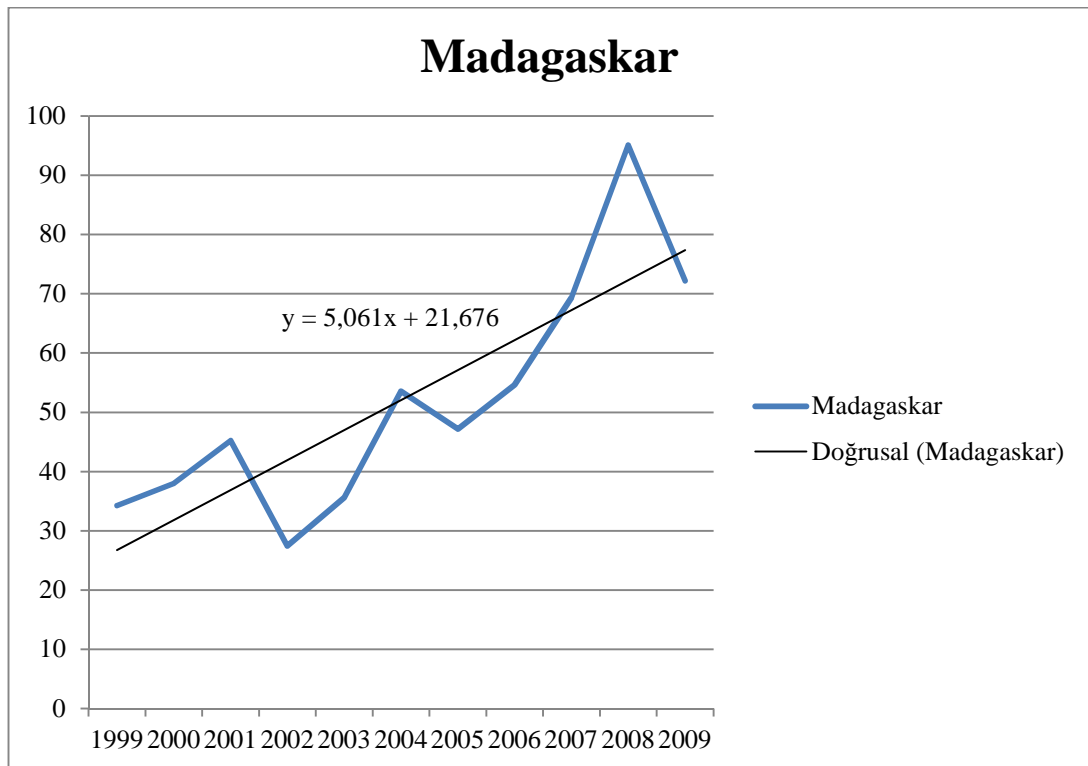
Grafik 5.37. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsrail



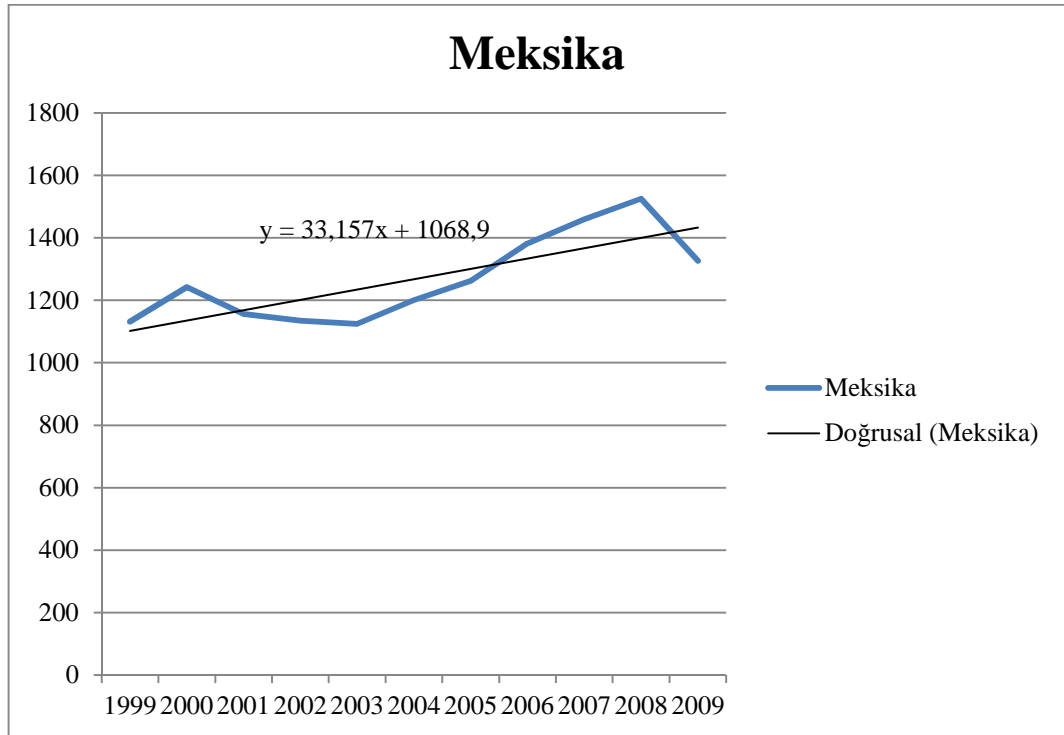
Grafik 5.38. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Lübnan



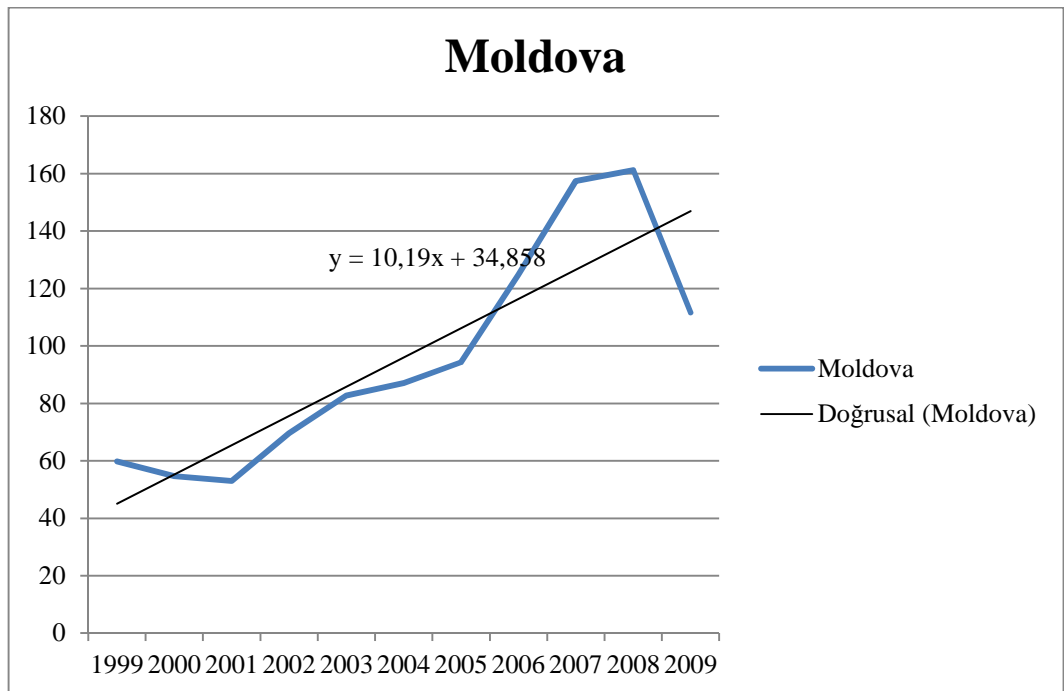
Grafik 5.39. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Macao SAR



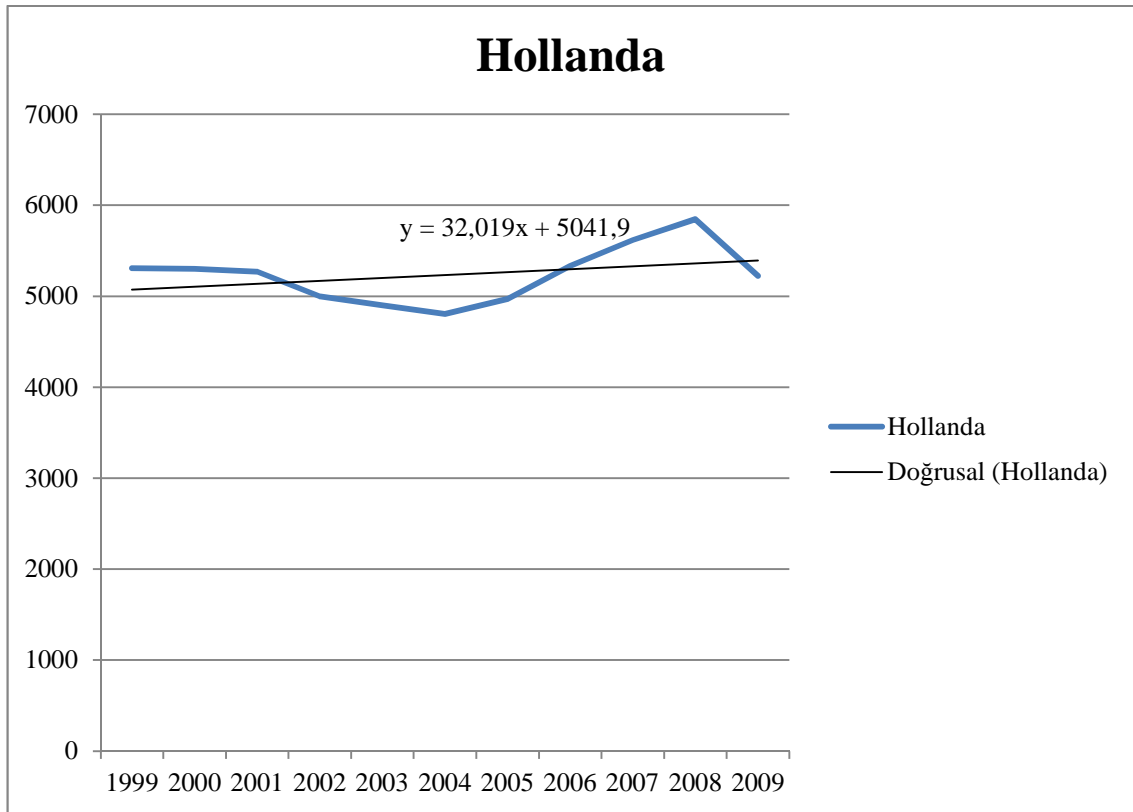
Grafik 5.40. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Madagaskar



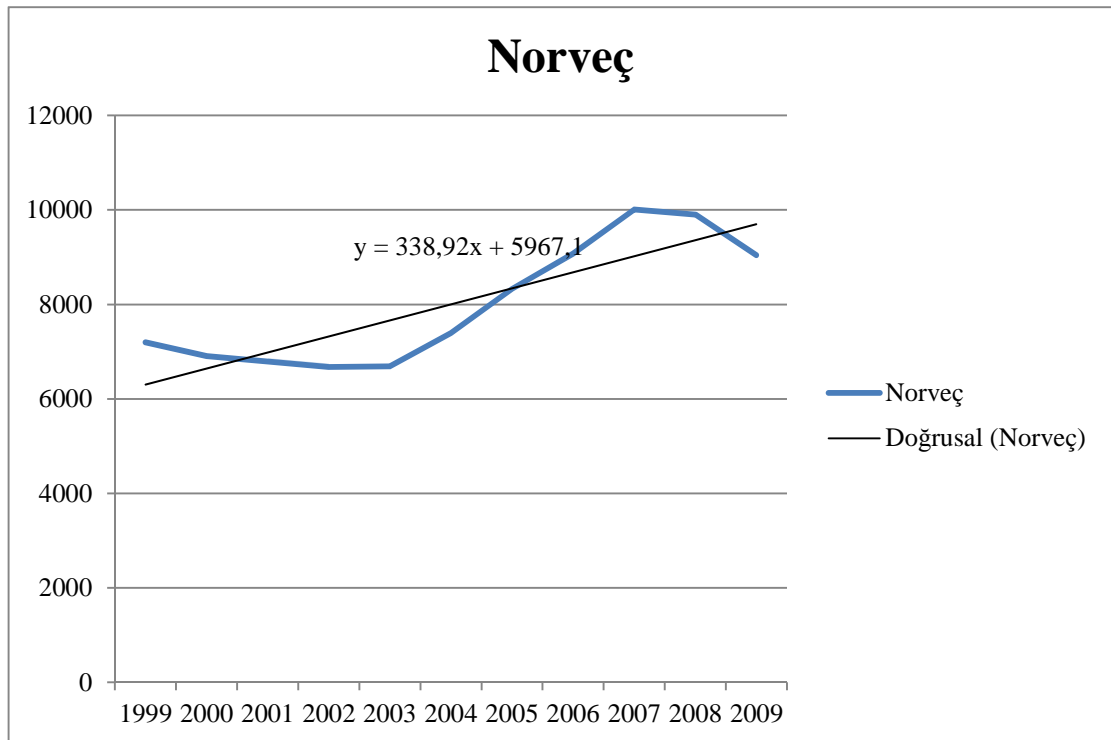
Grafik 5.41. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Meksika



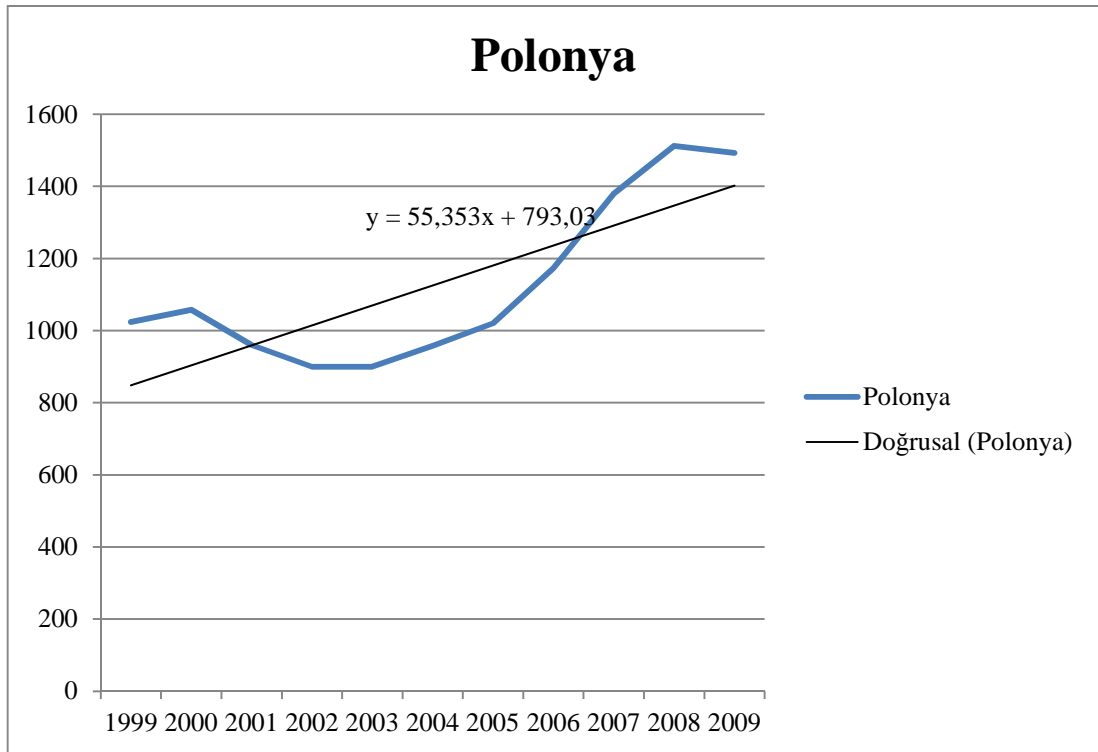
Grafik 5.42. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Moldova



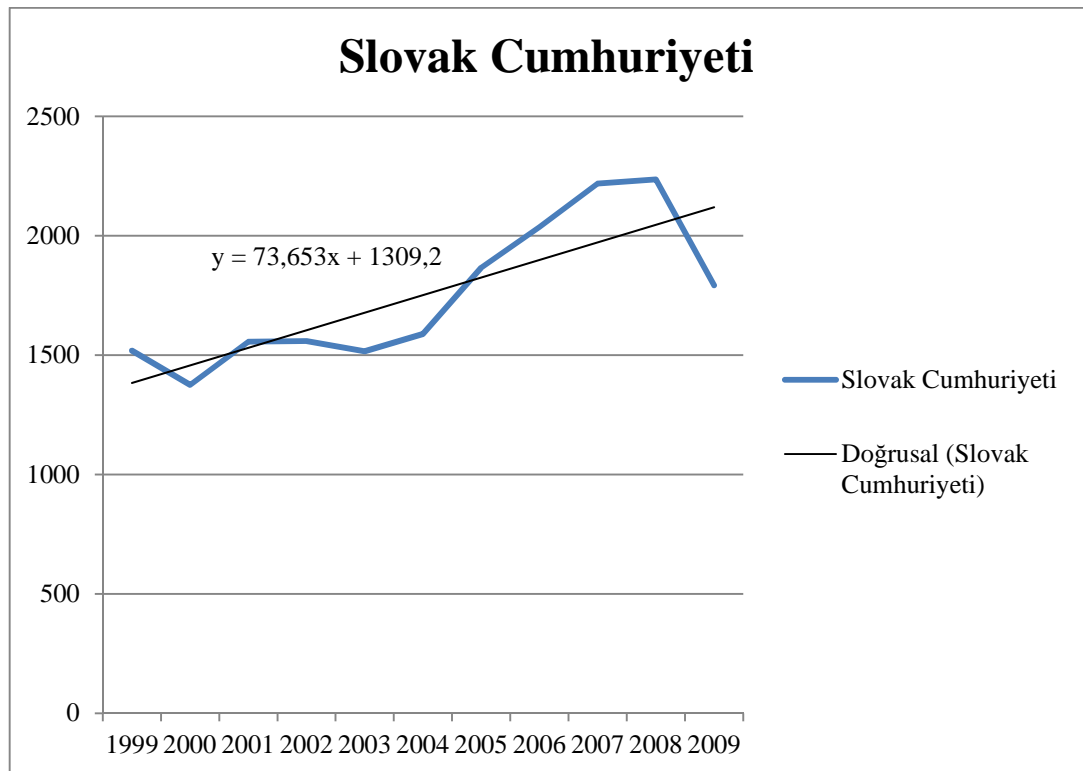
Grafik 5.43. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Hollanda



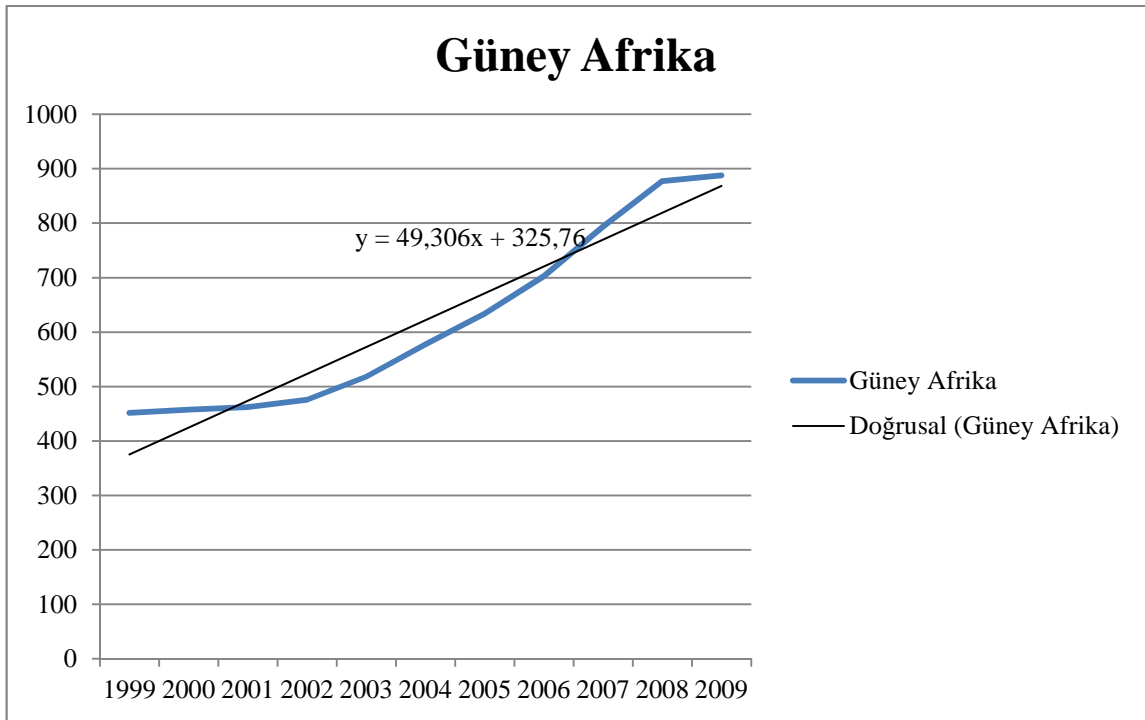
Grafik 5.44. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Norveç



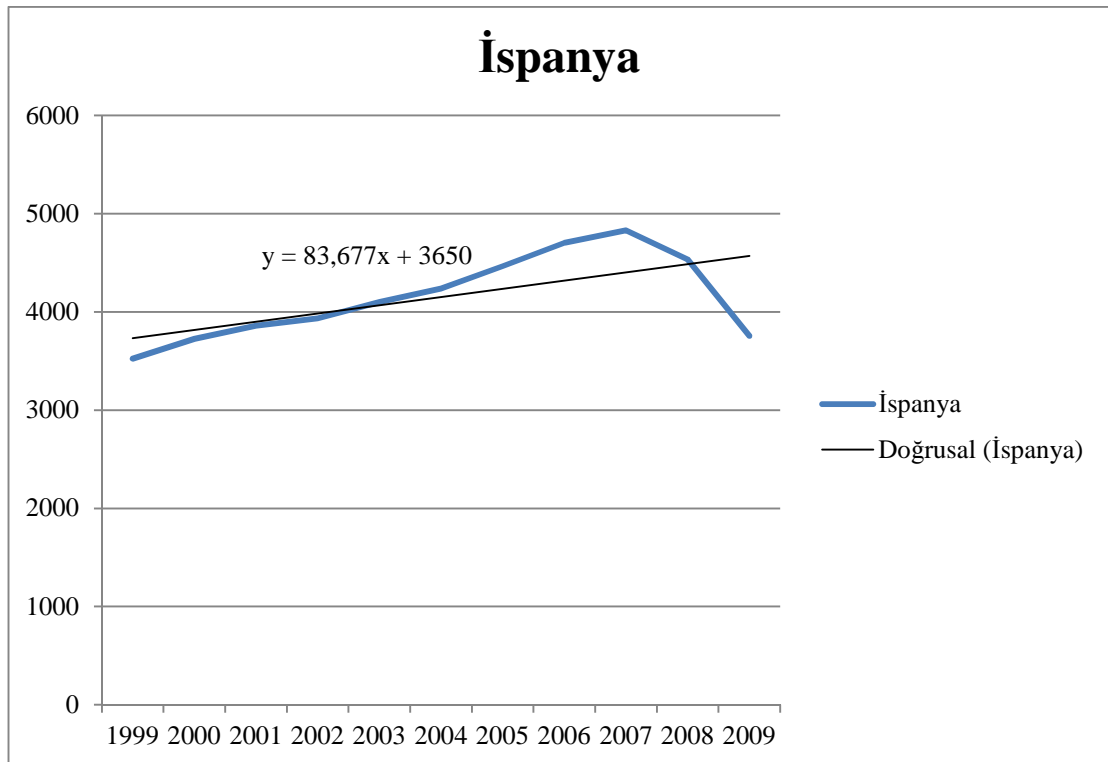
Grafik 5.45. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Polonya



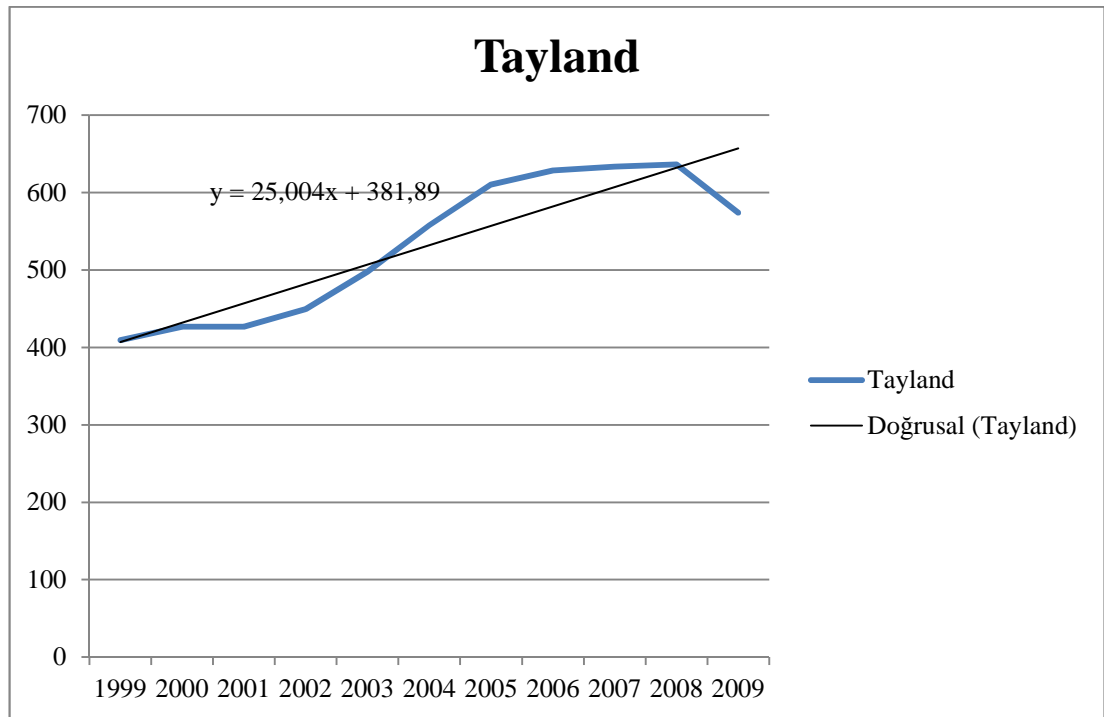
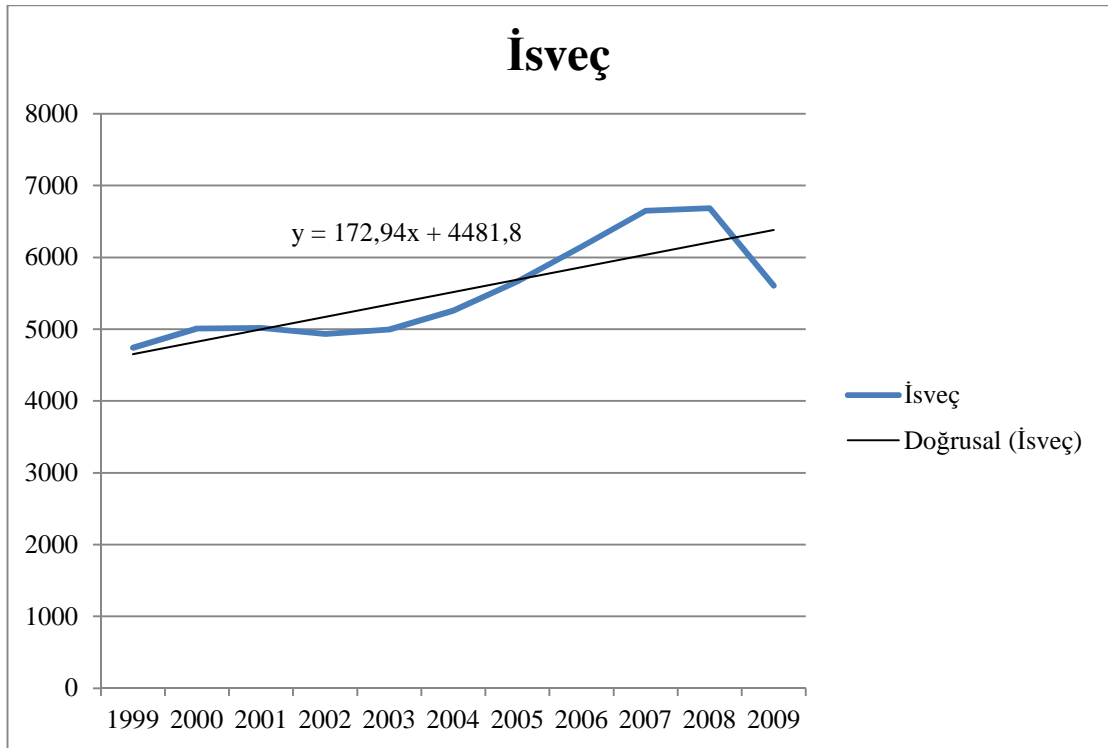
Grafik 5.46. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Slovak Cumhuriyeti

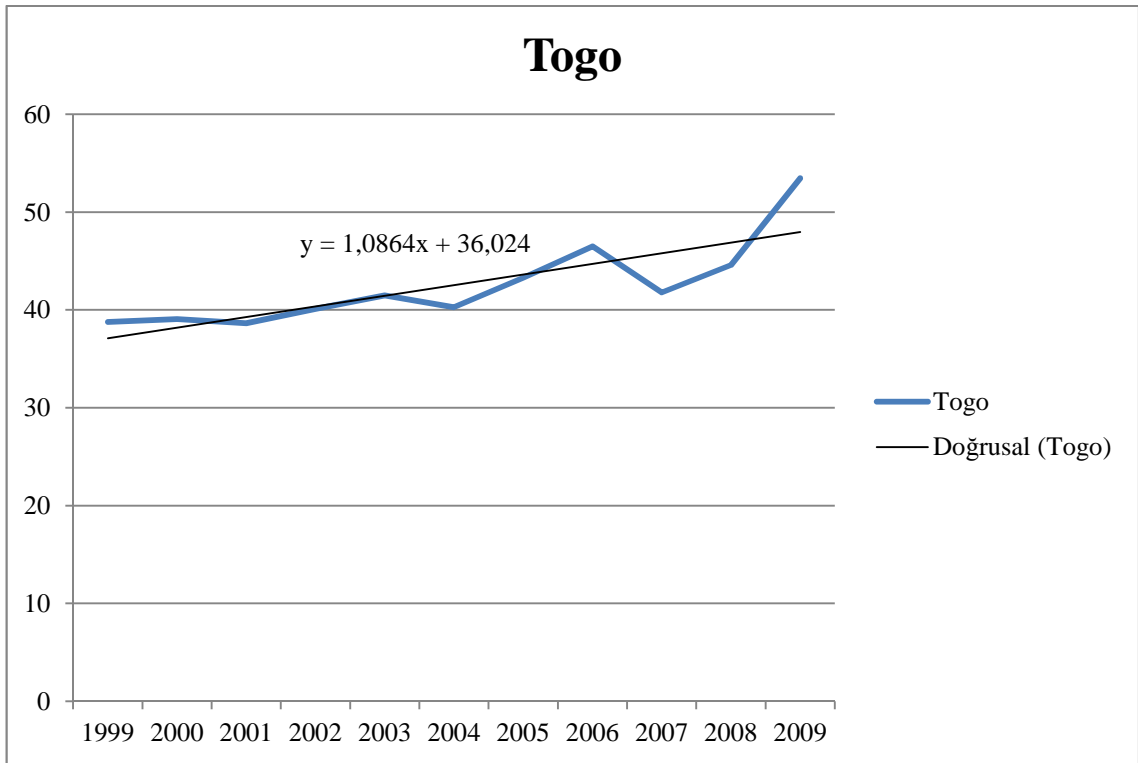


Grafik 5.47. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Güney Afrika

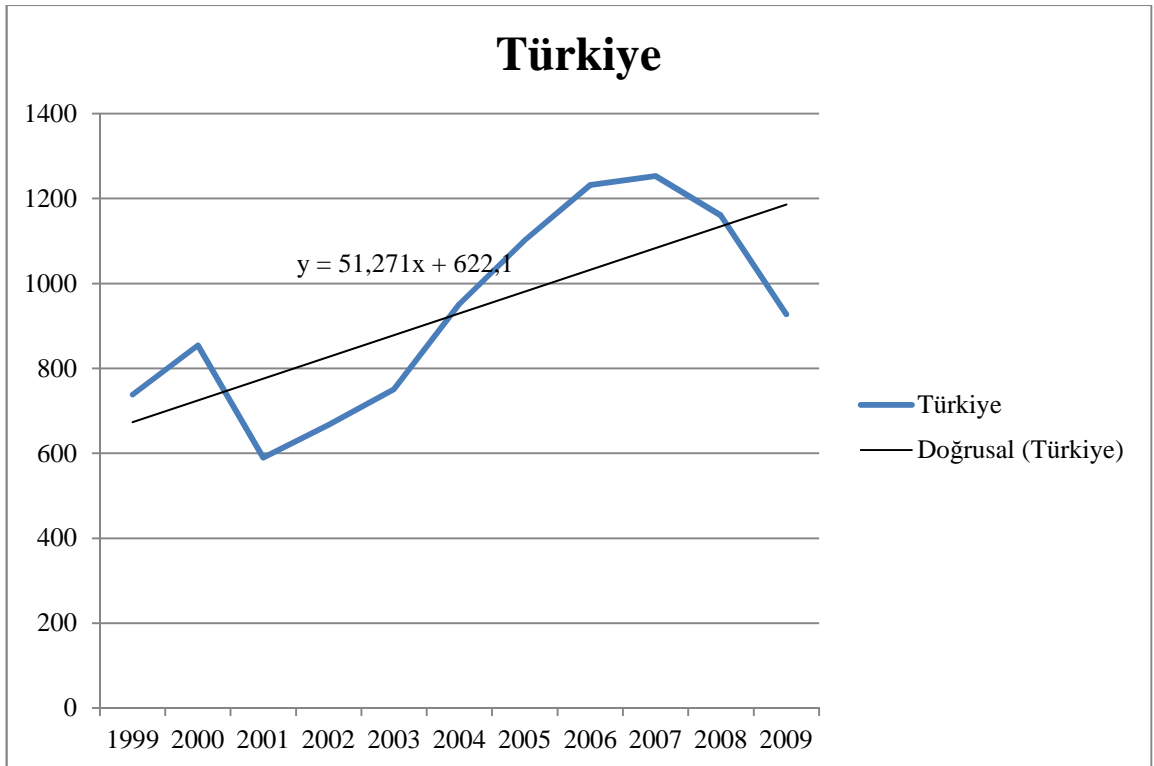


Grafik 5.48. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İspanya

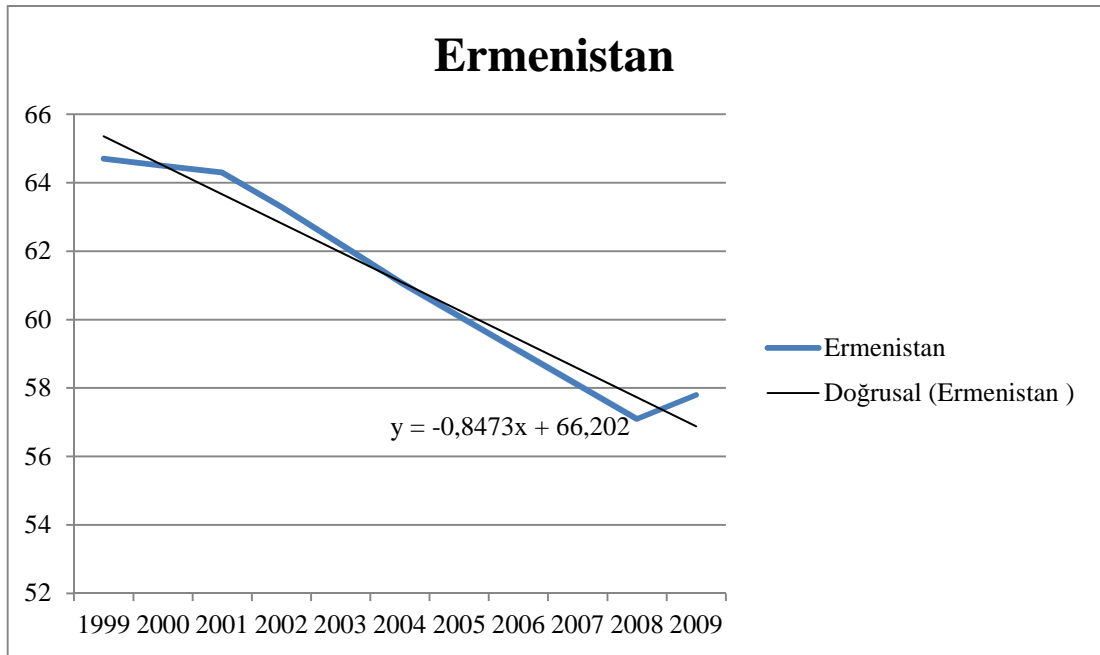
Grafik 5.49. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – İsveç**Grafik 5.50.** K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Tayland



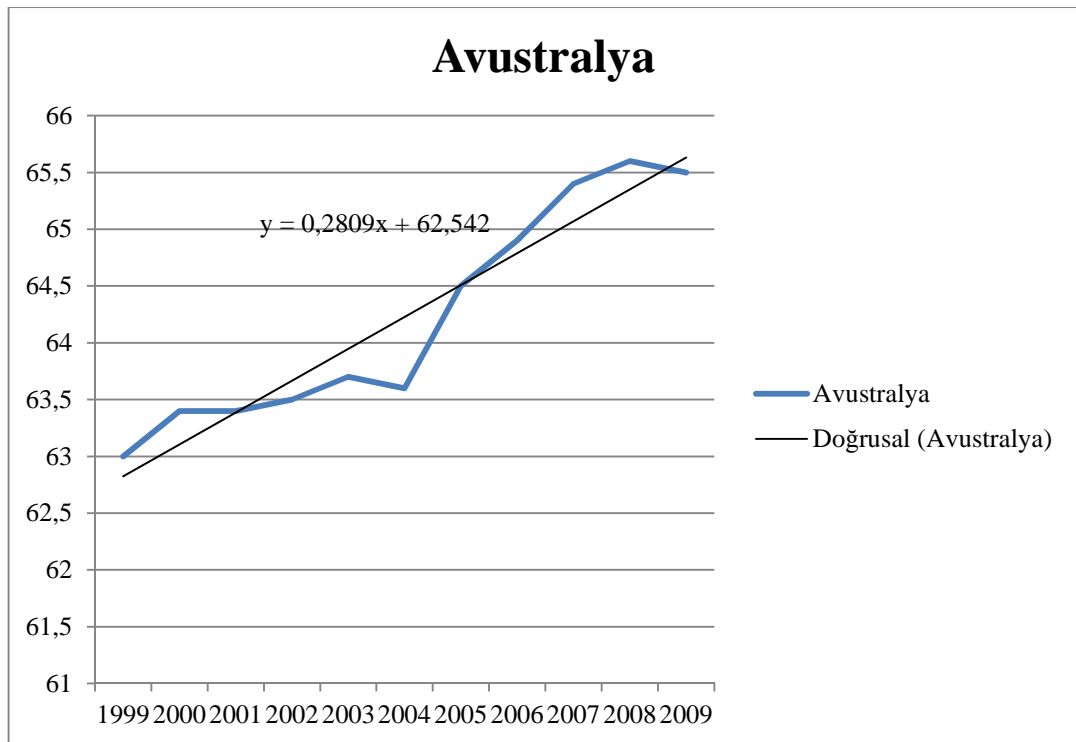
Grafik 5.51. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Togo



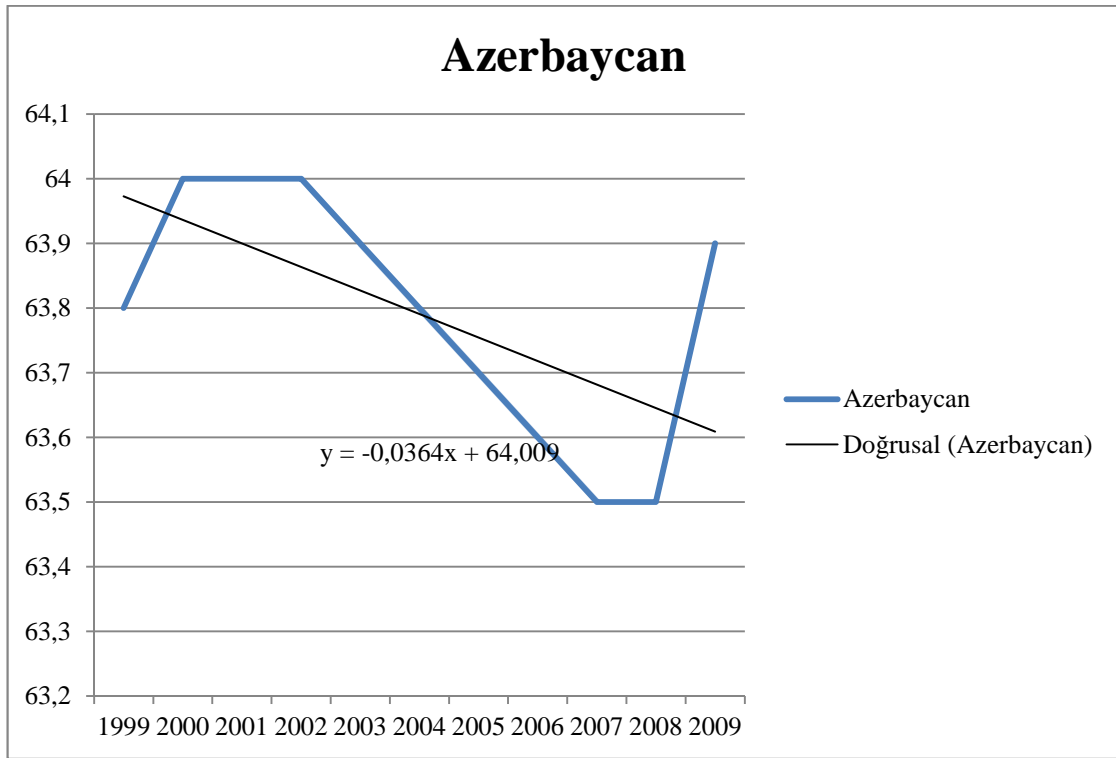
Grafik 5.52. K Serisinin Zaman Yolu Grafiği – Türkiye



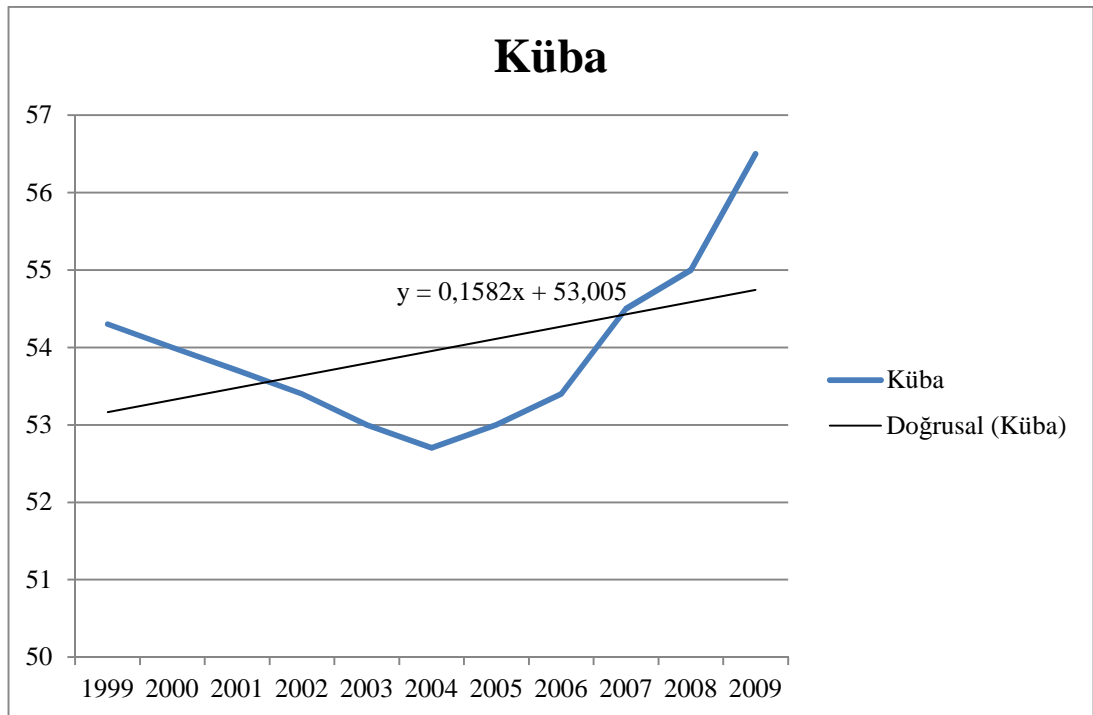
Grafik 5.53. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Ermenistan



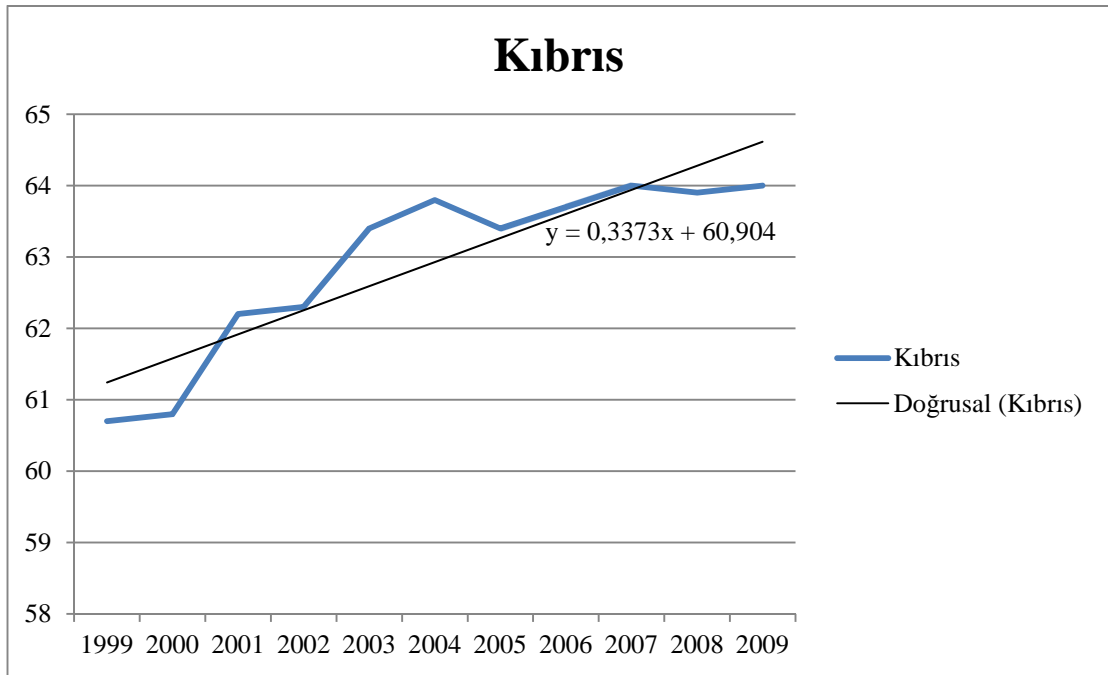
Grafik 5.54. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Avustralya



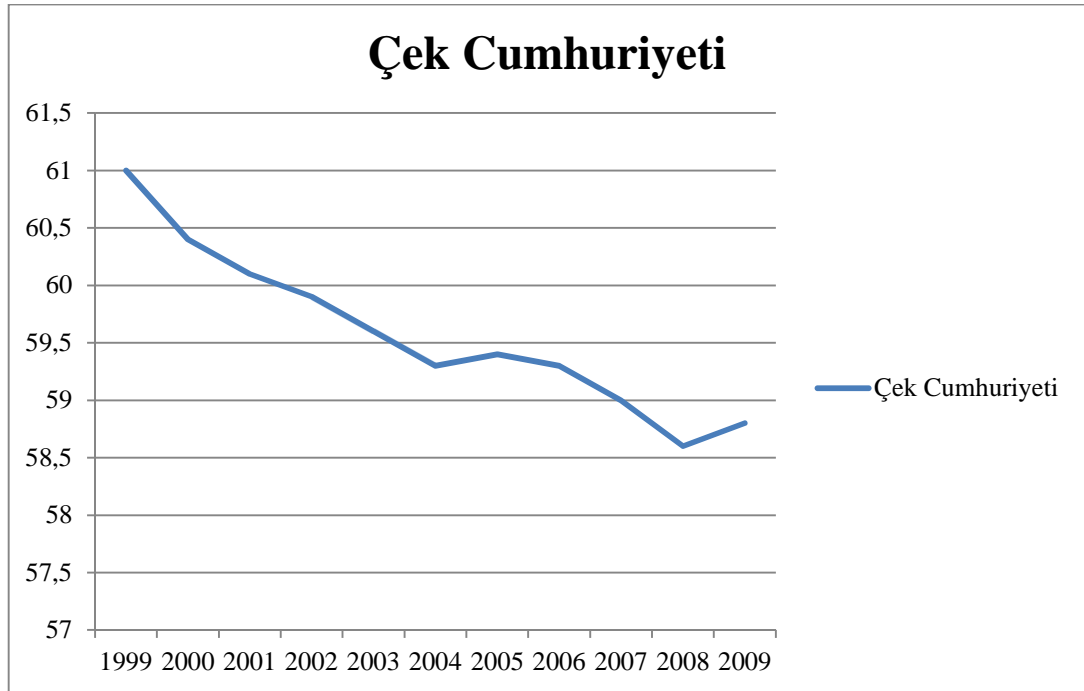
Grafik 5.55. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Azerbaycan



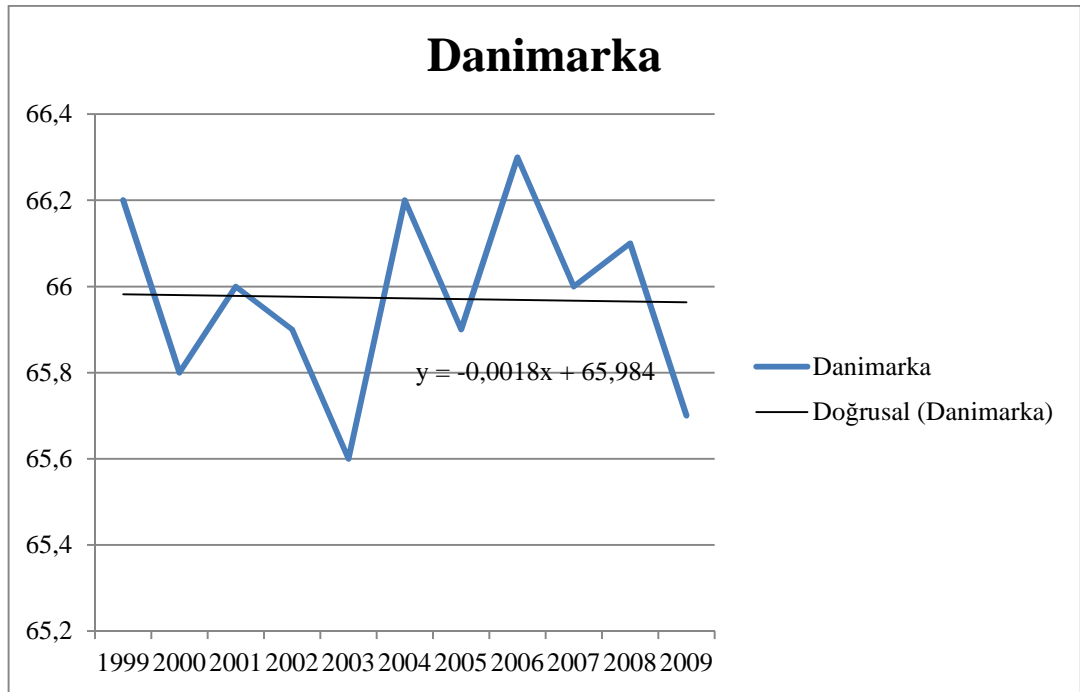
Grafik 5.56. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Küba



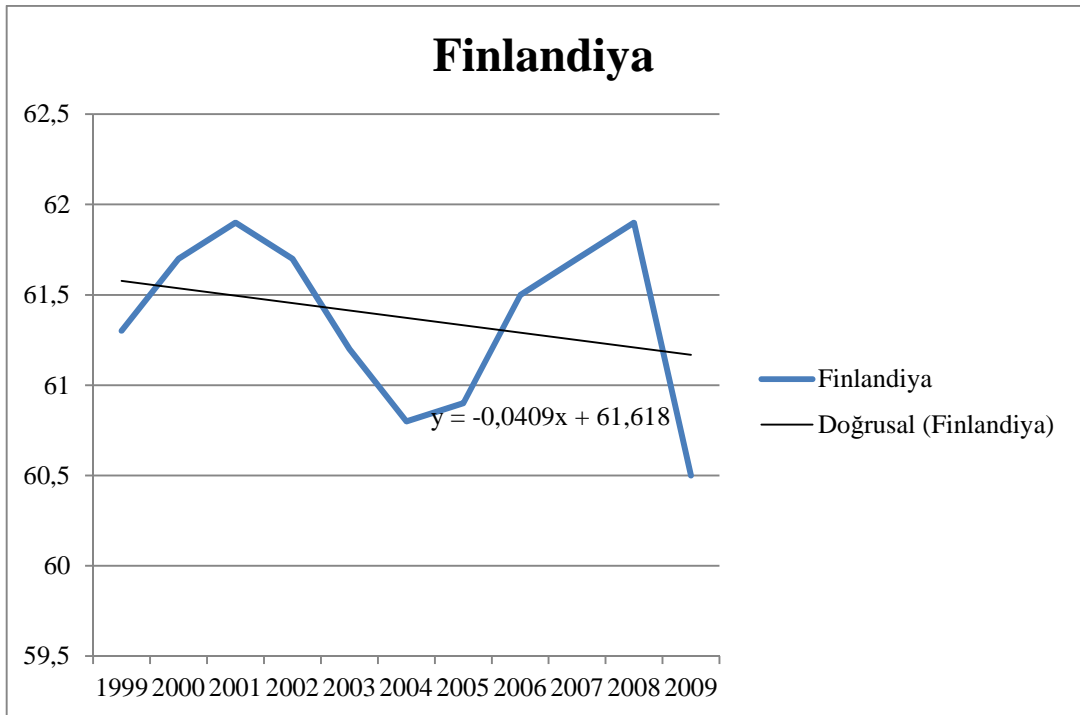
Grafik 5.57. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Kıbrıs



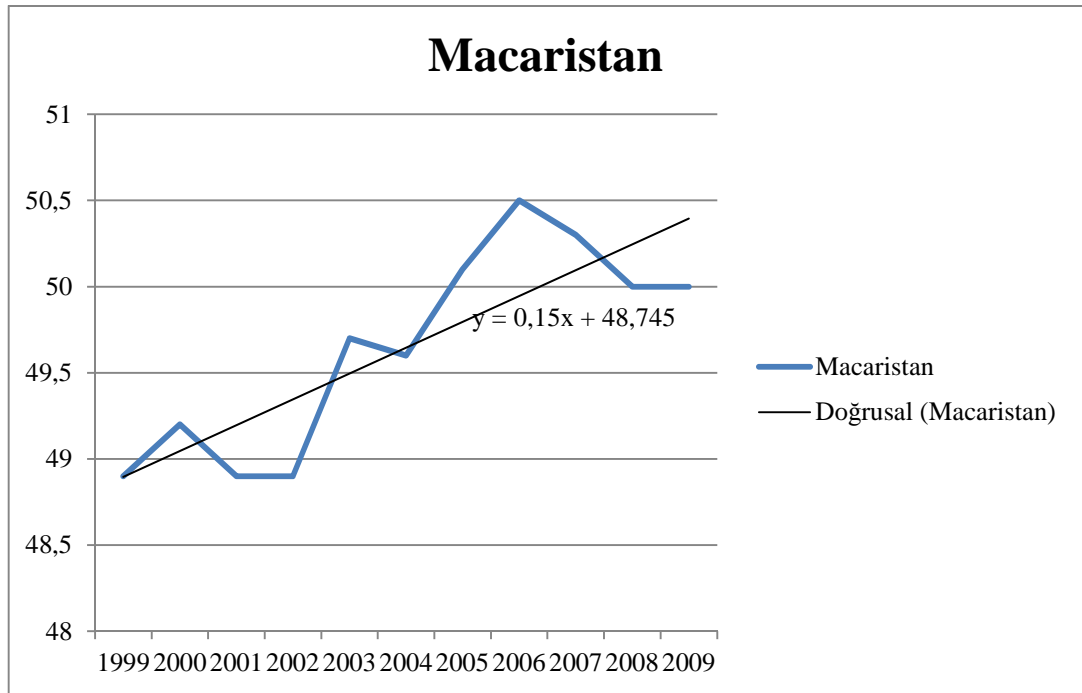
Grafik 5.58. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Çek Cumhuriyeti



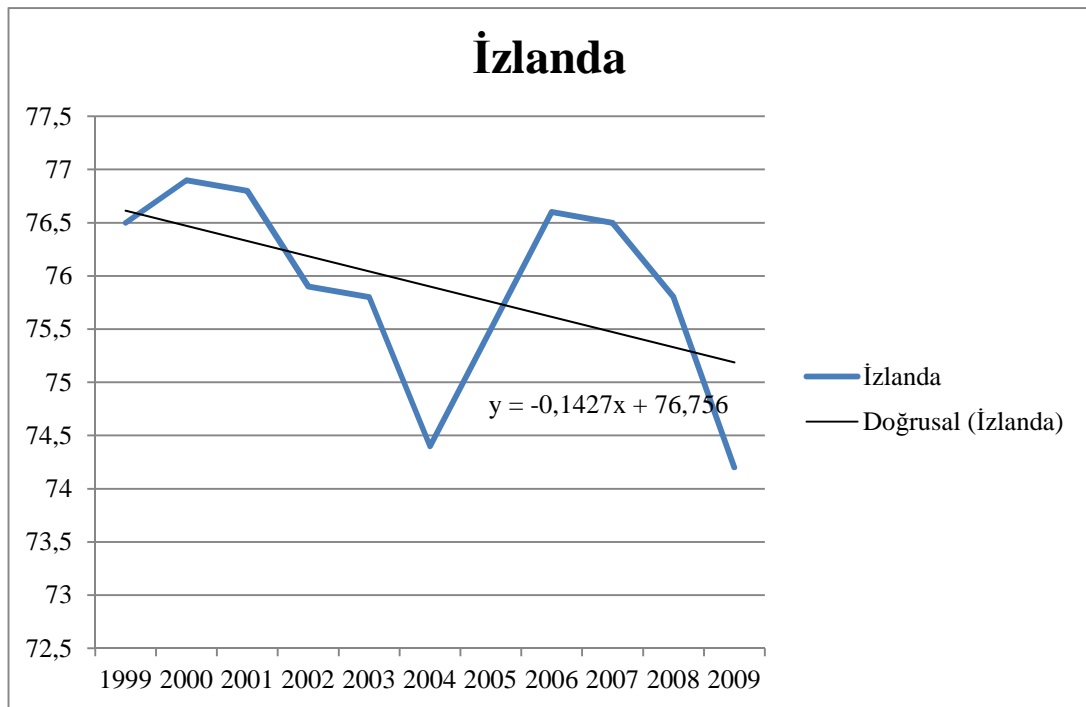
Grafik 5.59. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Danimarka



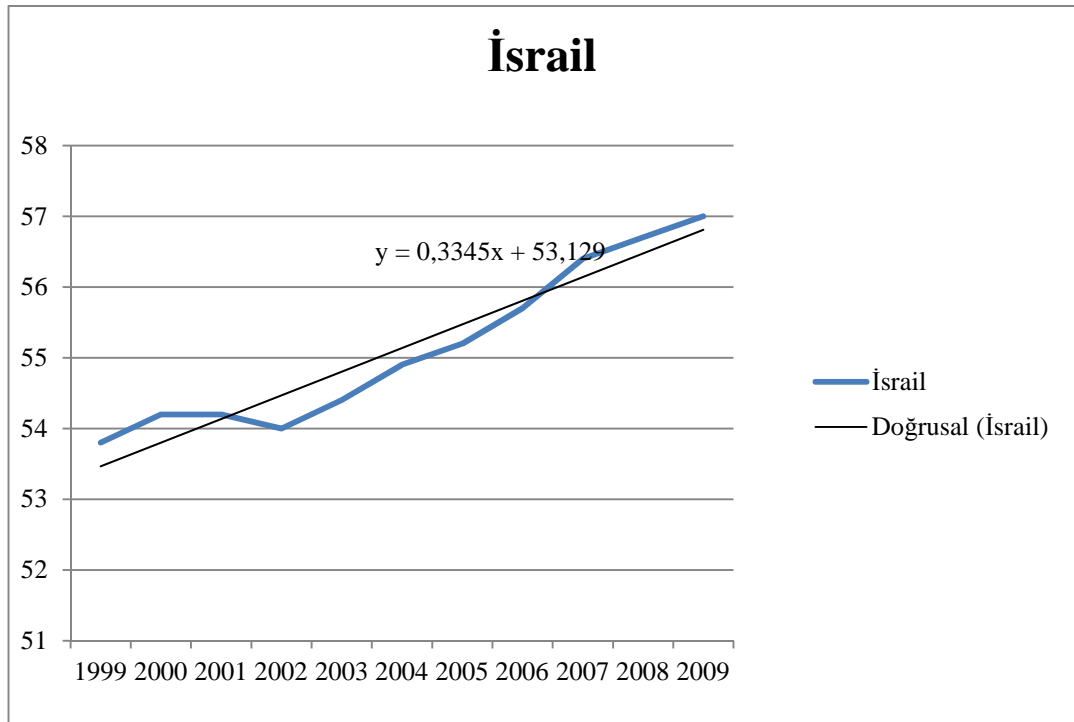
Grafik 5.60. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Finlandiya



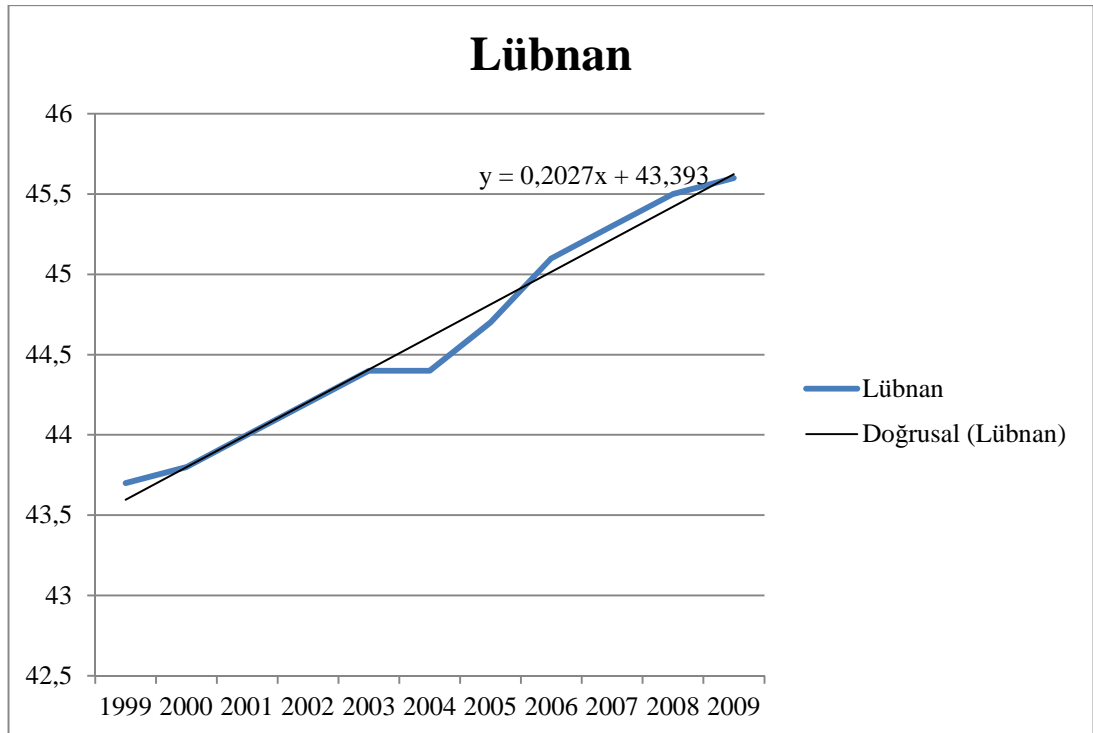
Grafik 5.61. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Macaristan



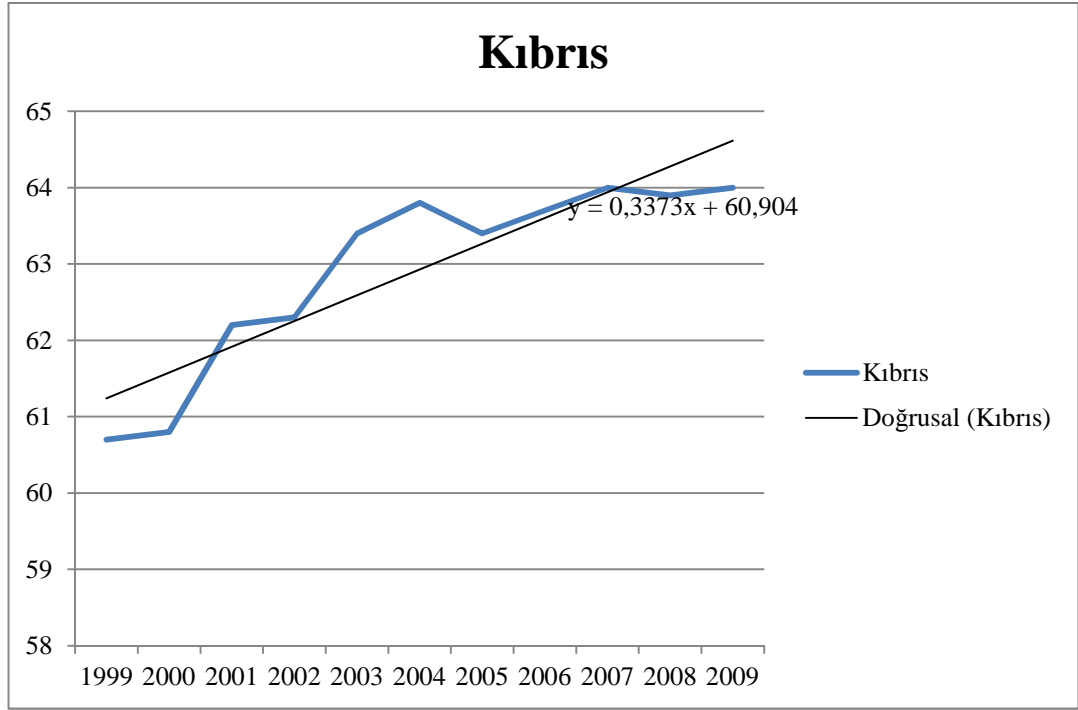
Grafik 5.62. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İzlanda



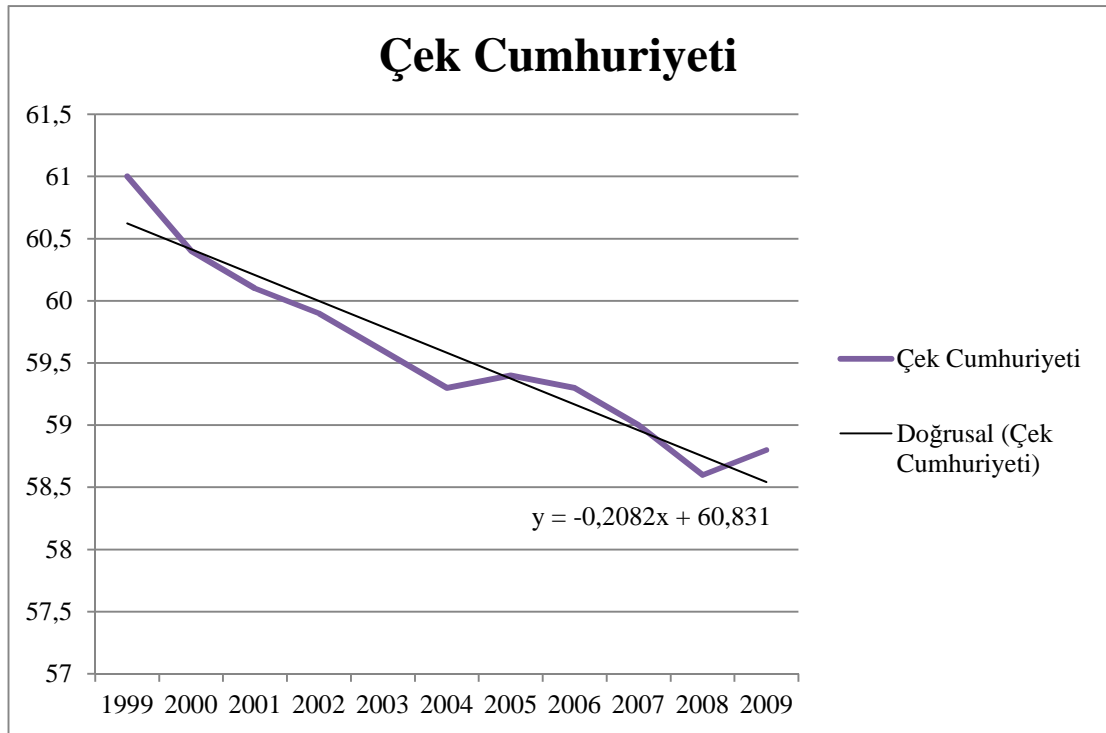
Grafik 5.63. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İsrail



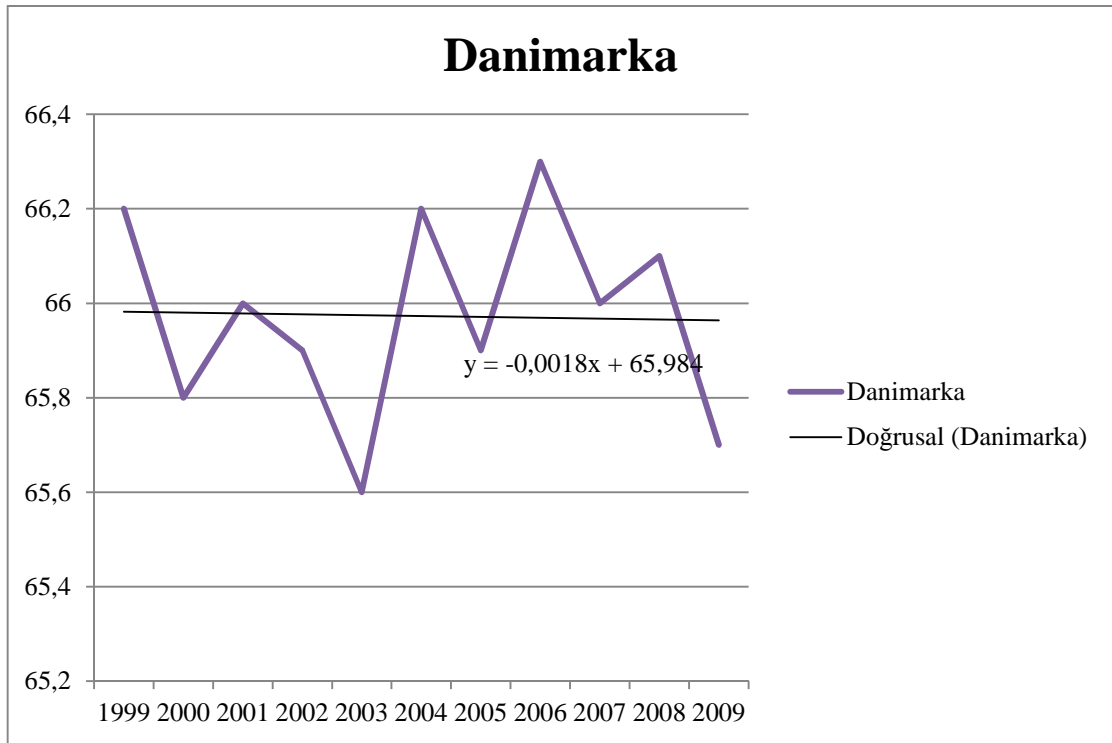
Grafik 5.64. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Lübnan



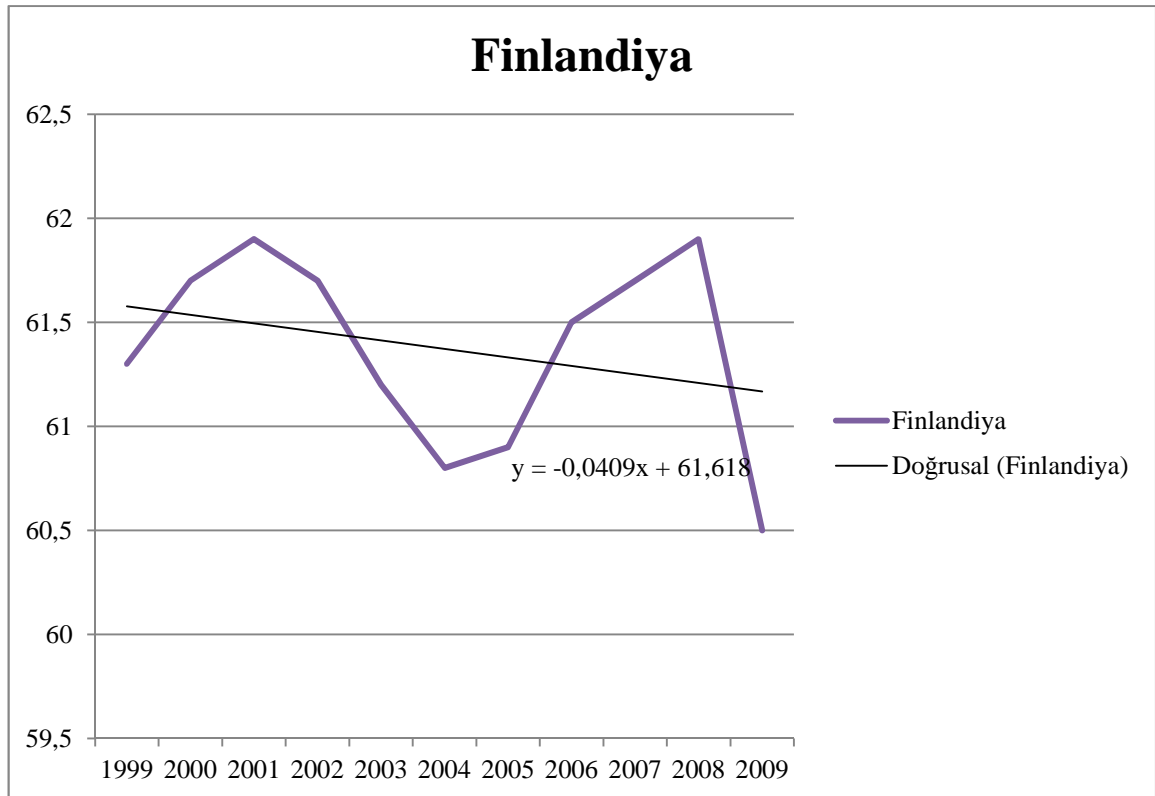
Grafik 5.65. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Kıbrıs



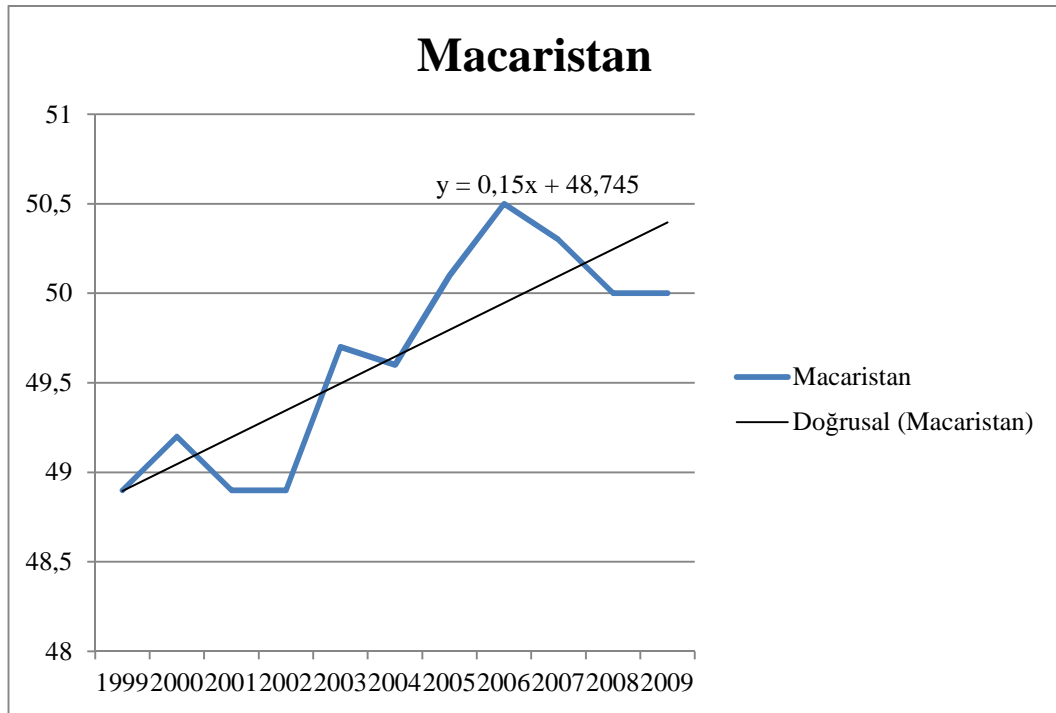
Grafik 5.66. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Çek Cumhuriyeti



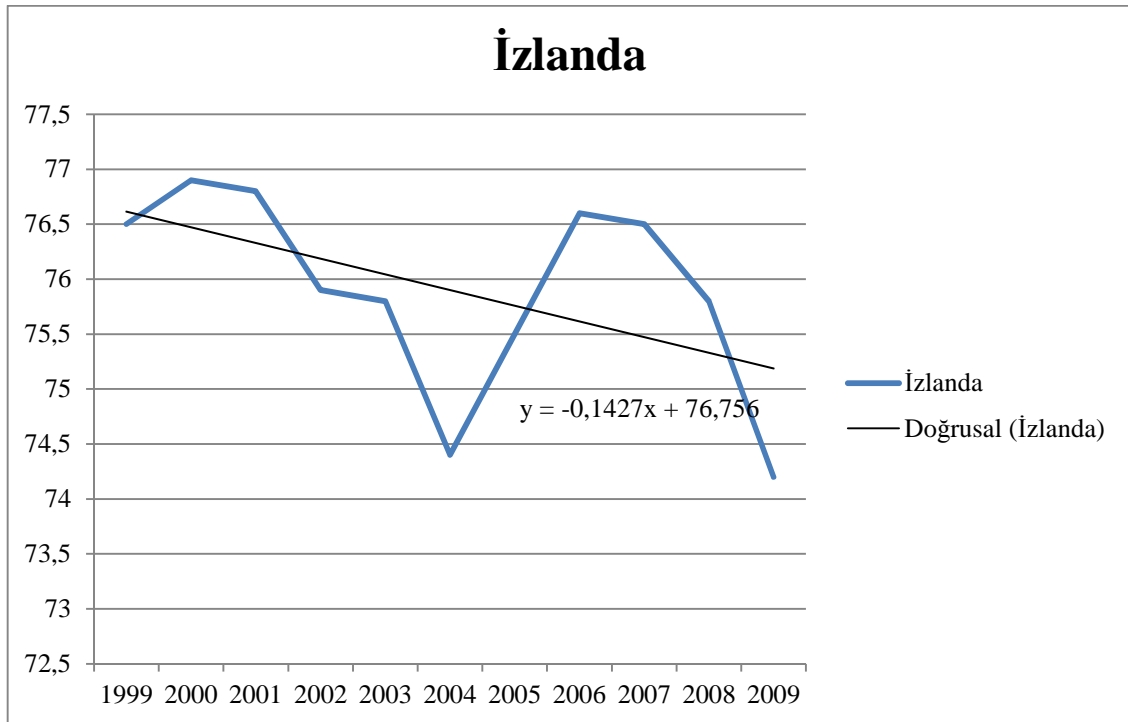
Grafik 5.67. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Danimarka



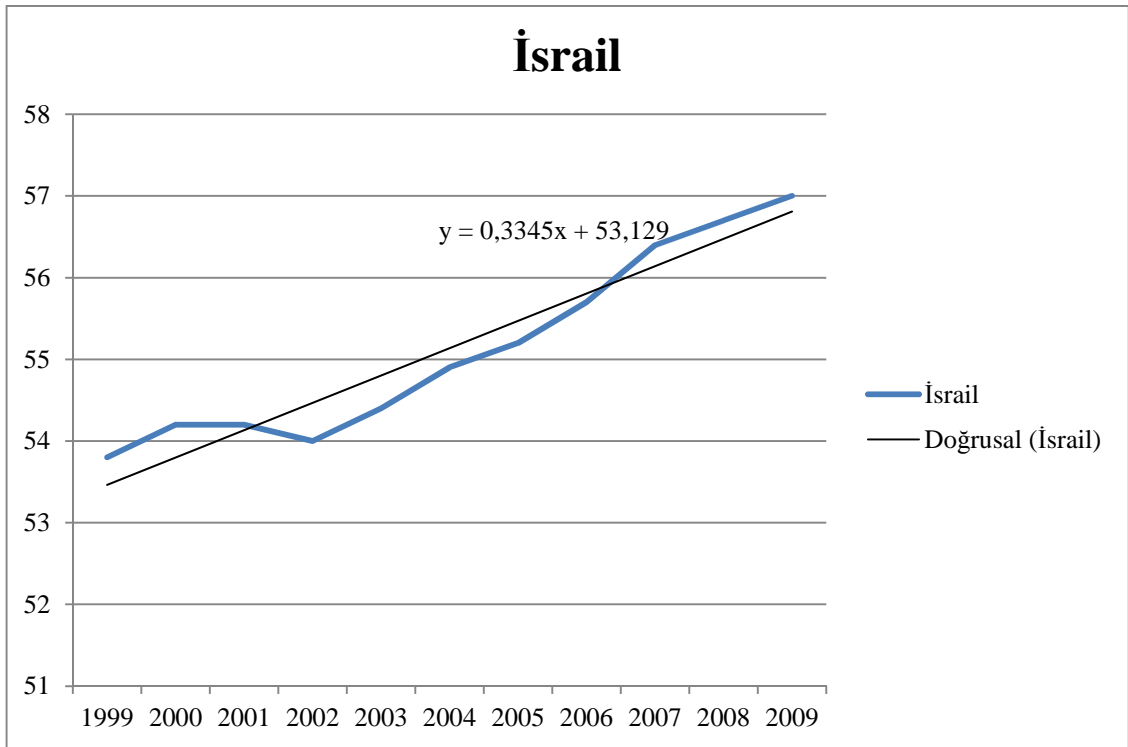
Grafik 5.68. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Finlandiya



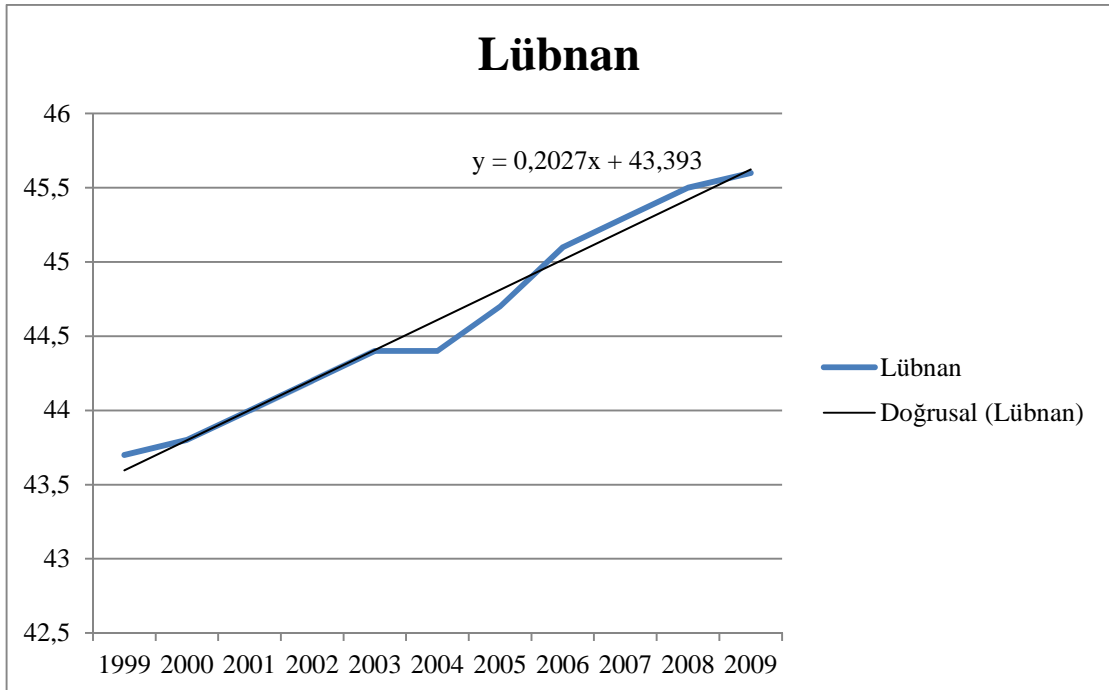
Grafik 5.69. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Macaristan



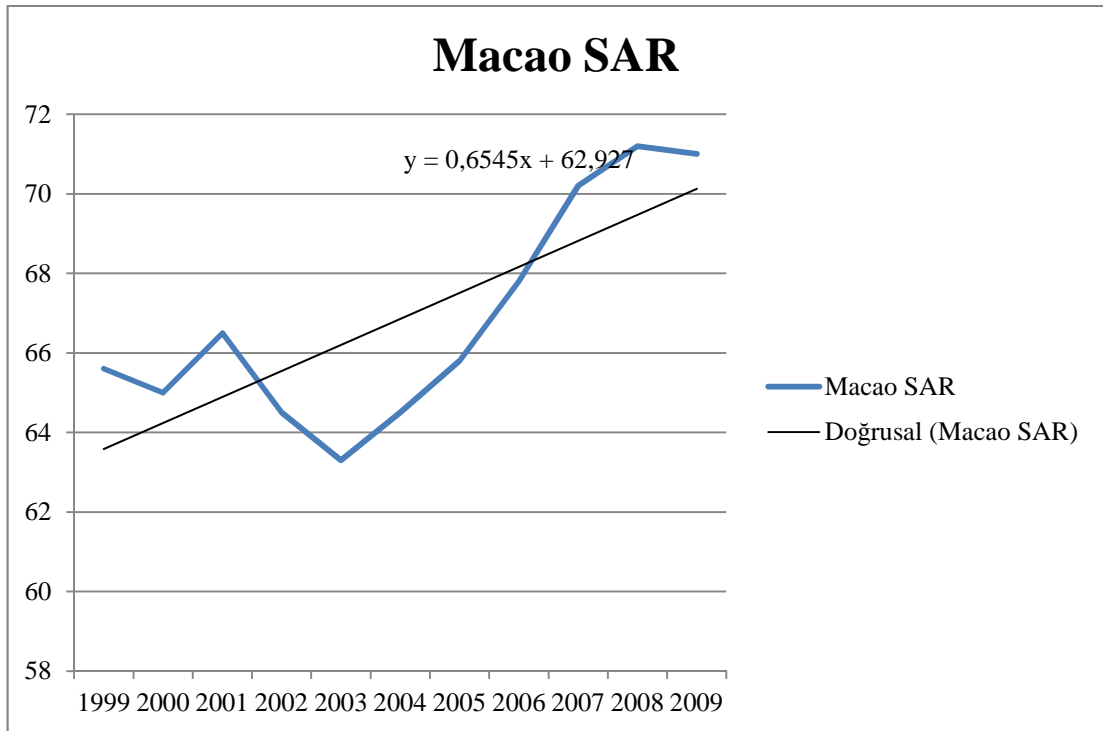
Grafik 5.70. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İzlanda



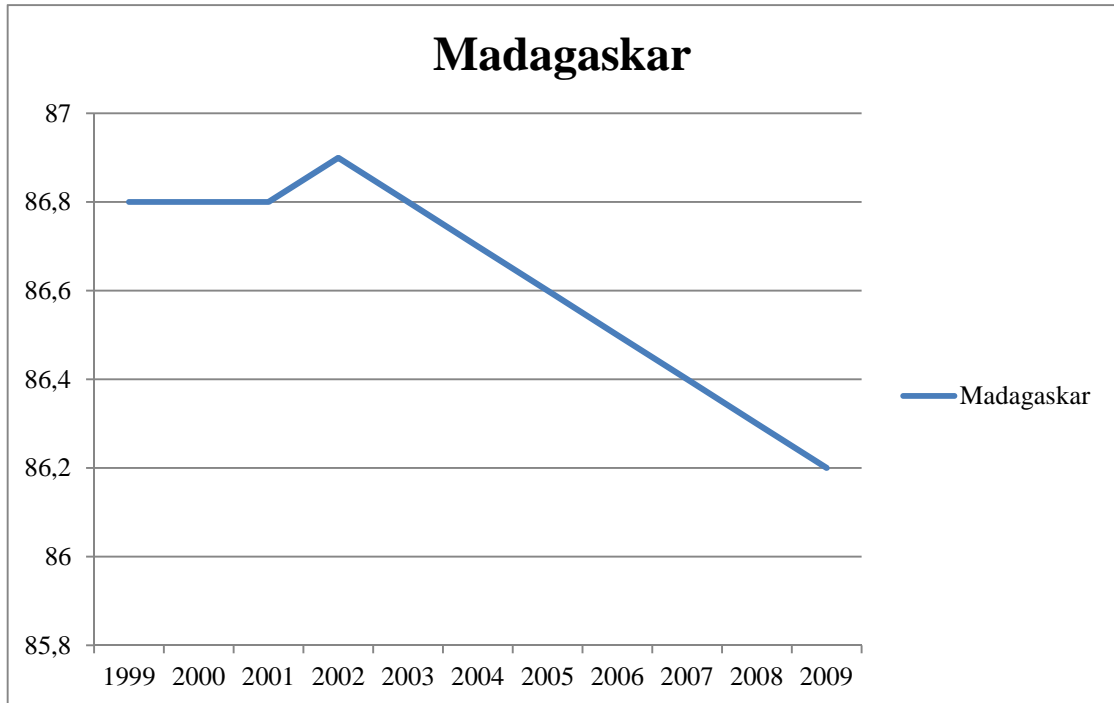
Grafik 5.71. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İsrail



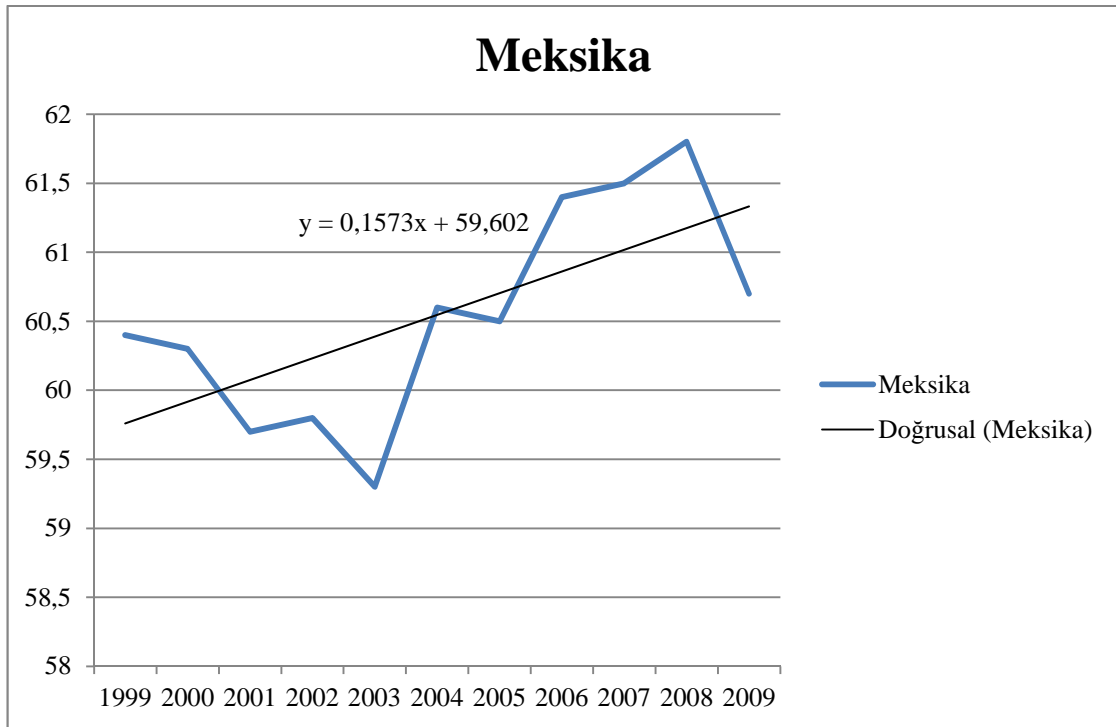
Grafik 5.72. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Lübnan



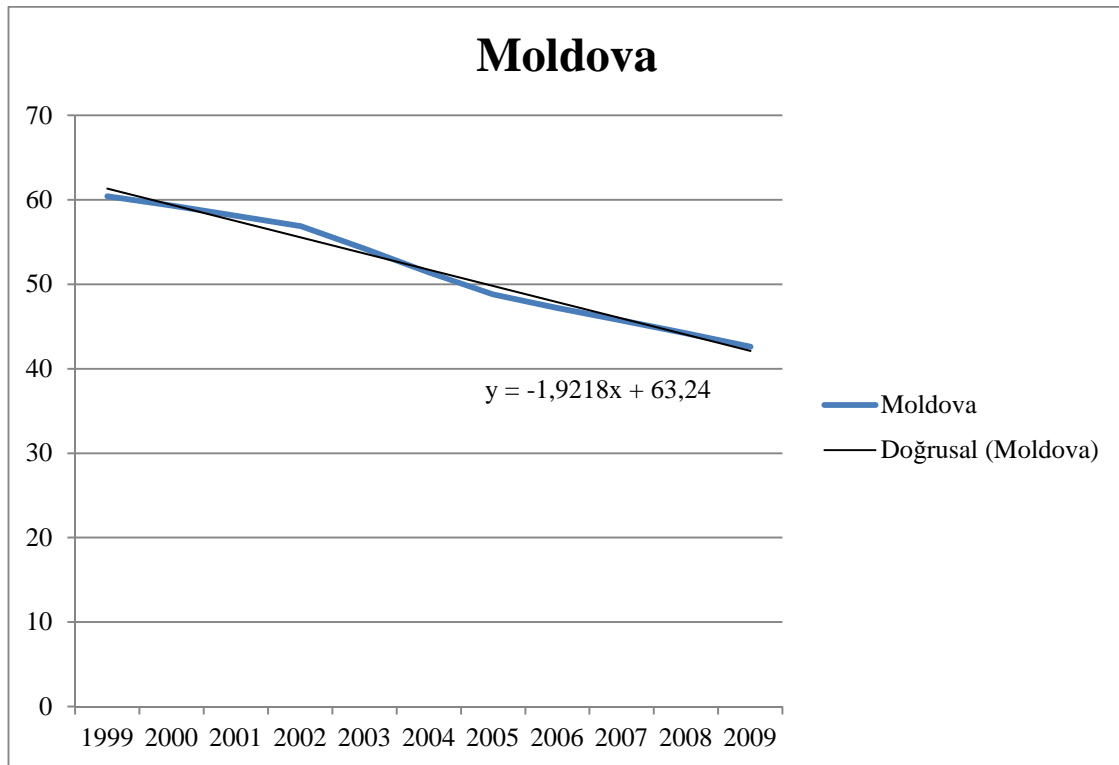
Grafik 5.73. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Macao SAR



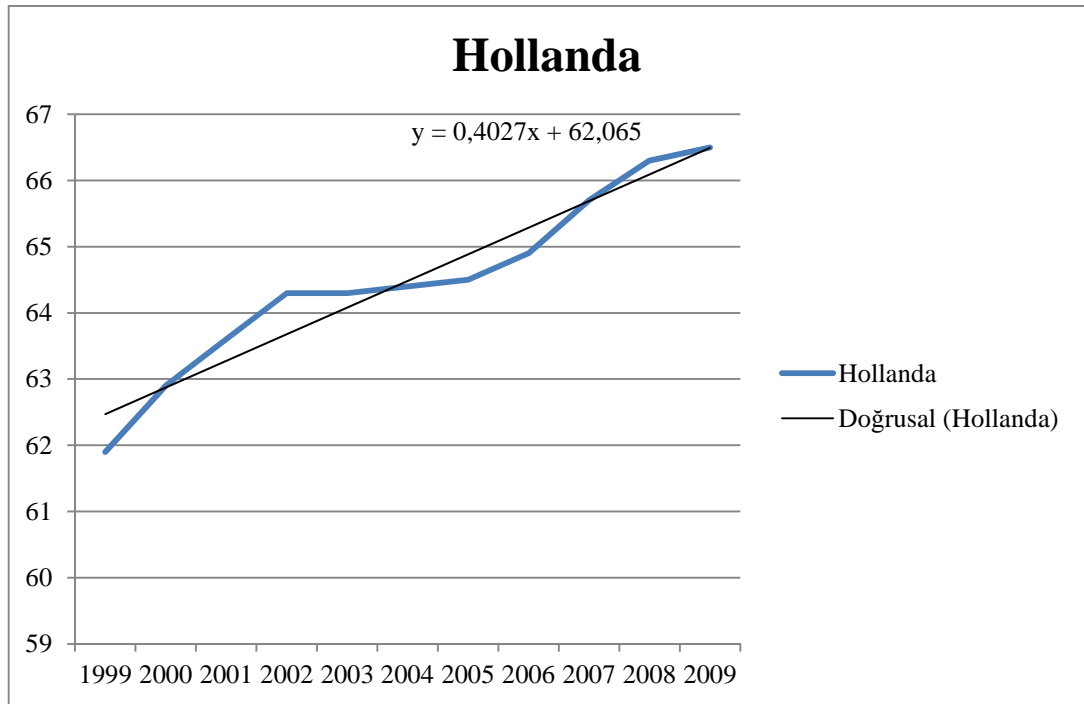
Grafik 5.74. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Madagaskar



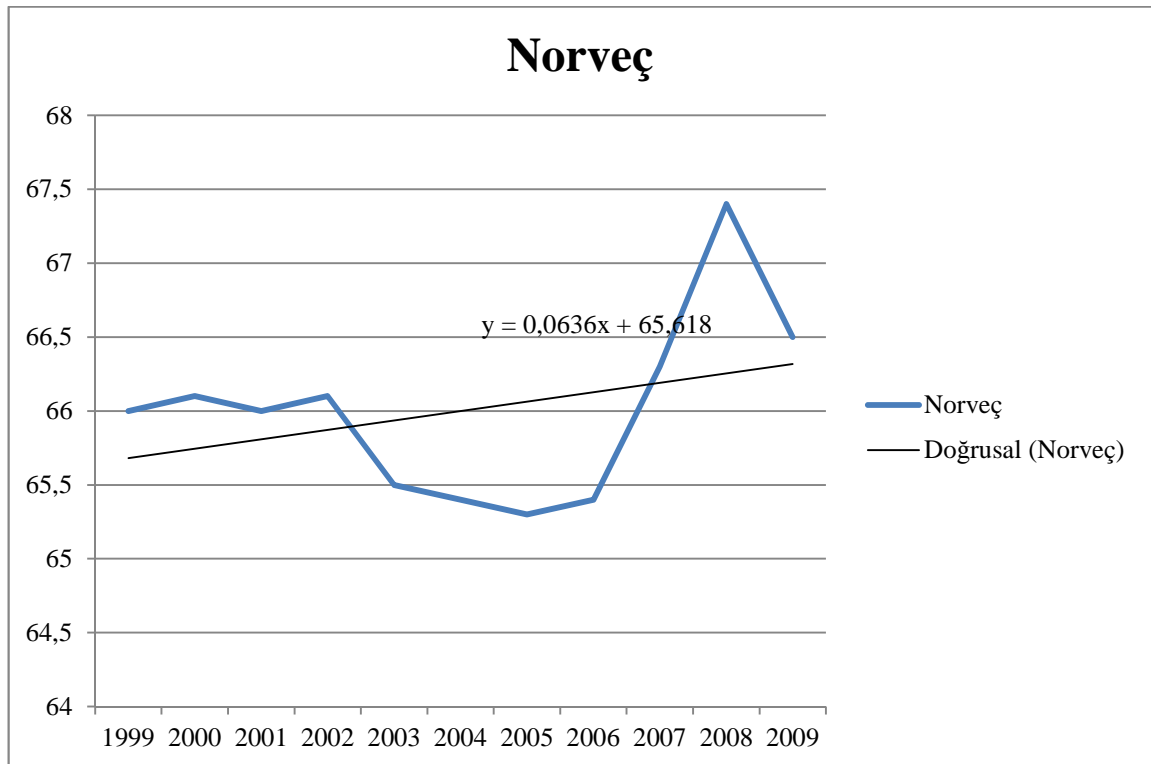
Grafik 5.75. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Meksika



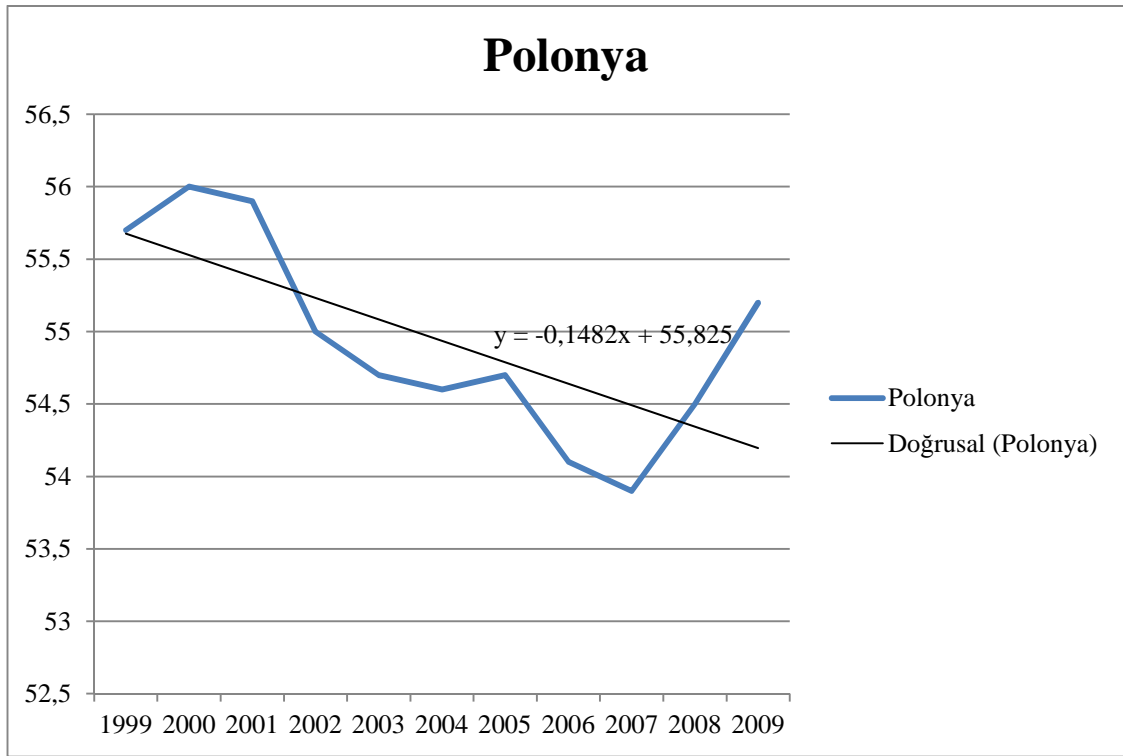
Grafik 5.76. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Moldova



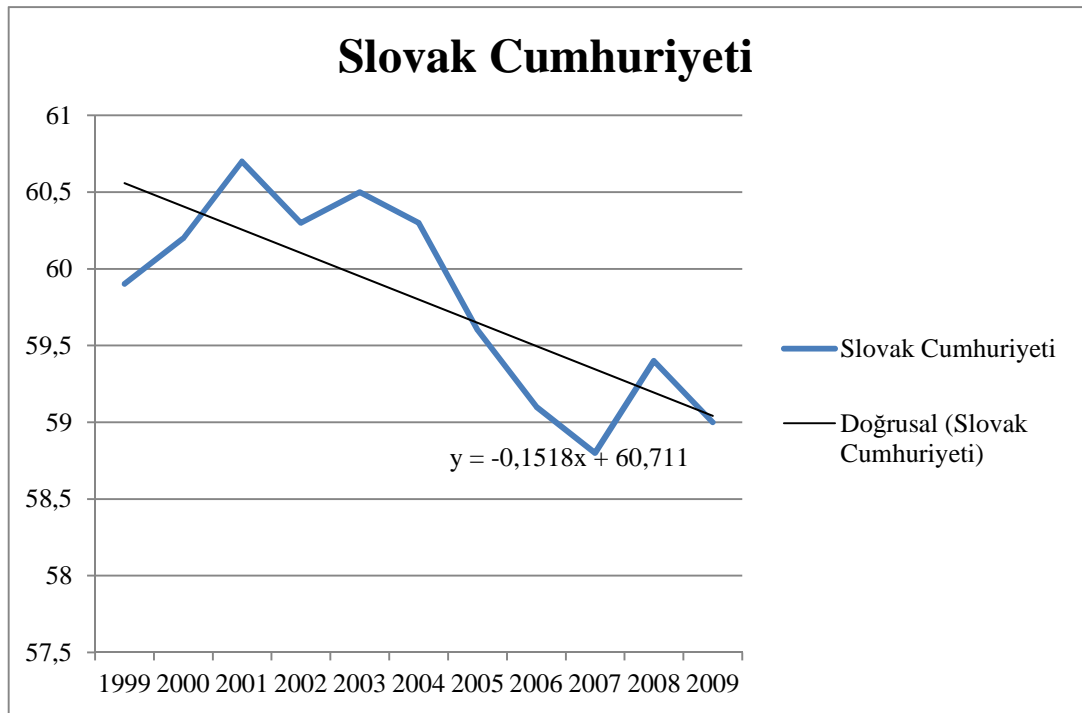
Grafik 5.77. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Hollanda



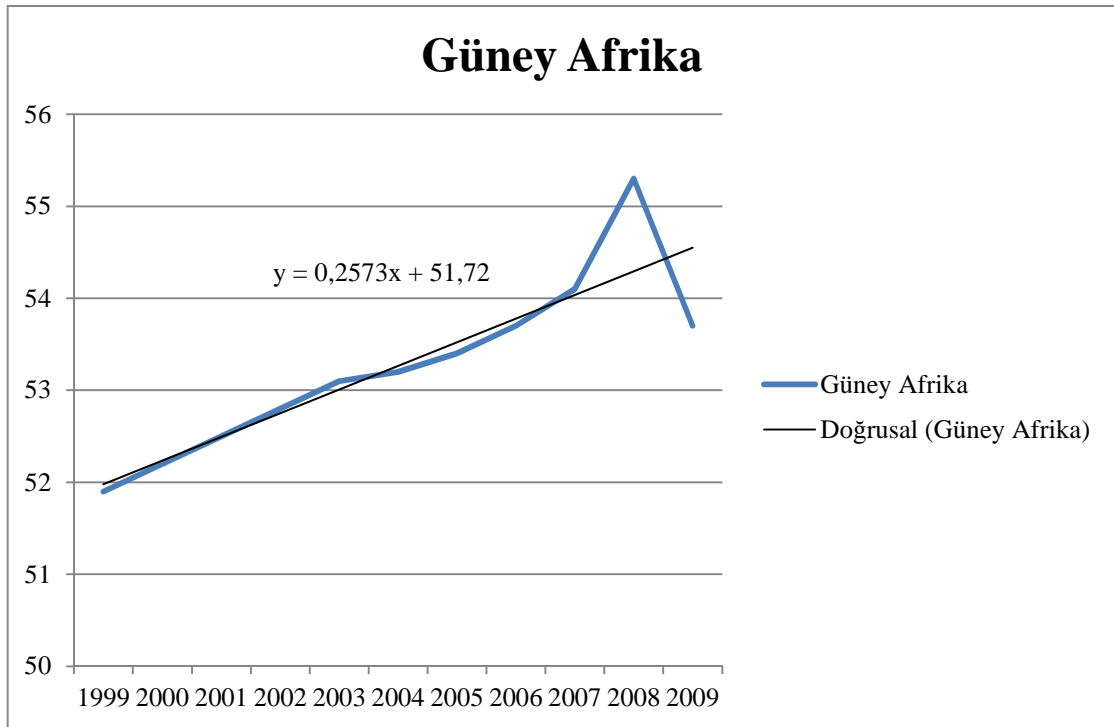
Grafik 5.78. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Norveç



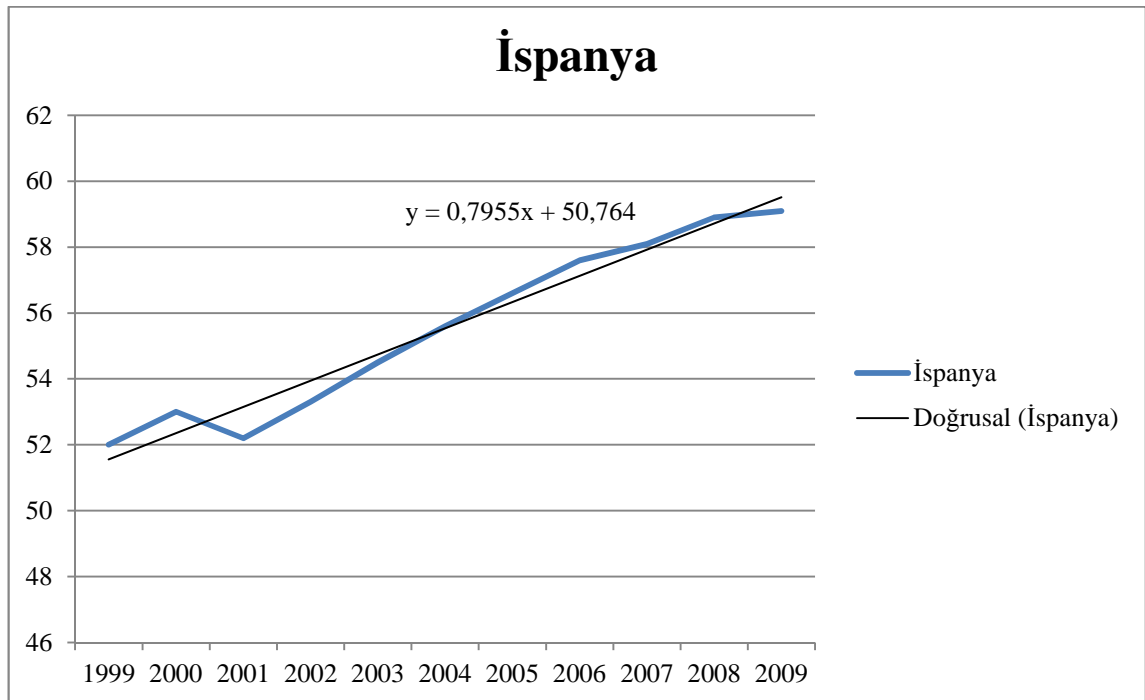
Grafik 5.79. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Polonya



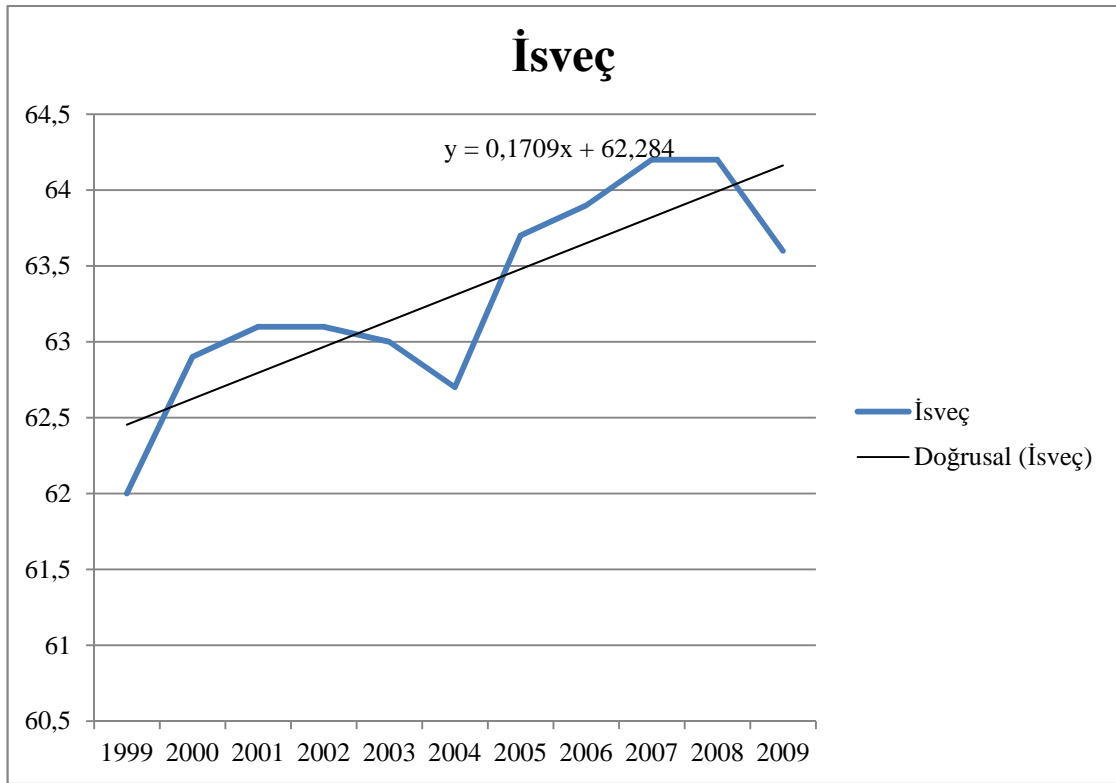
Grafik 5.80. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Slovak Cumhuriyeti



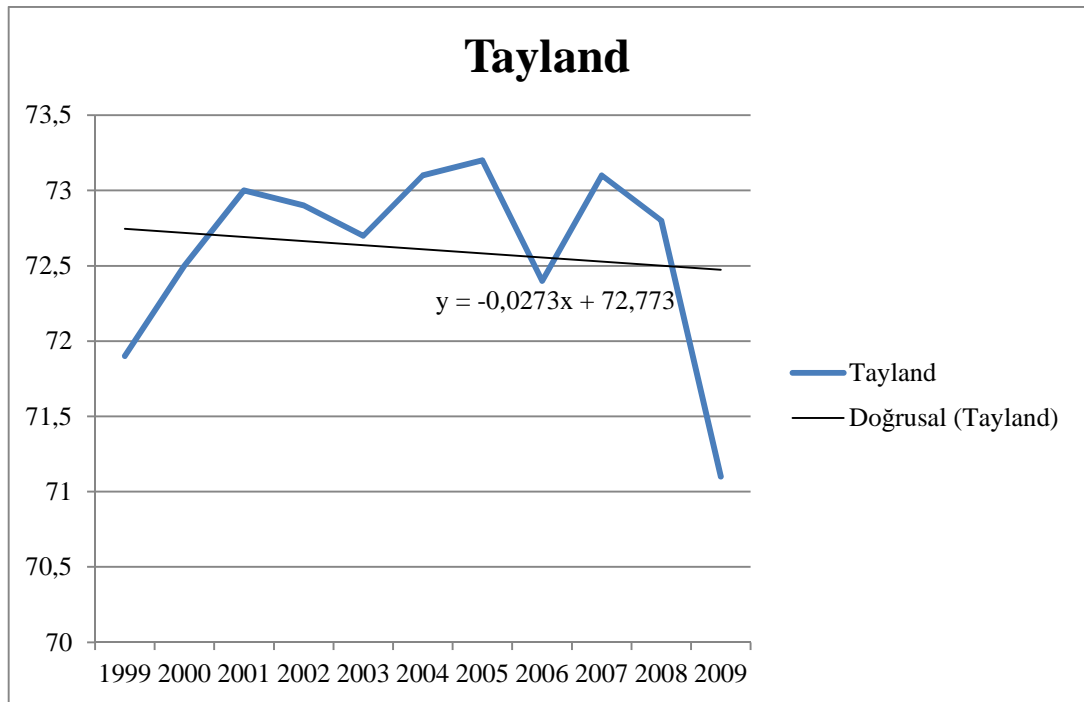
Grafik 5.81. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Güney Afrika



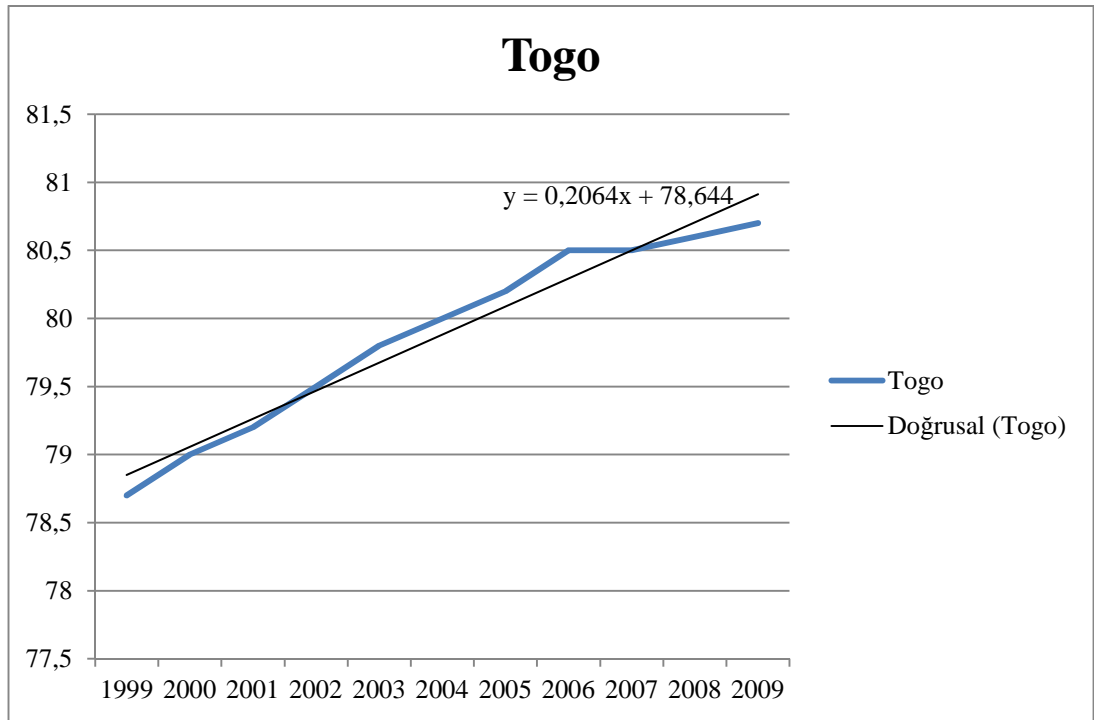
Grafik 5.82. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İspanya



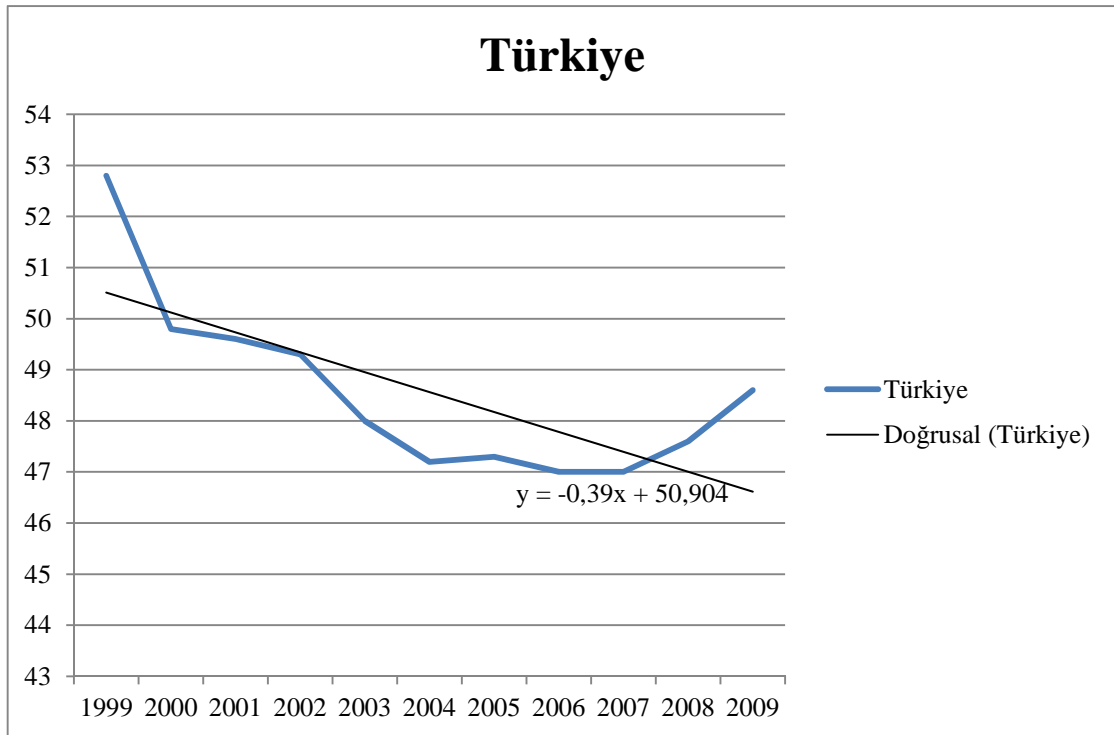
Grafik 5.83. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – İsveç



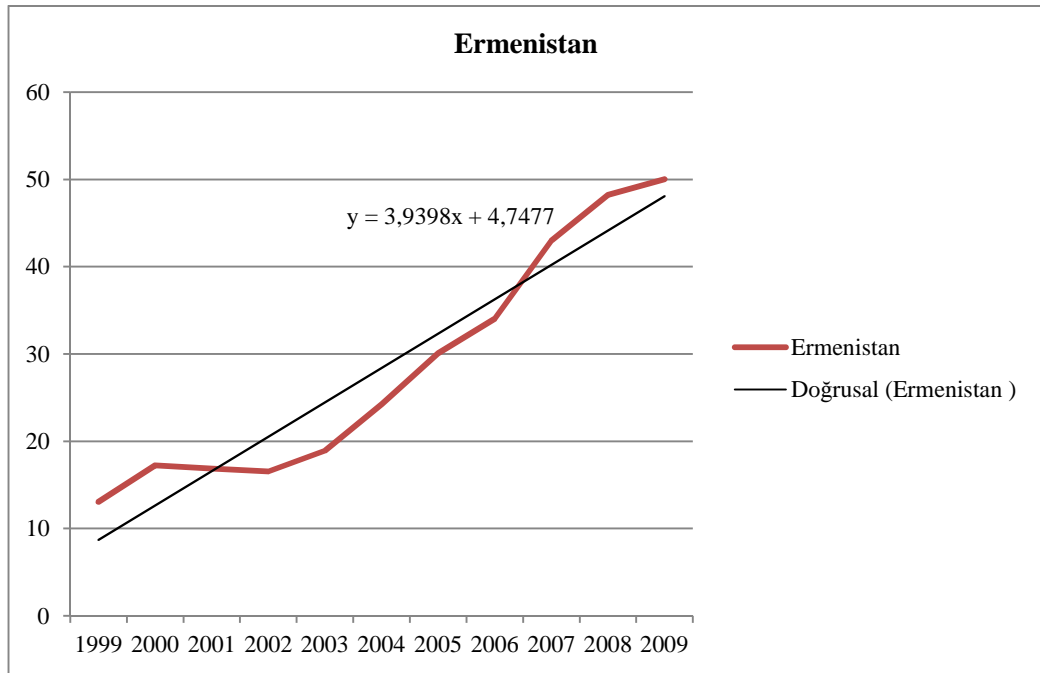
Grafik 5.84. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Tayland



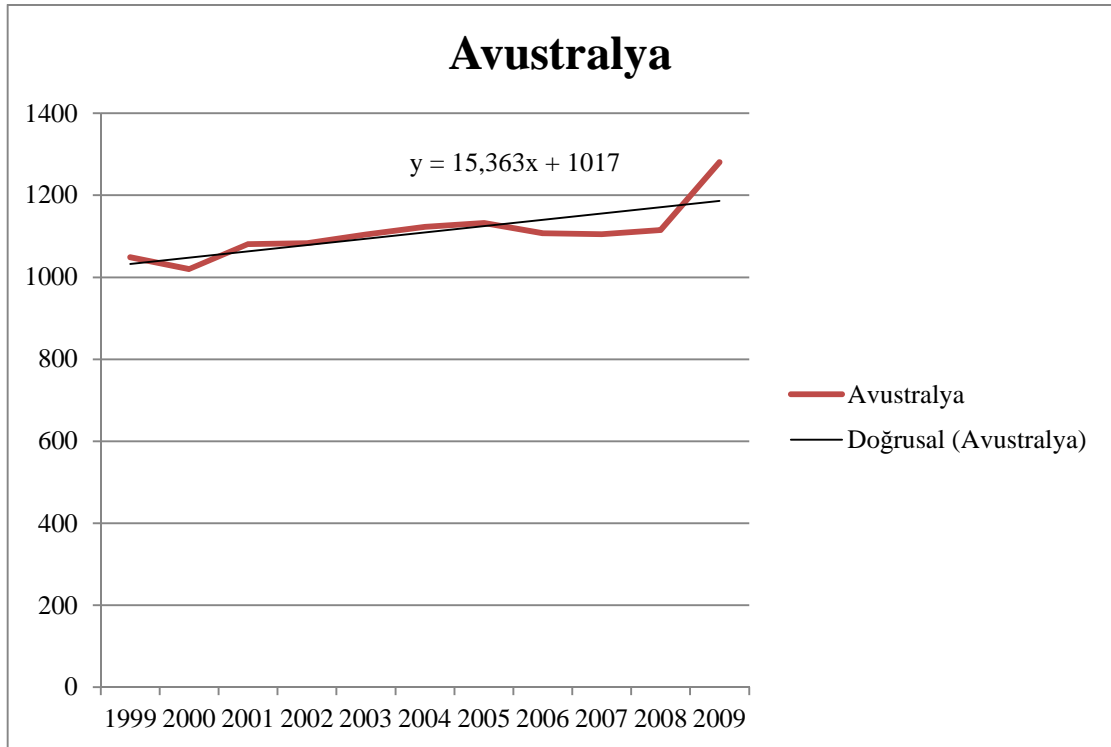
Grafik 5.85. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Togo



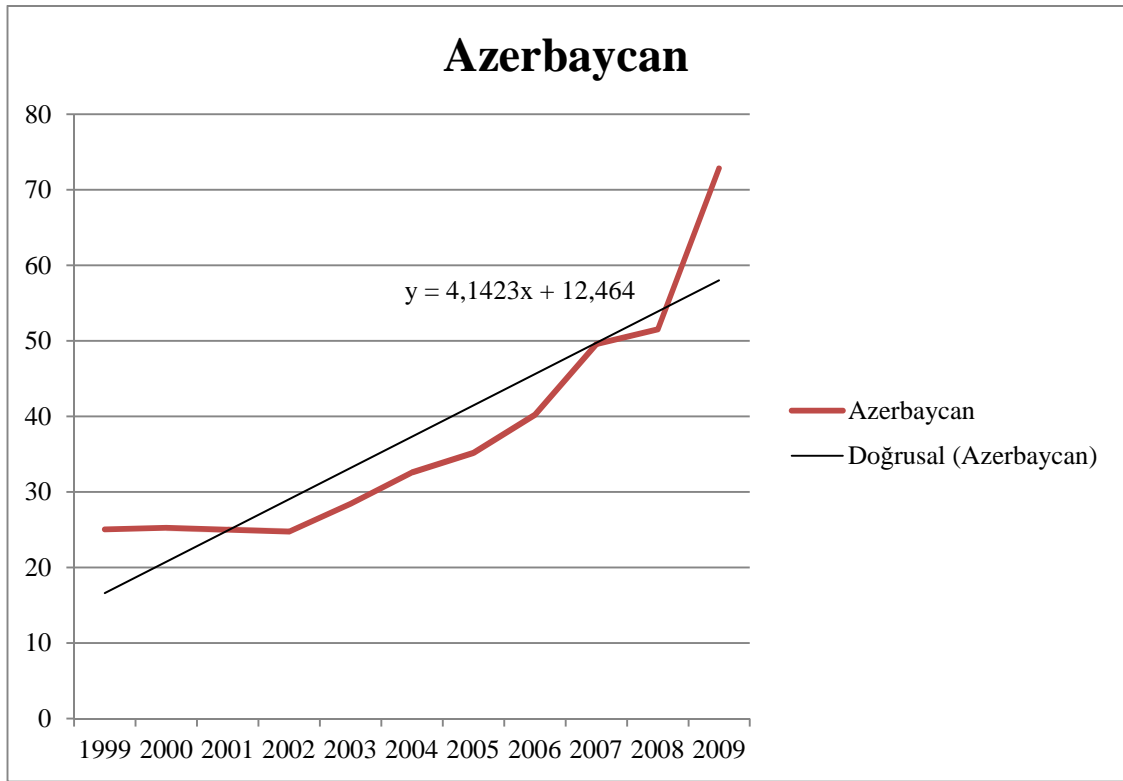
Grafik 5.86. L Serisinin Zaman Yolu Grafiği (İşgücü Katılım Oranı) – Türkiye



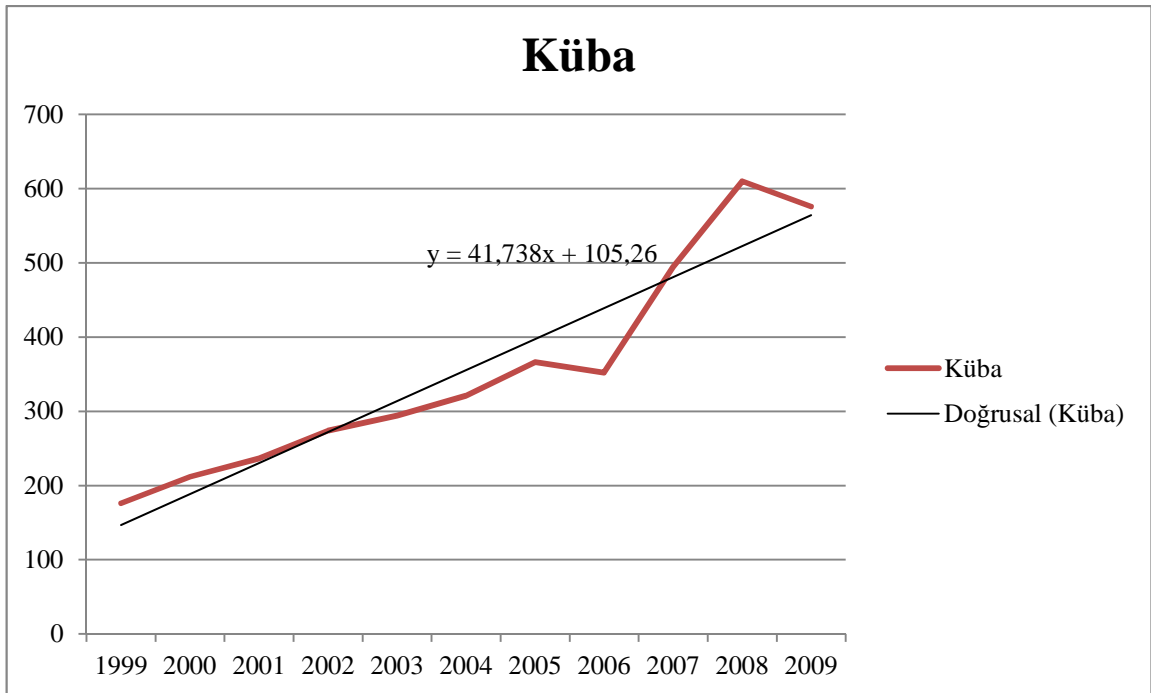
Grafik 5.87. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Ermenistan



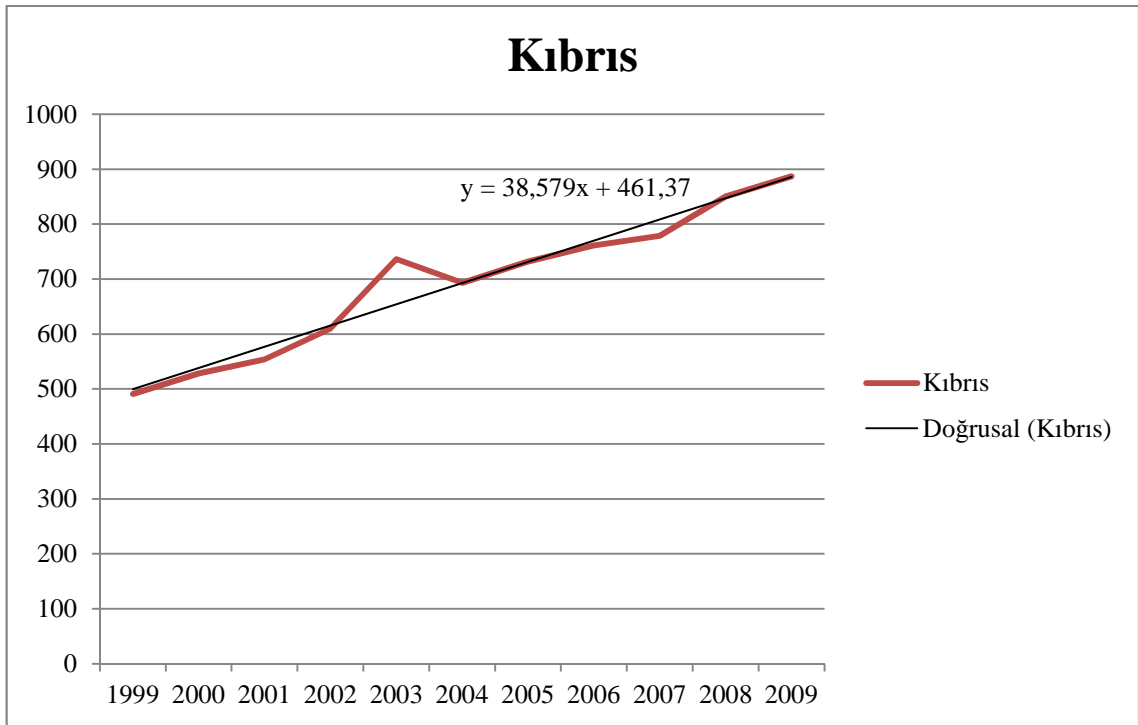
Grafik 5.88. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Avustralya



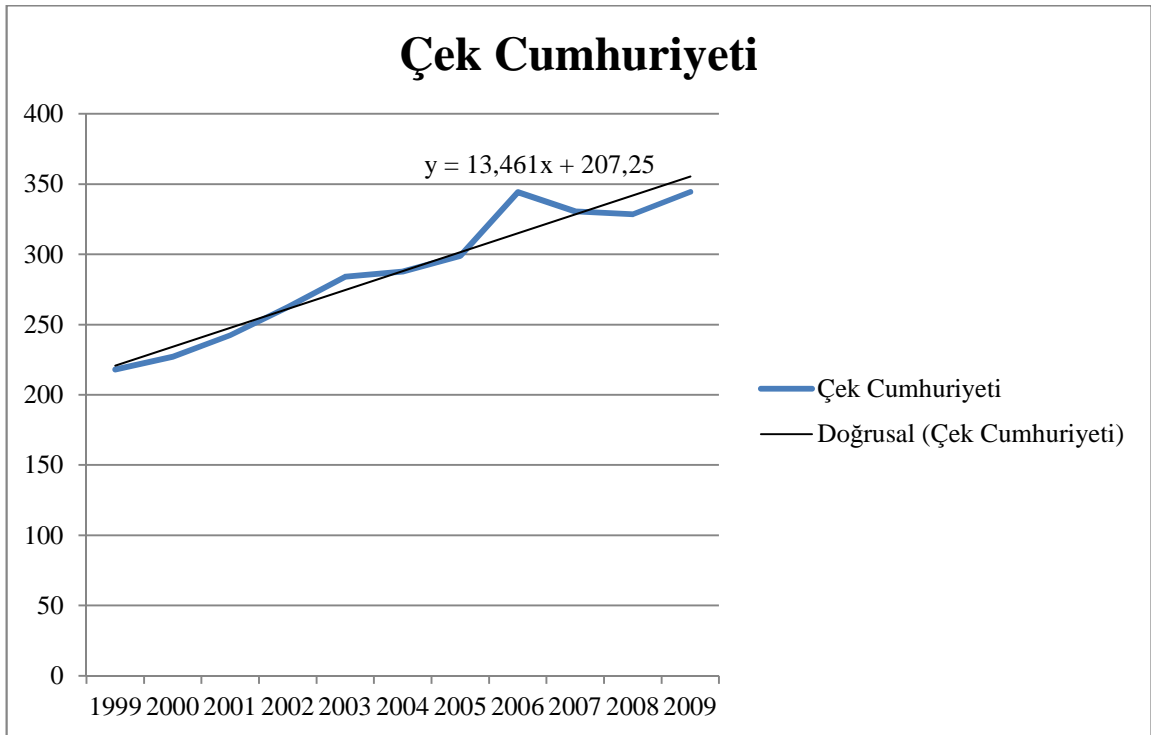
Grafik 5.89. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Azerbaycan



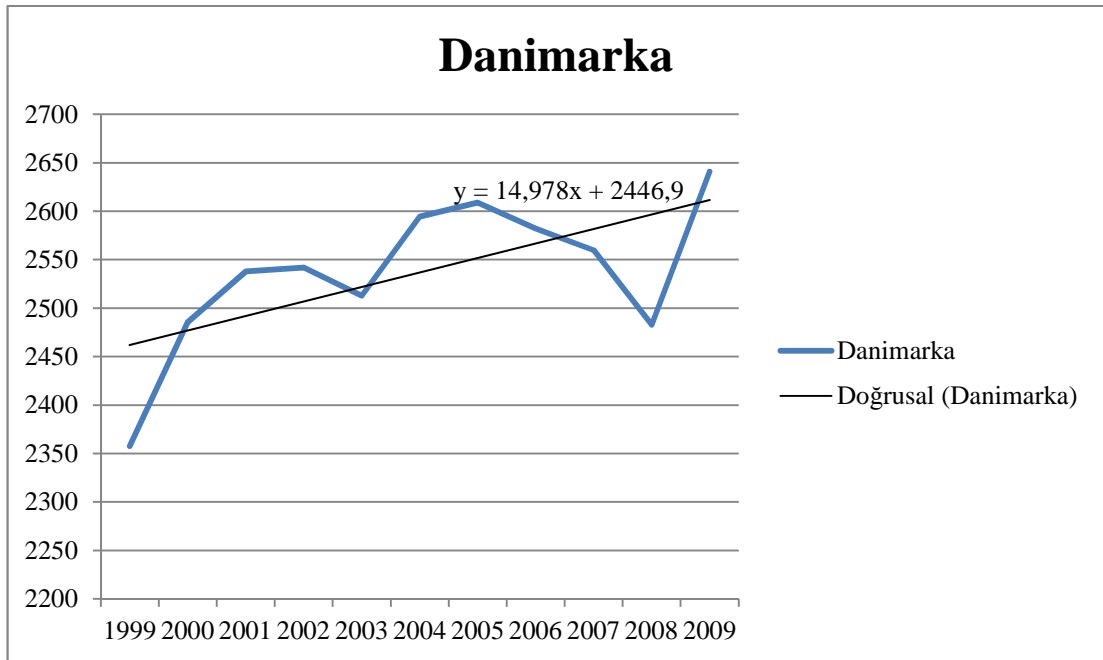
Grafik 5.90. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Küba



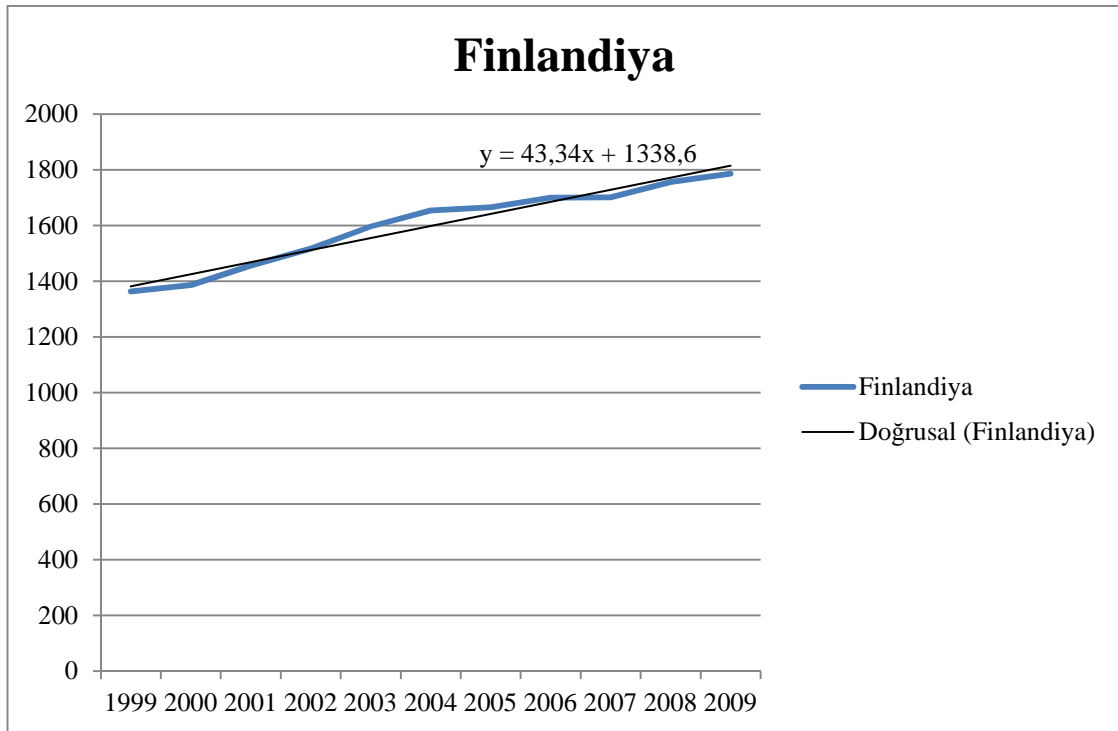
Grafik 5.91. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Kıbrıs



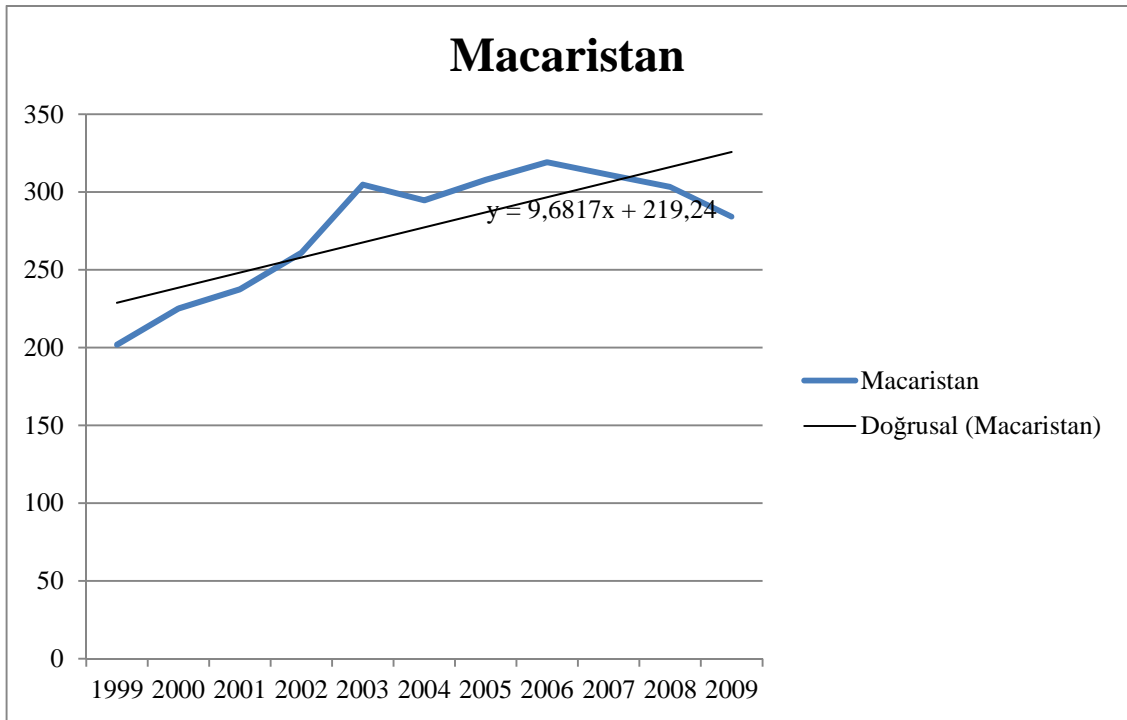
Grafik 5.92. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Çek Cumhuriyeti



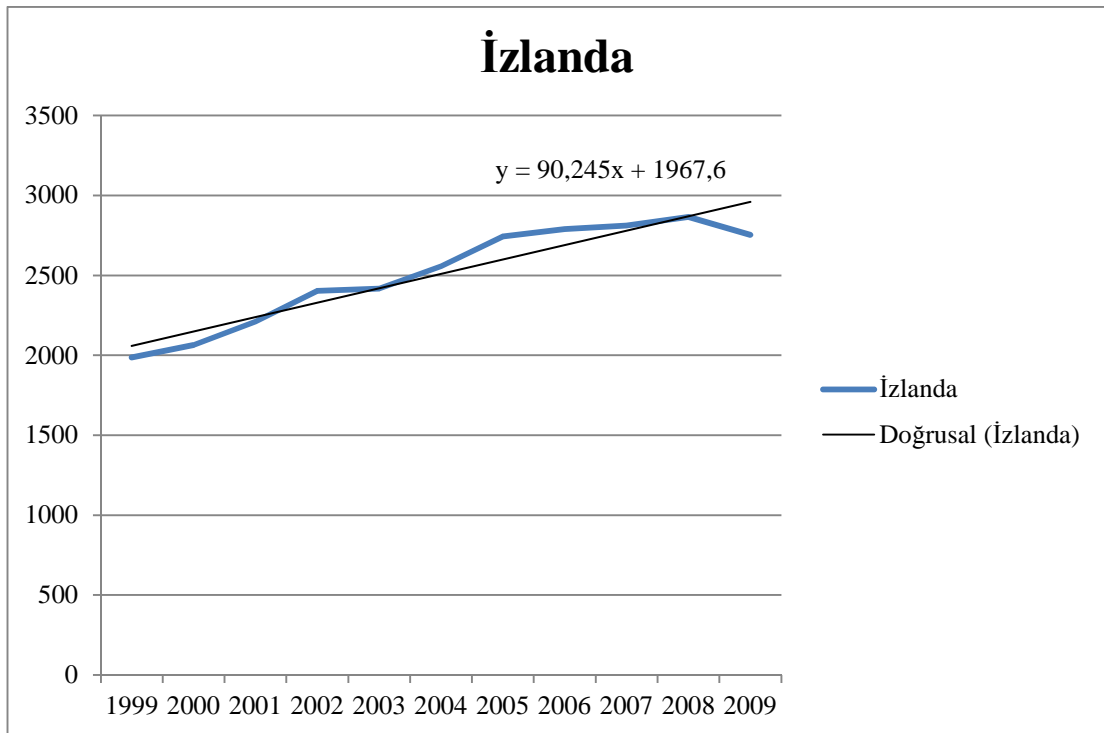
Grafik 5.93. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Danimarka



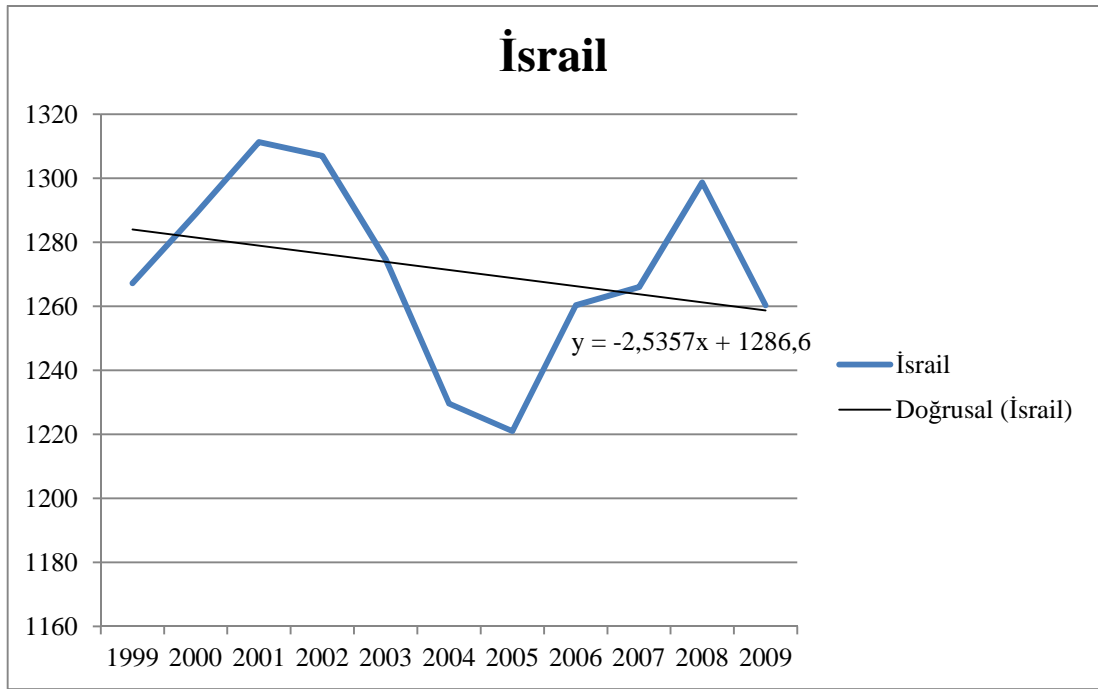
Grafik 5.93. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Finlandiya



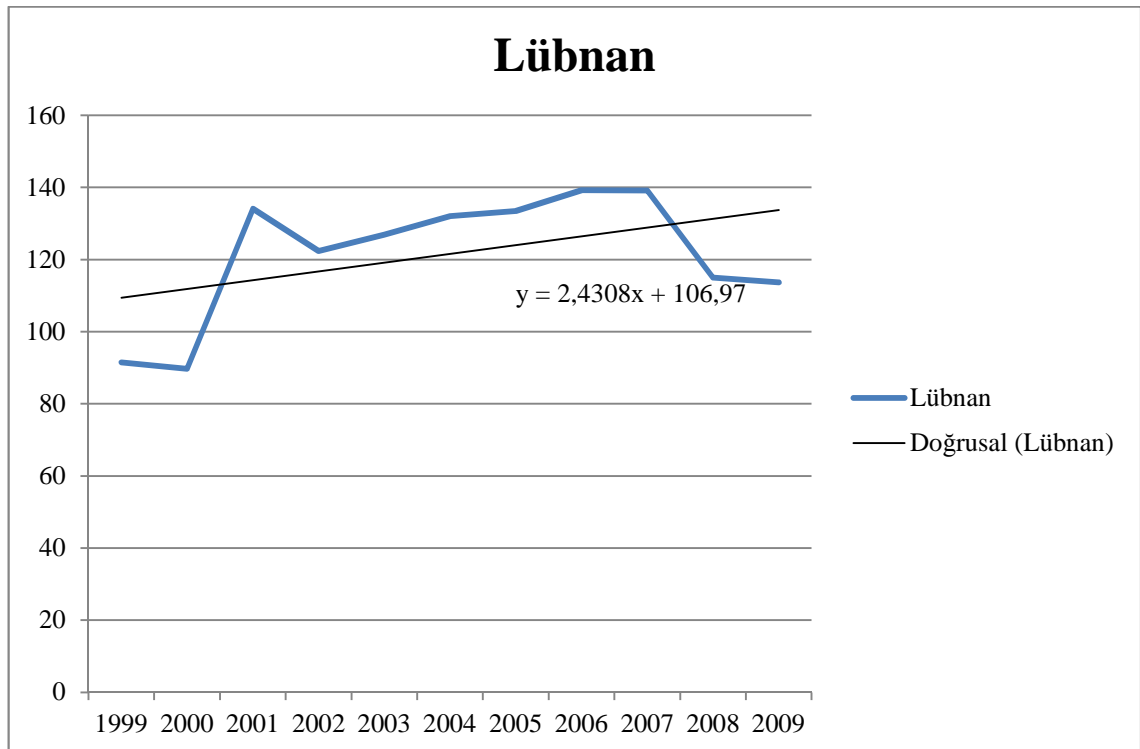
Grafik 5.95. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Macaristan



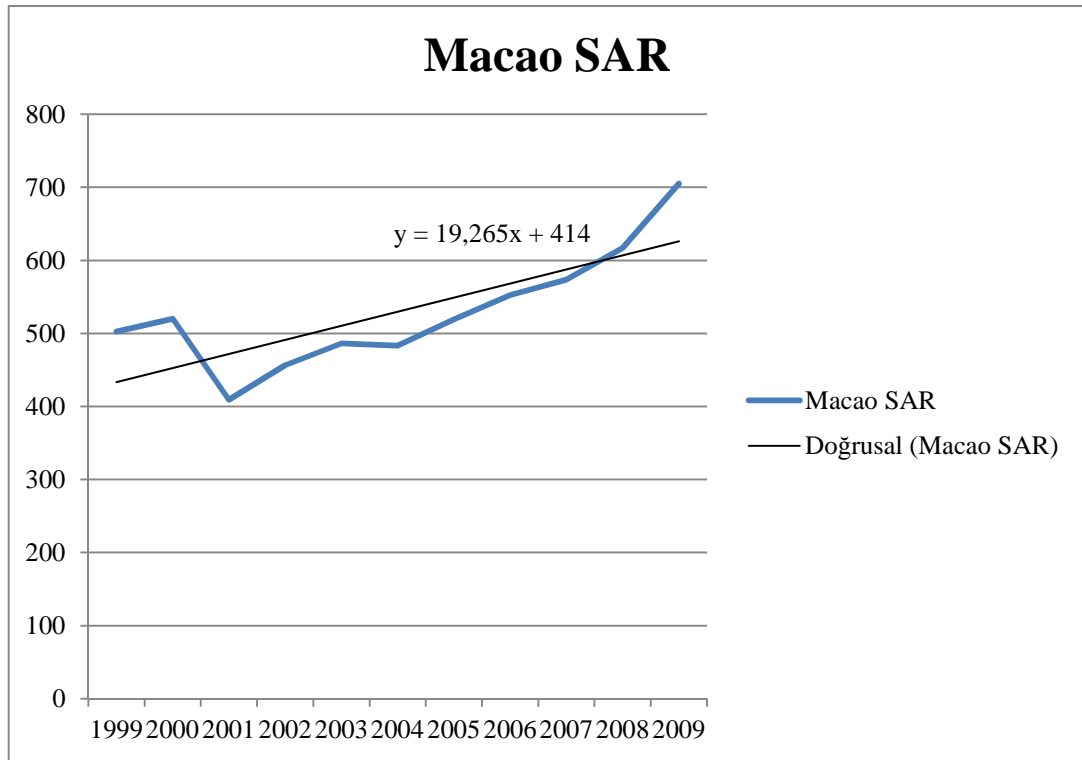
Grafik 5.96. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – İzlanda



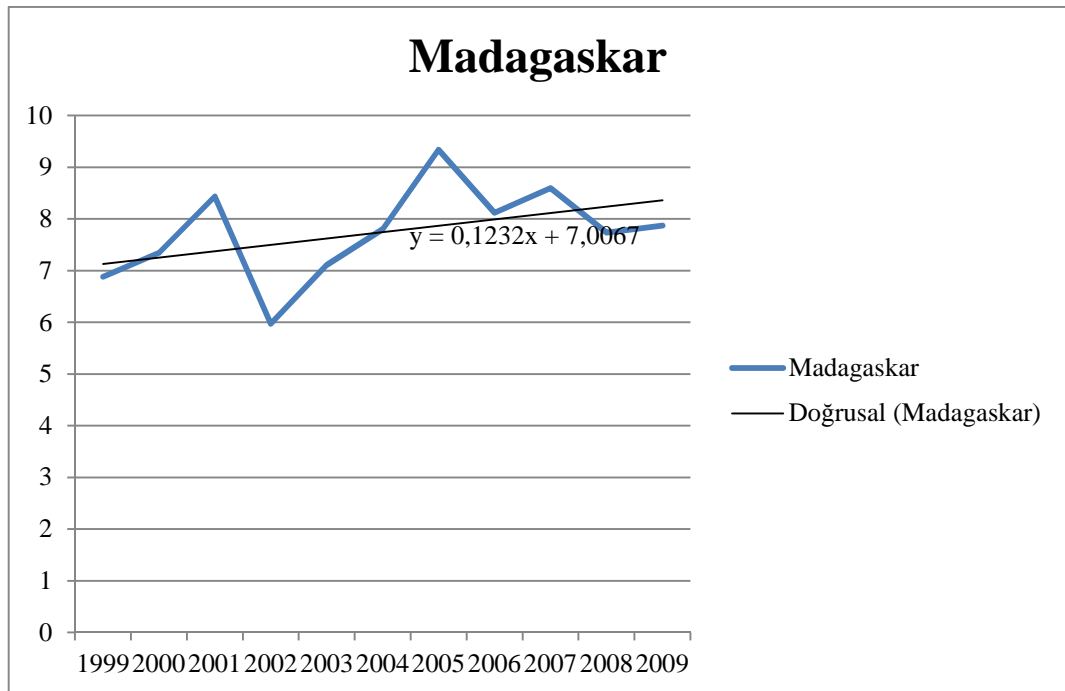
Grafik 5.97. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – İsrail



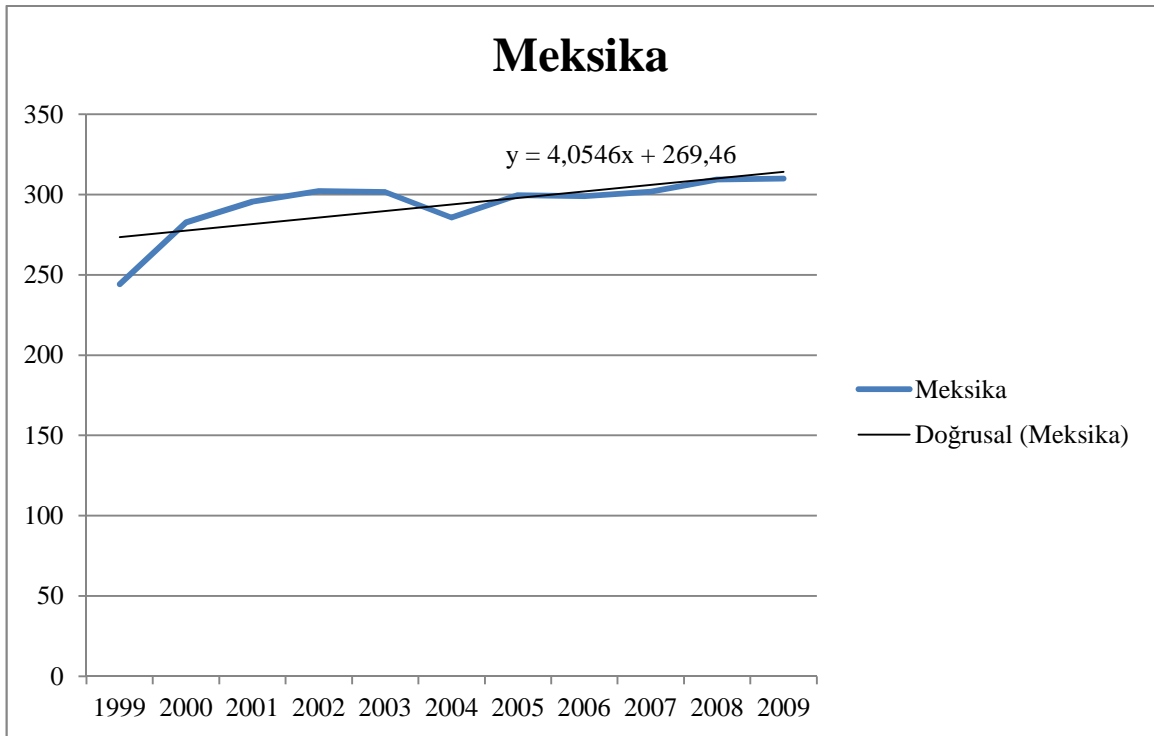
Grafik 5.98. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Lübnan



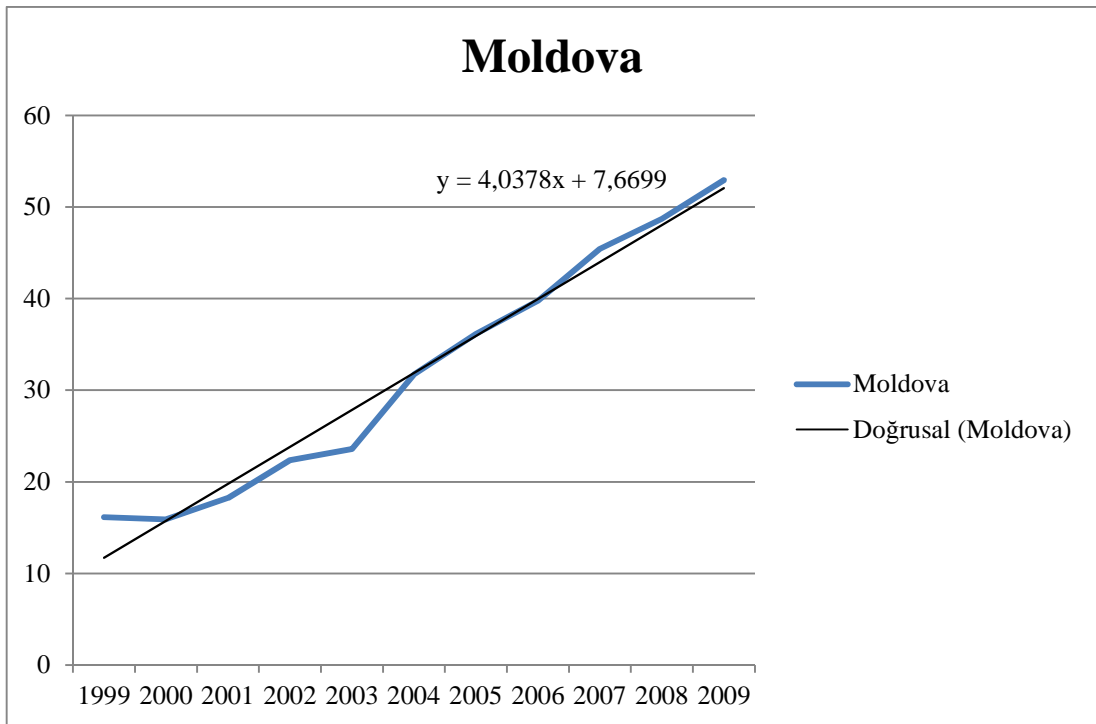
Grafik 5.99. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Macao SAR



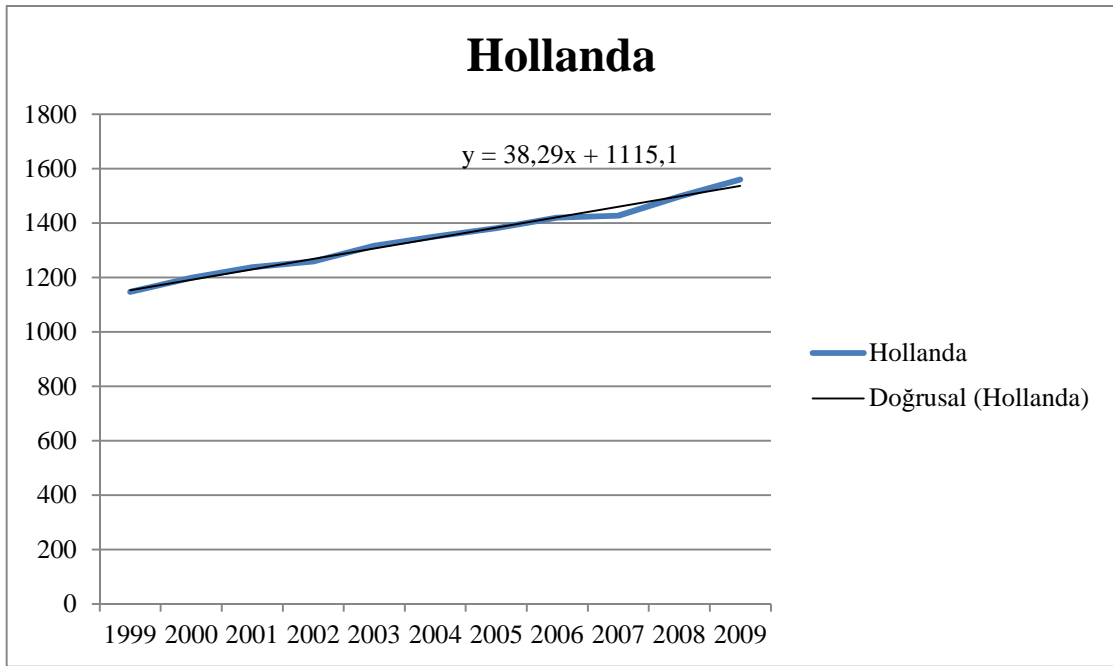
Grafik 5.100. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Madagaskar



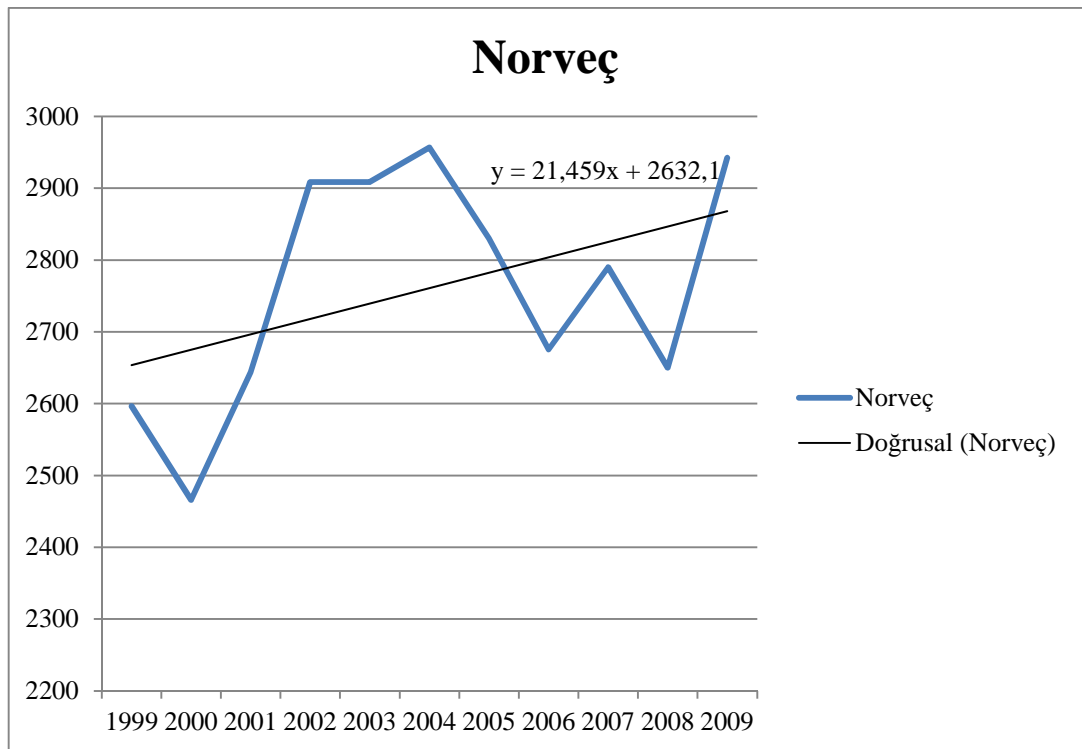
Grafik 5.101. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Meksika



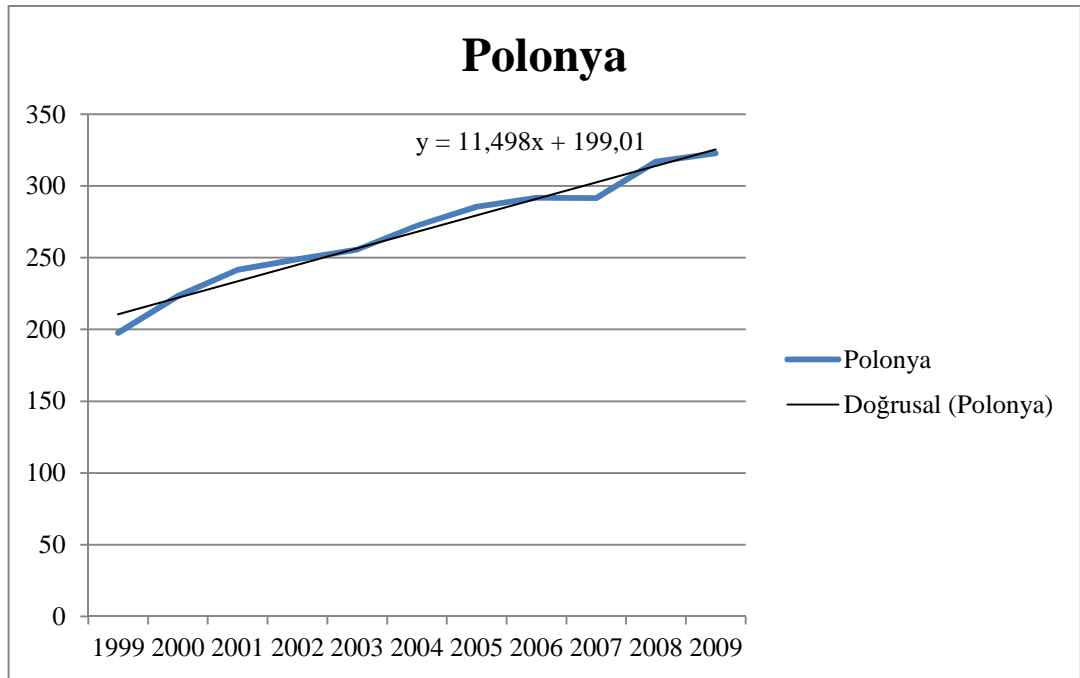
Grafik 5.102. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Moldova



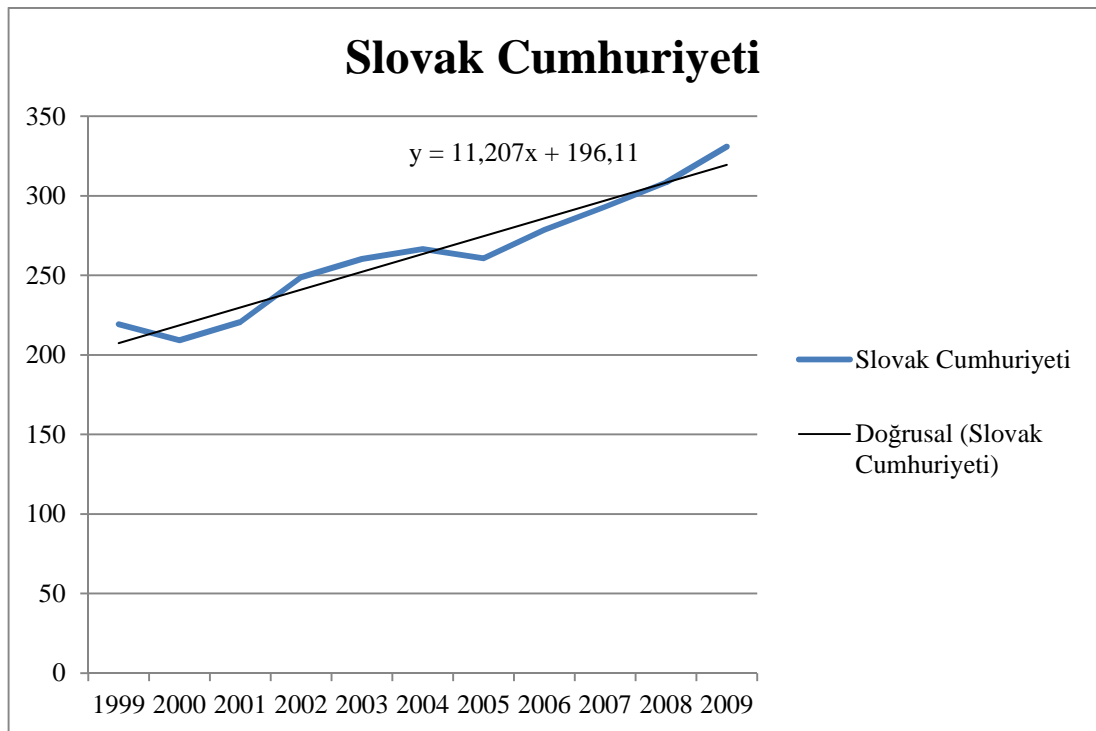
Grafik 5.103. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Hollanda



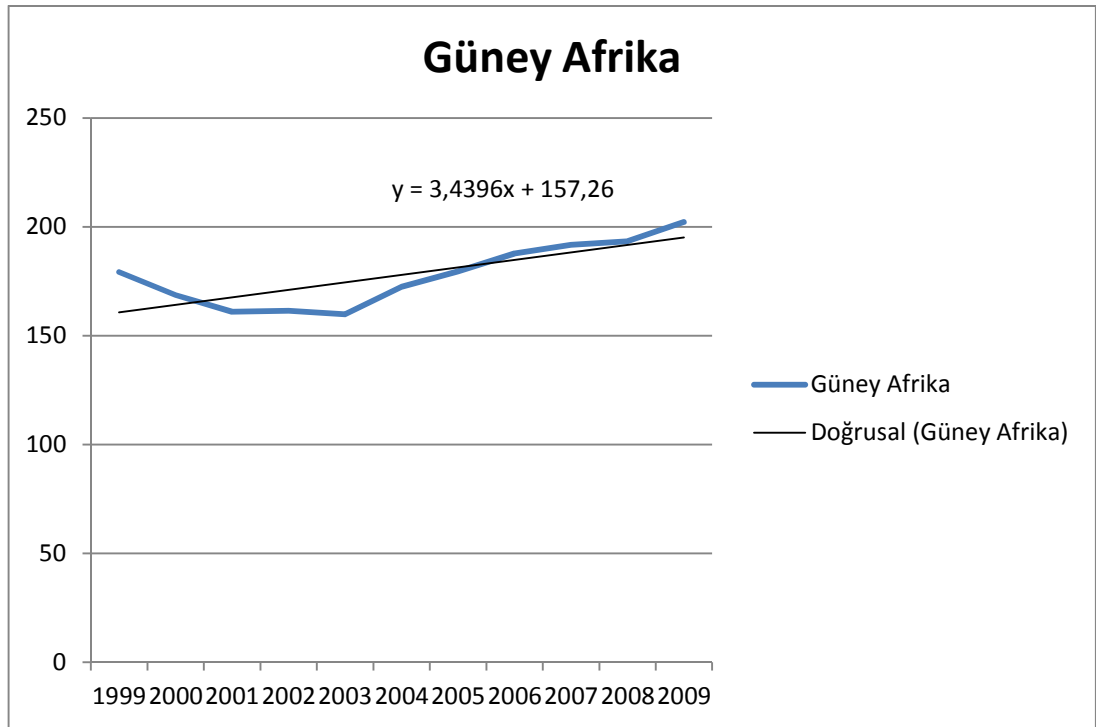
Grafik 5.104. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Norveç



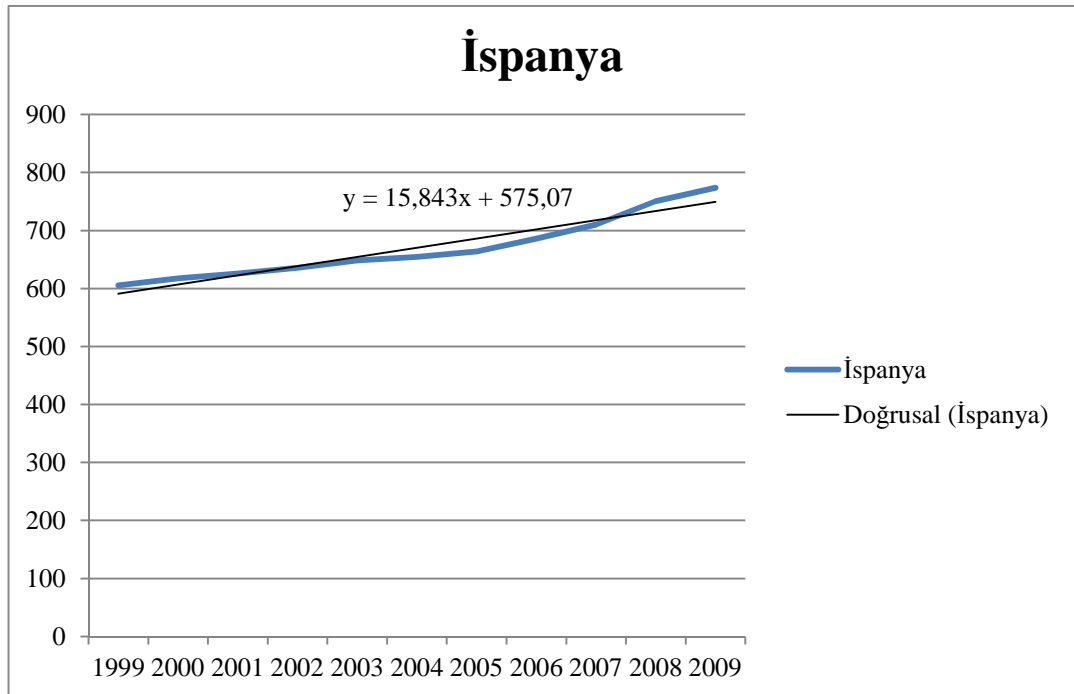
Grafik 5.105. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Polonya



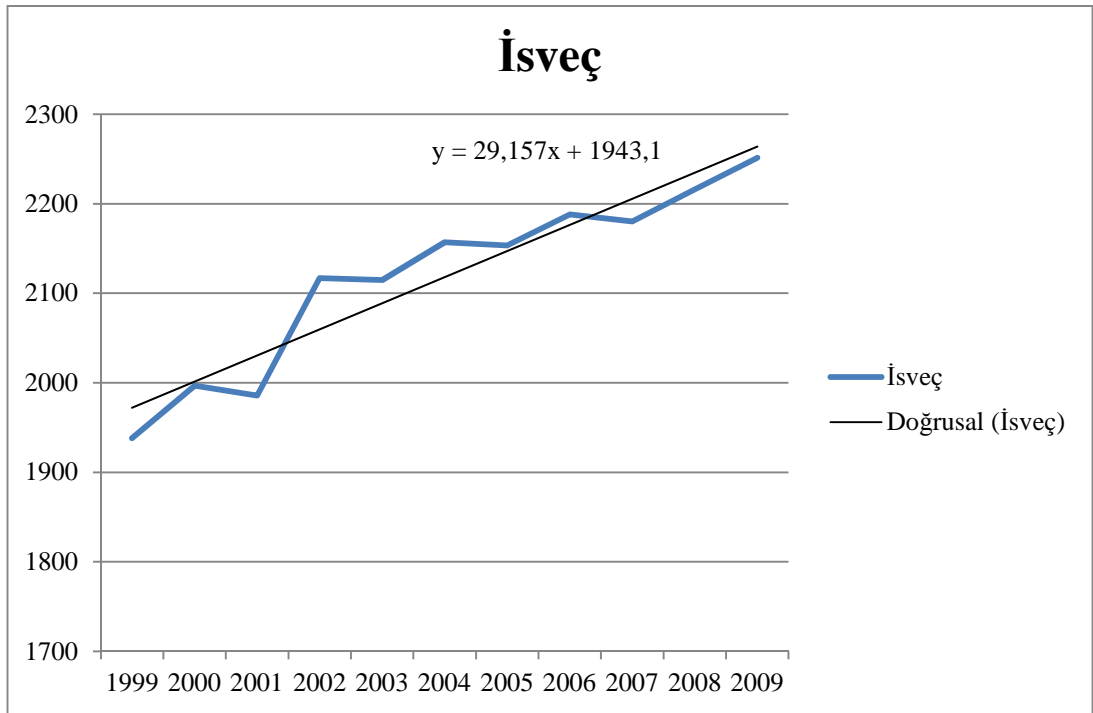
Grafik 5.106. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Slovak Cumhuriyeti



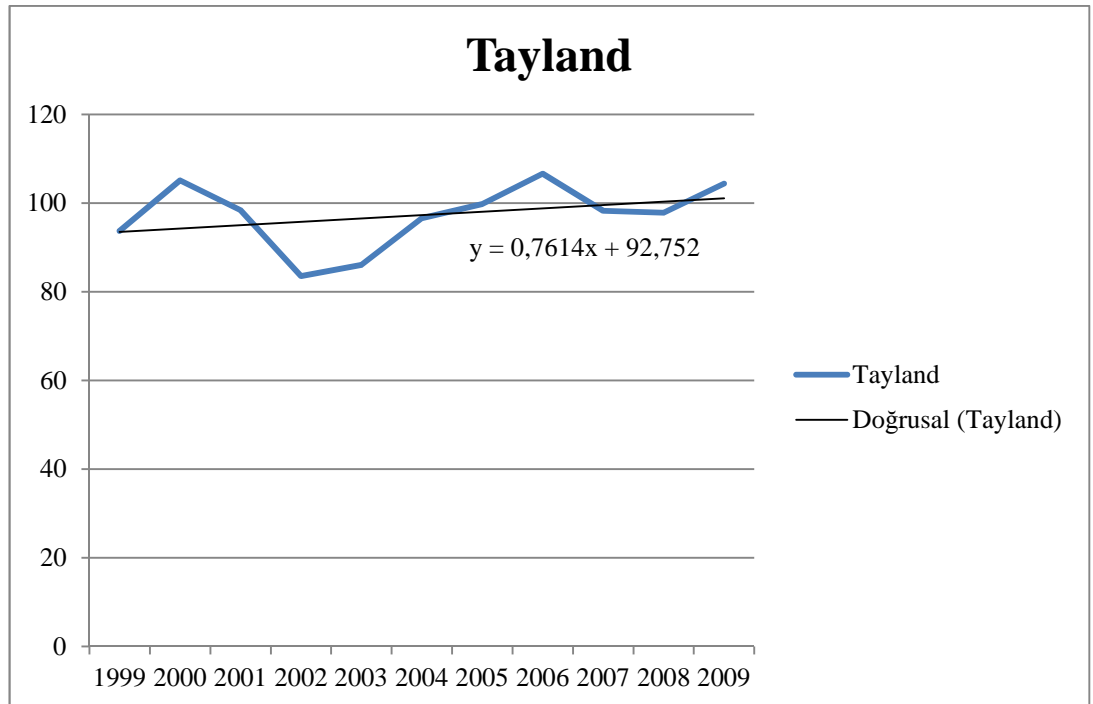
Grafik 5.107. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – Güney Afrika



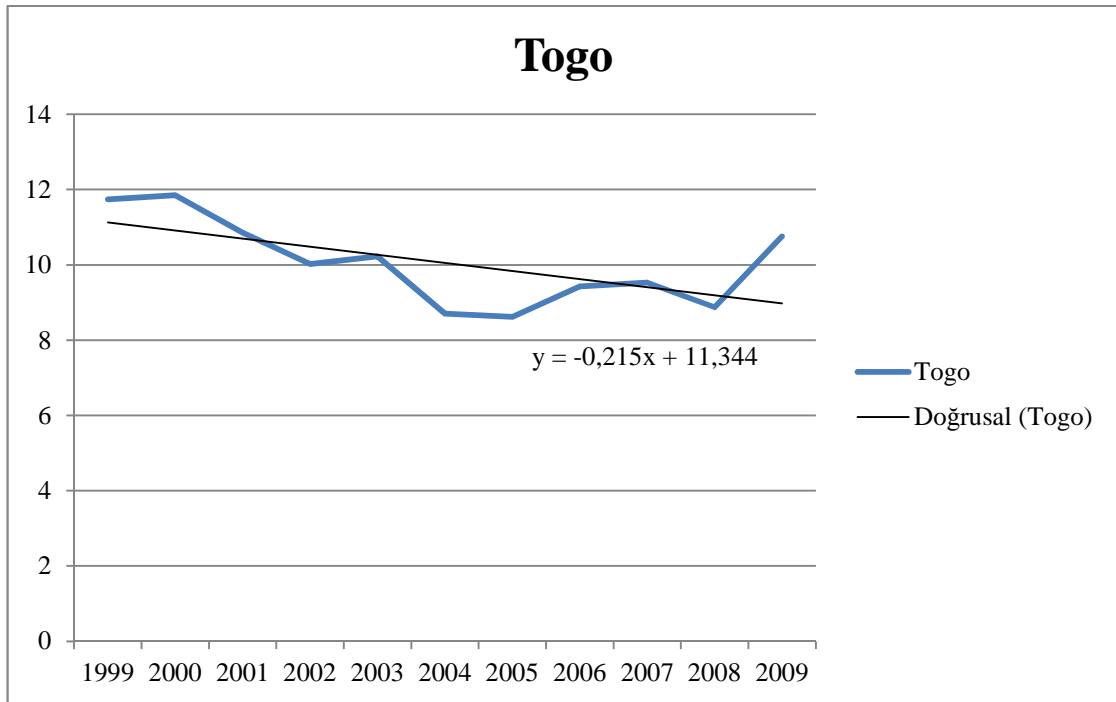
Grafik 5.108. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – İspanya



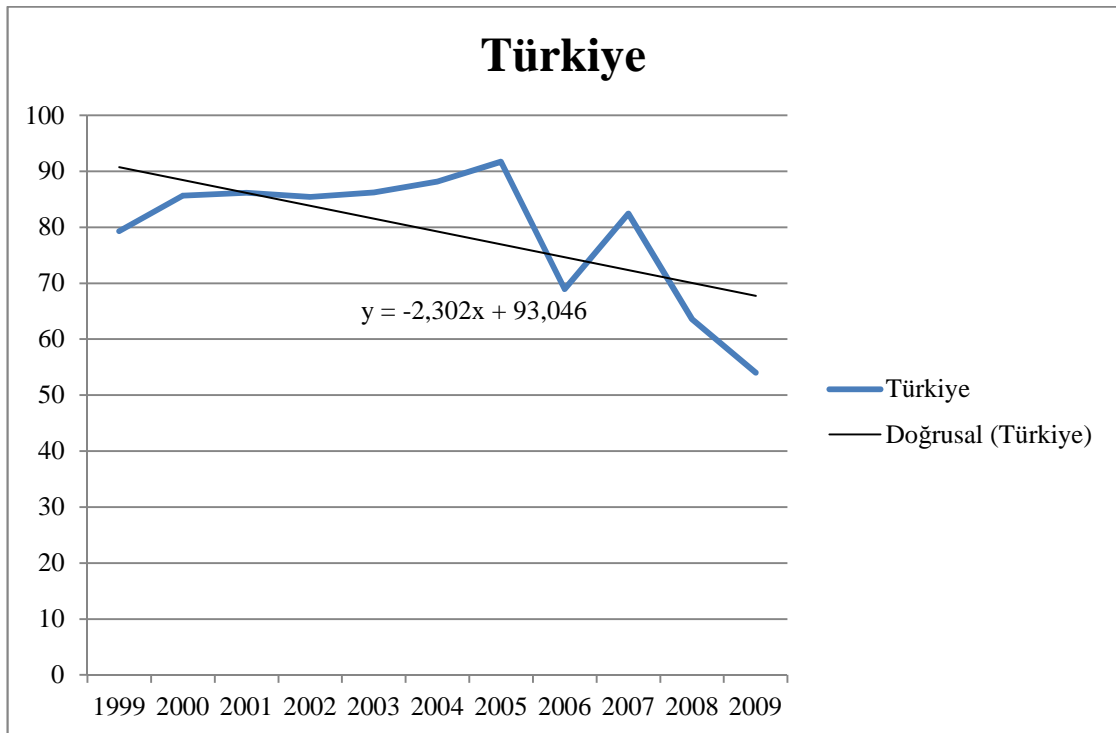
Grafik 5.109. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Beşeri Sermaye) – İsveç



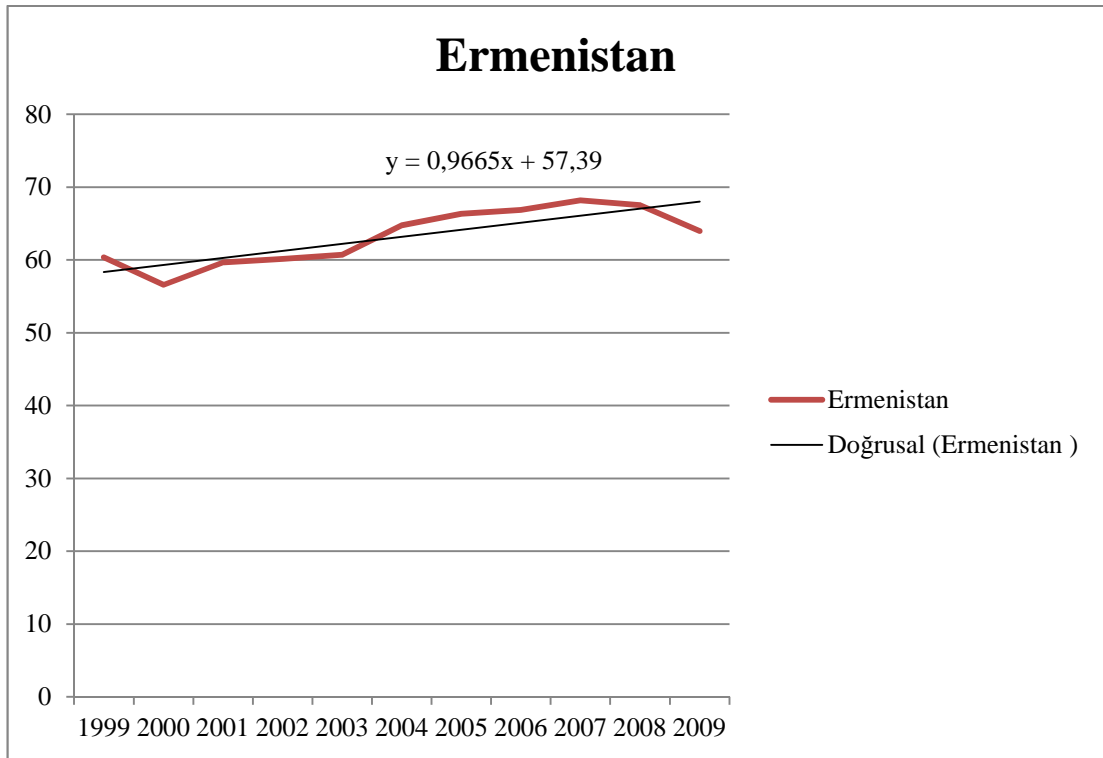
Grafik 5.110. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği Beşeri Sermaye – Tayland



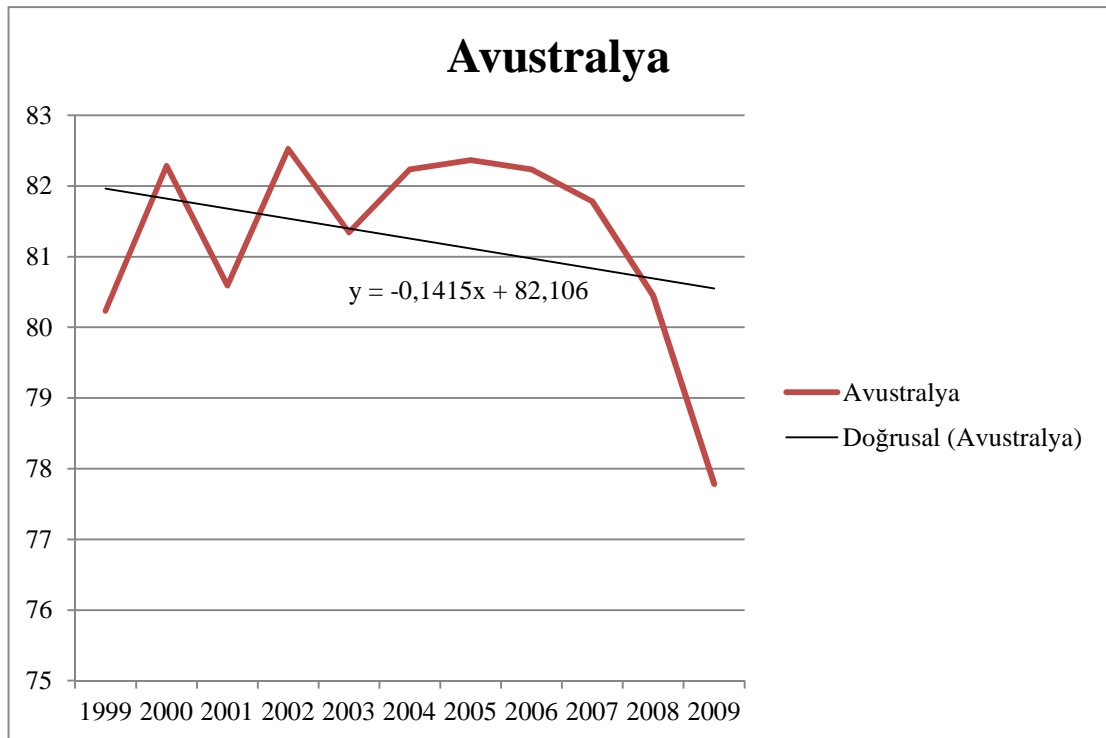
Grafik 5.111. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği Beşeri Sermaye – Togo



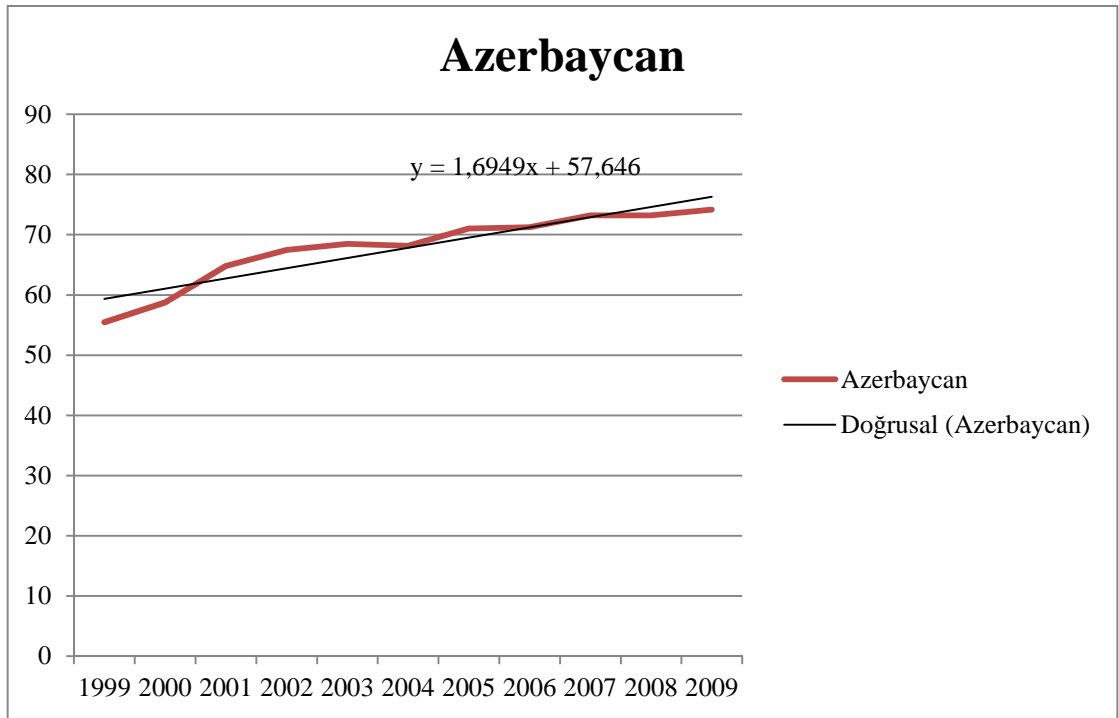
Grafik 5.112. HC Serisinin Zaman Yolu Grafiği Beşeri Sermaye – Türkiye



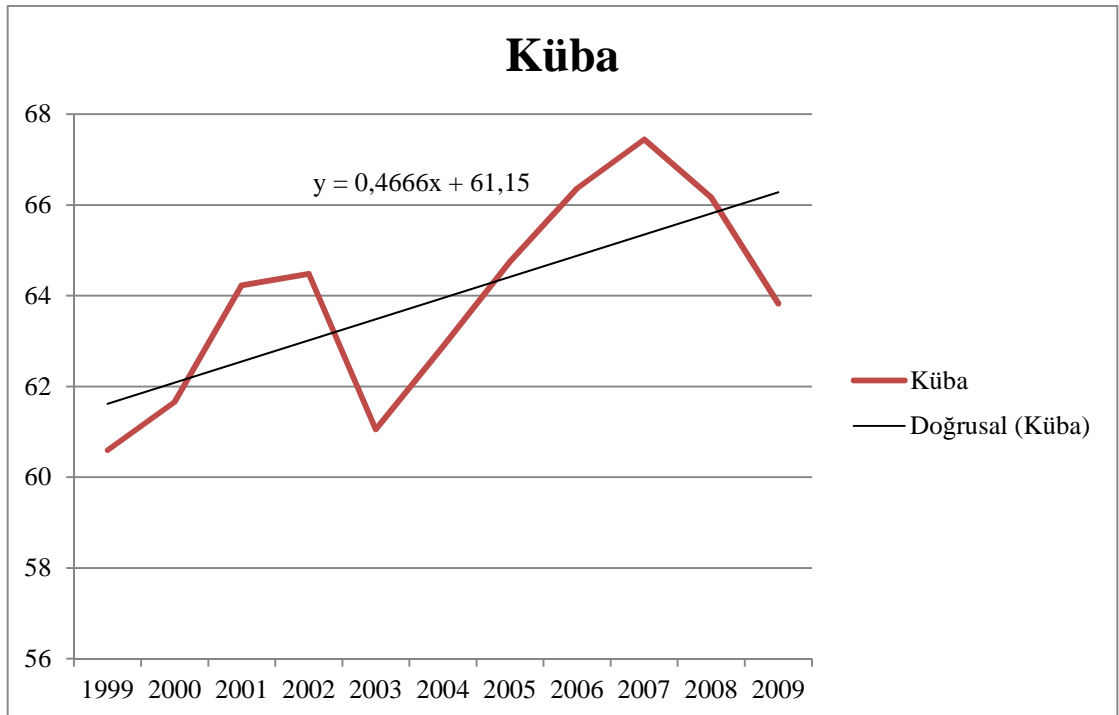
Grafik 5.113. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Ermenistan



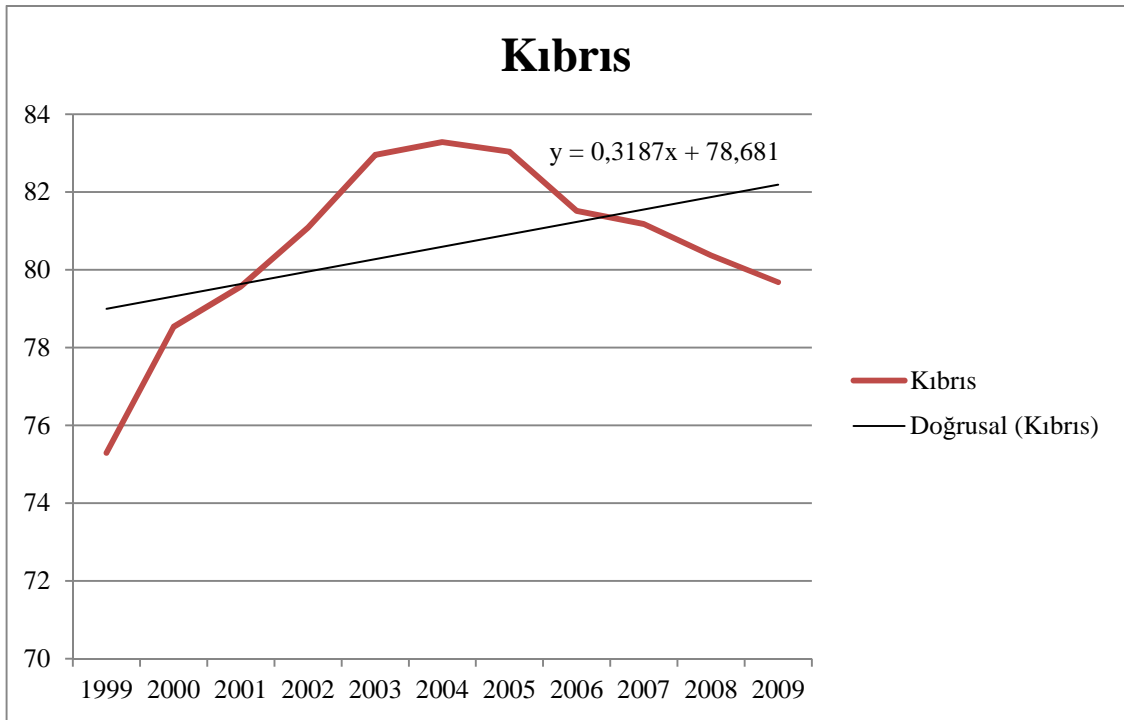
Grafik 5.114. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Avustralya



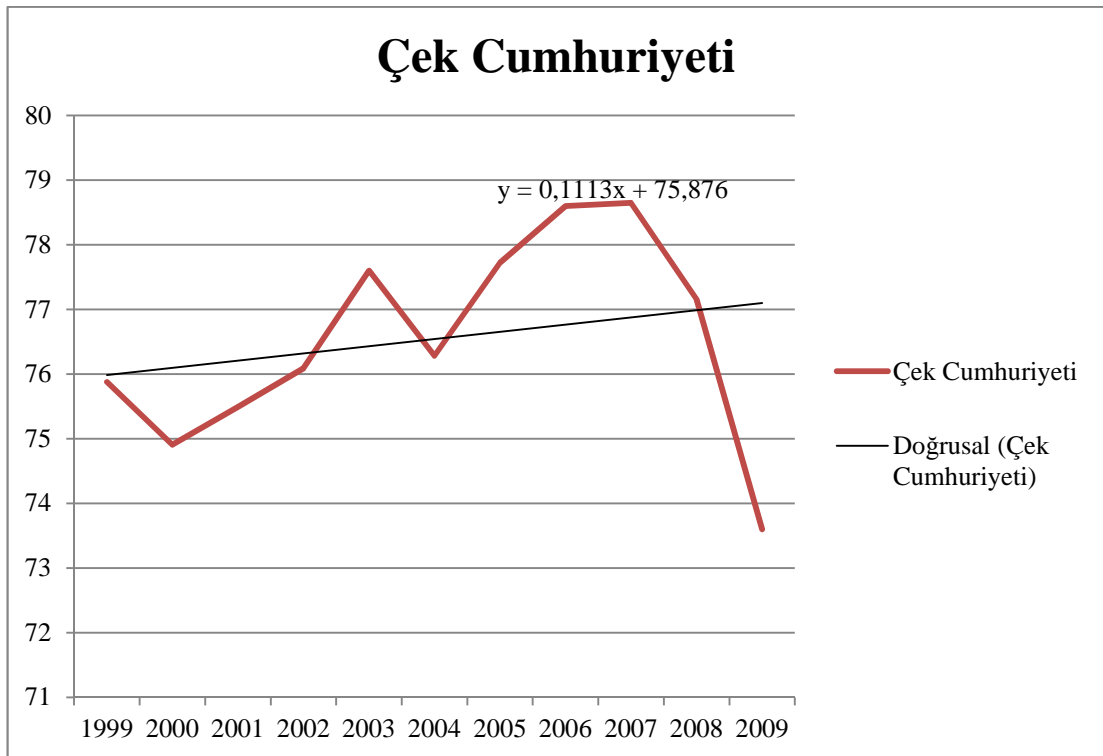
Grafik 5.115. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Azerbaycan



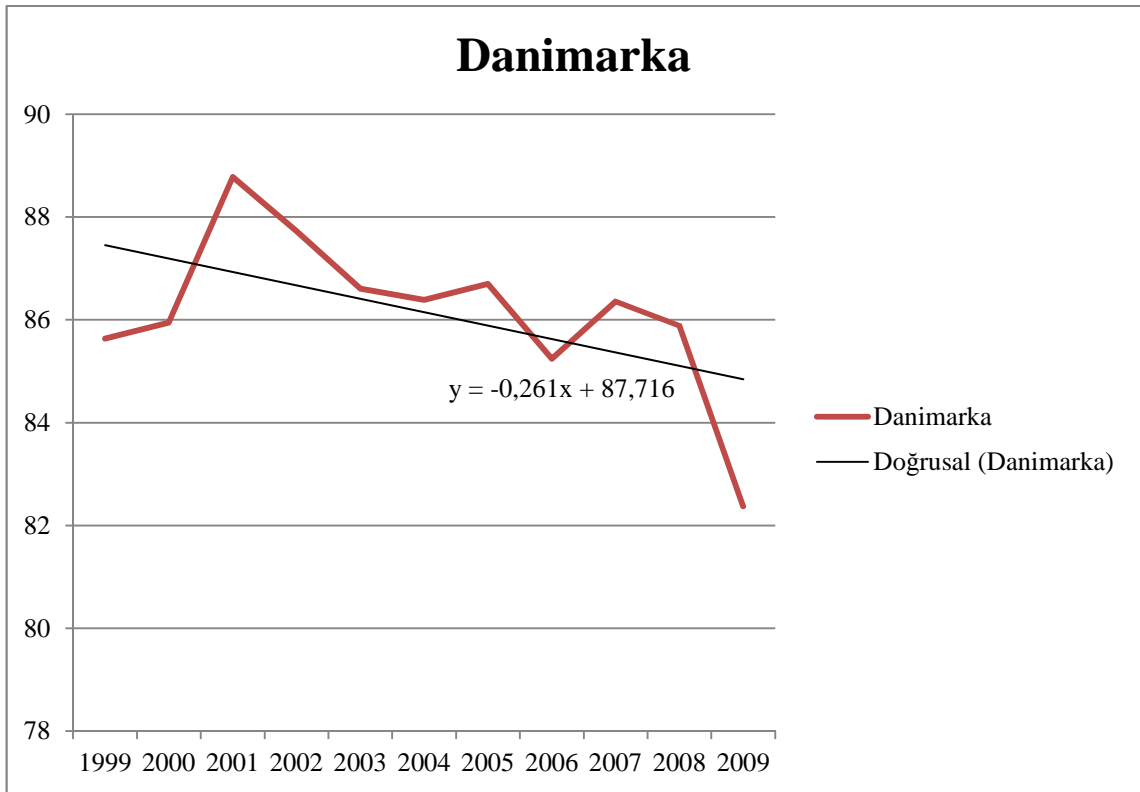
Grafik 5.116. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Küba



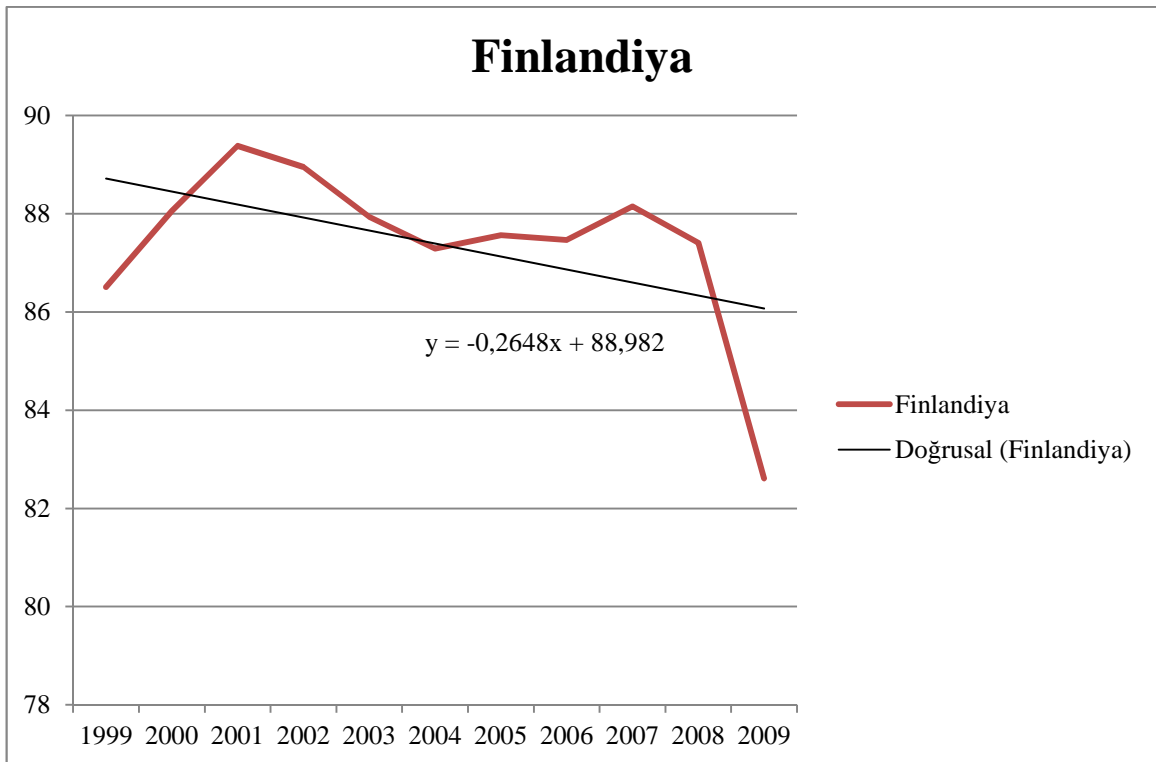
Grafik 5.117. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Kıbrıs



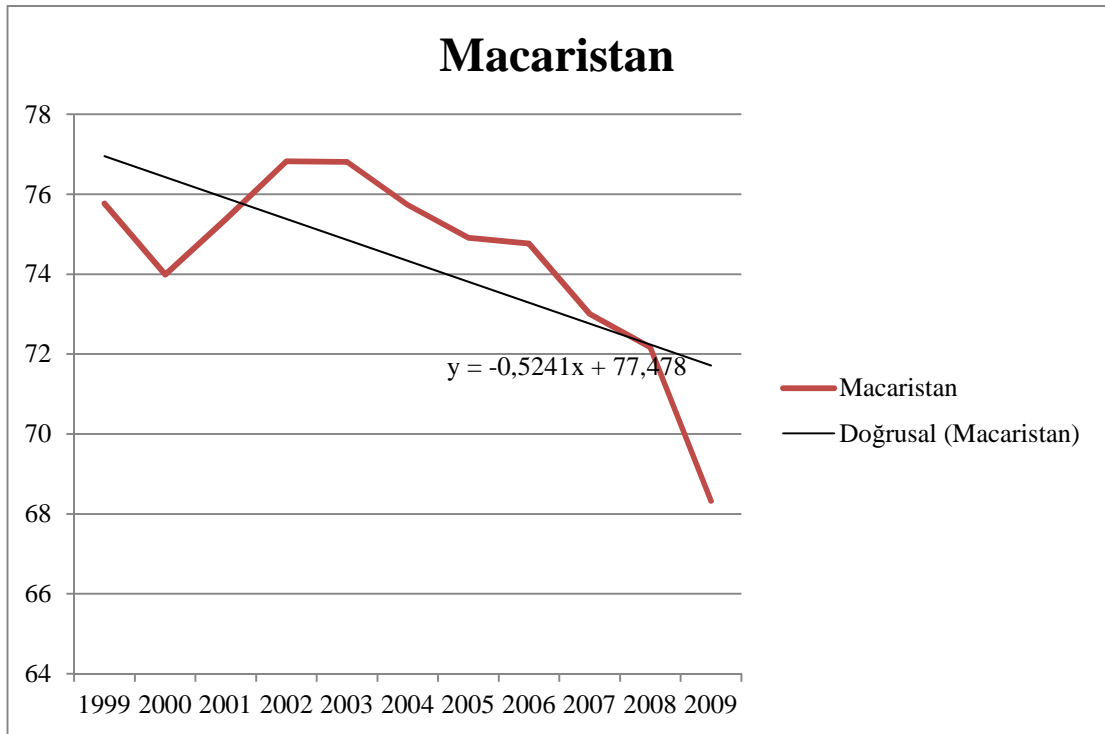
Grafik 5.118. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Çek Cumhuriyeti



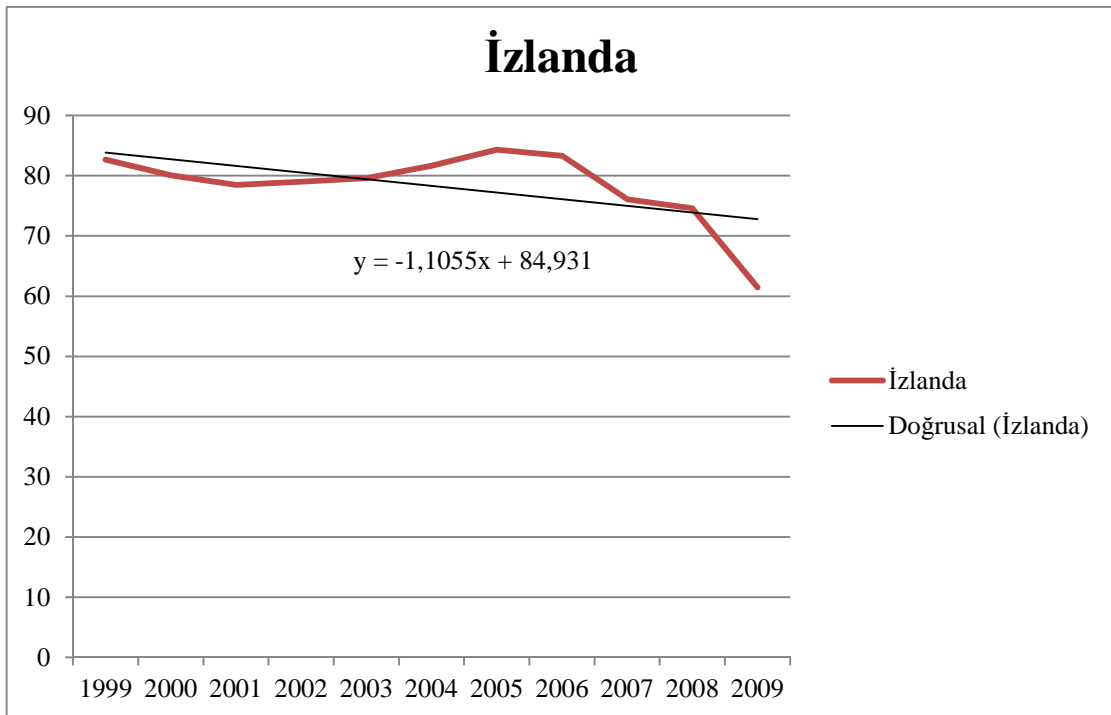
Grafik 5.119. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Danimarka



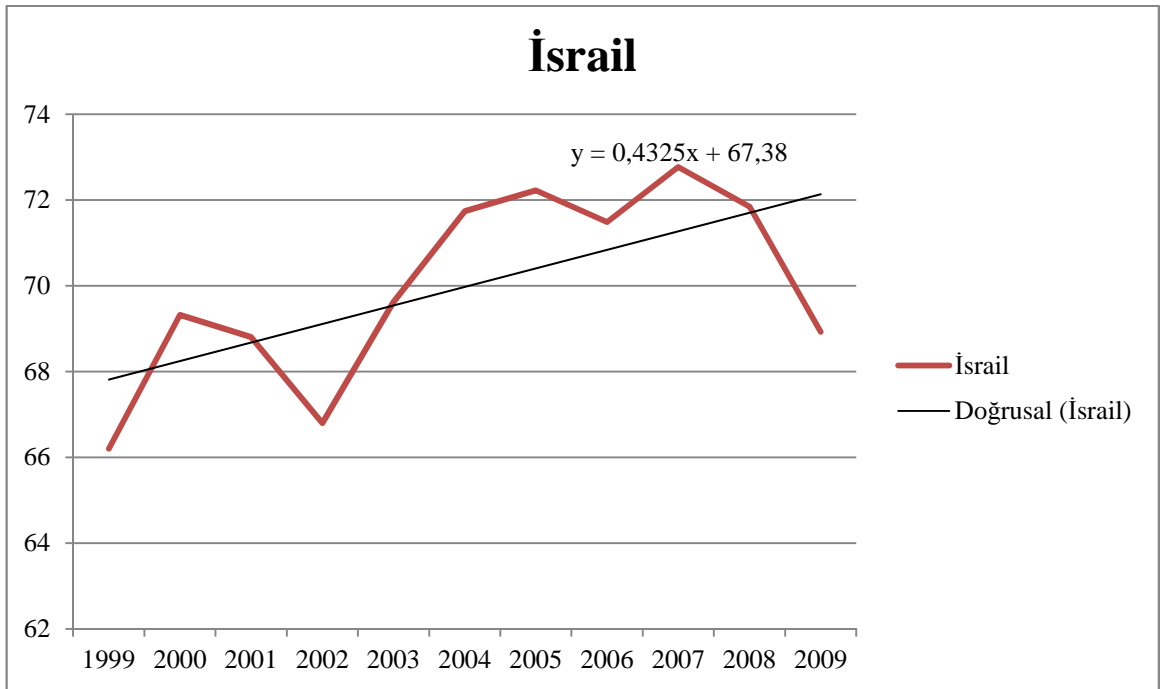
Grafik 5.120. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Finlandiya



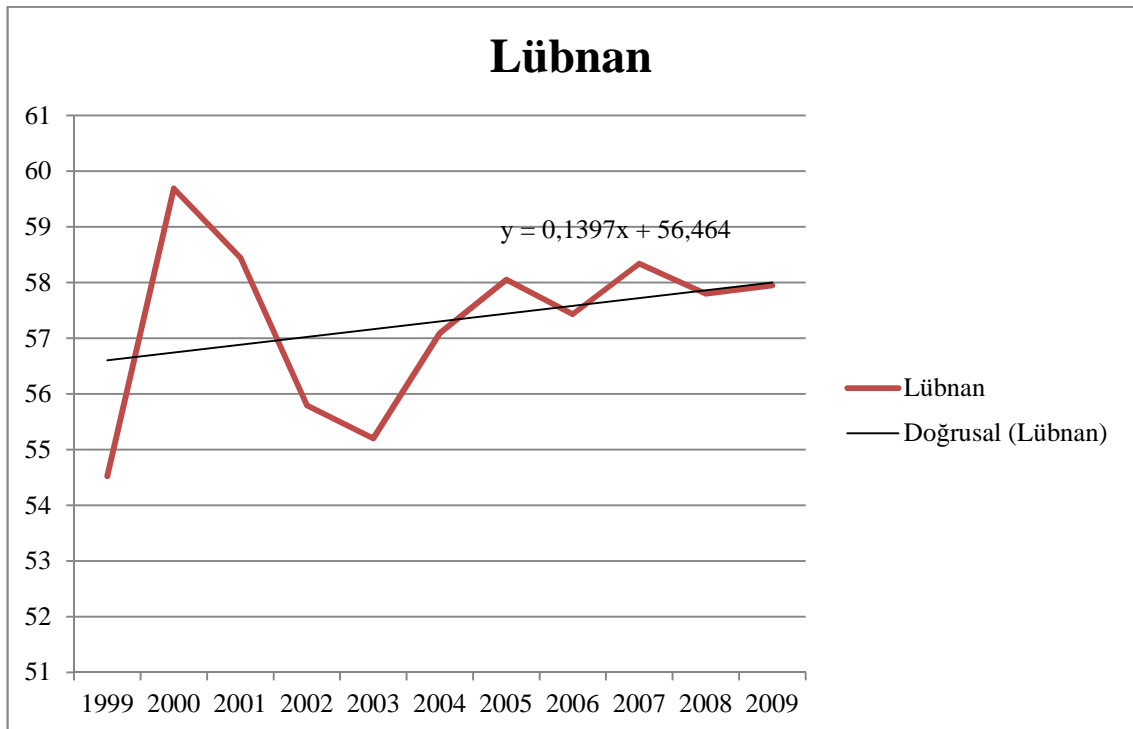
Grafik 5.121. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Macaristan



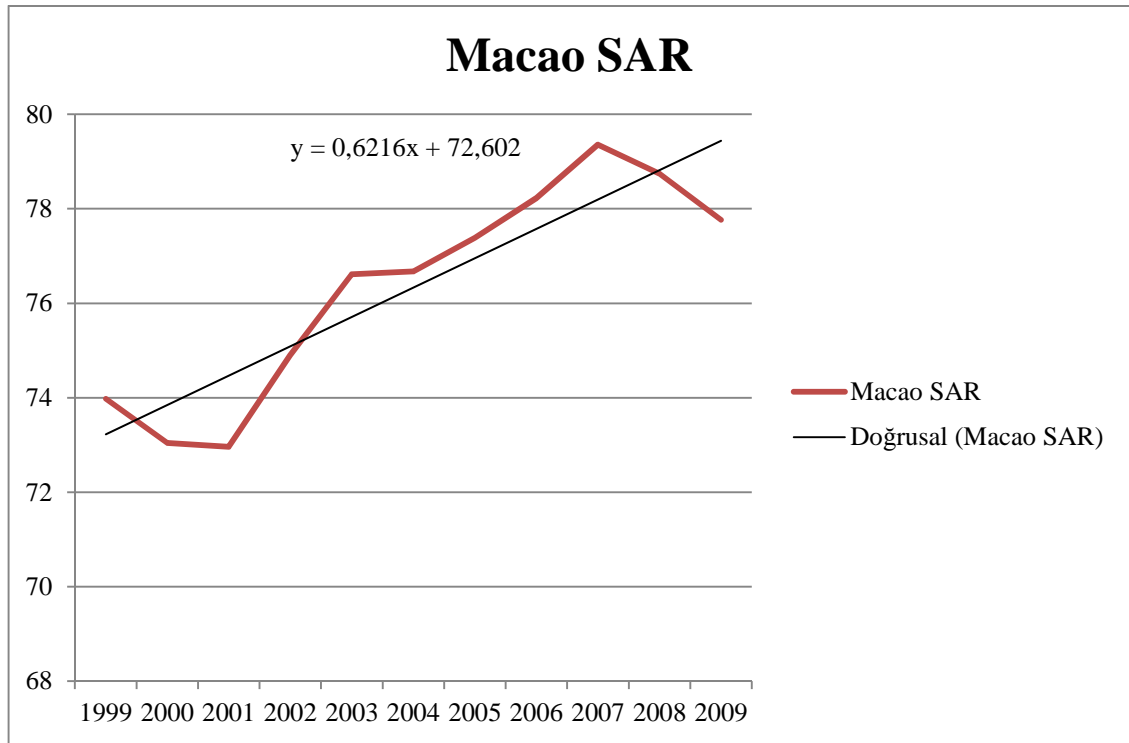
Grafik 5.122. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – İzlanda



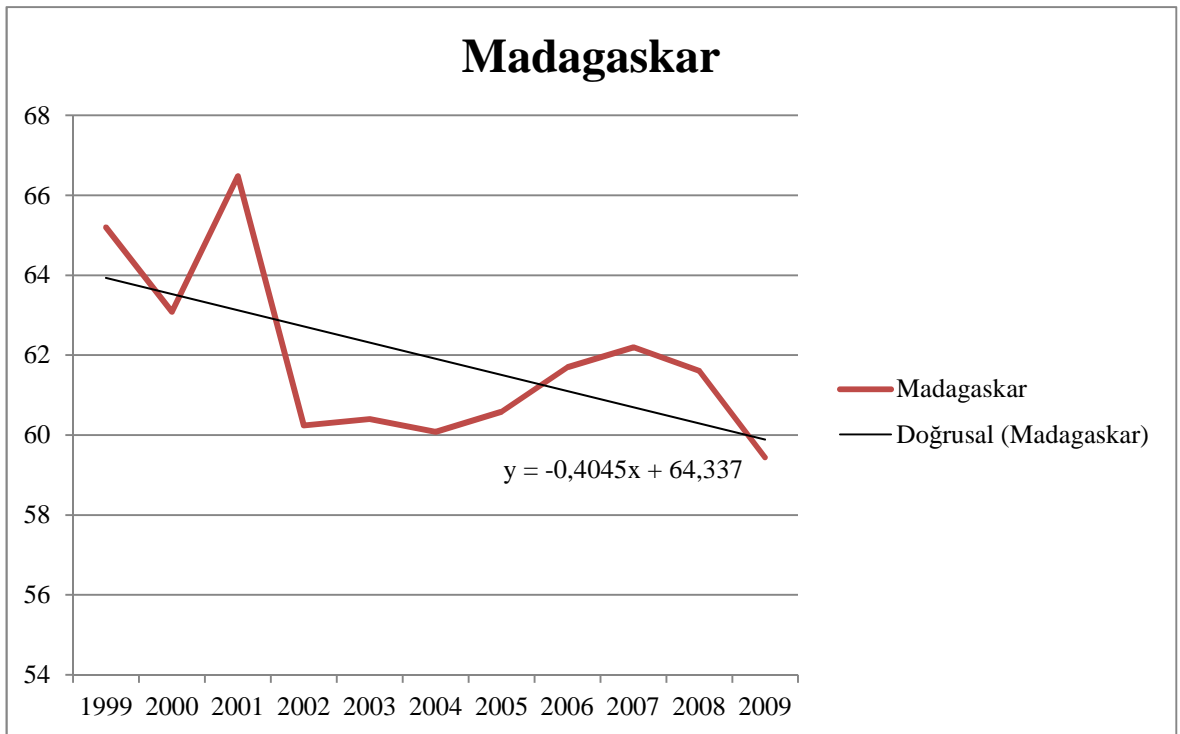
Grafik 5.123. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – İsrail



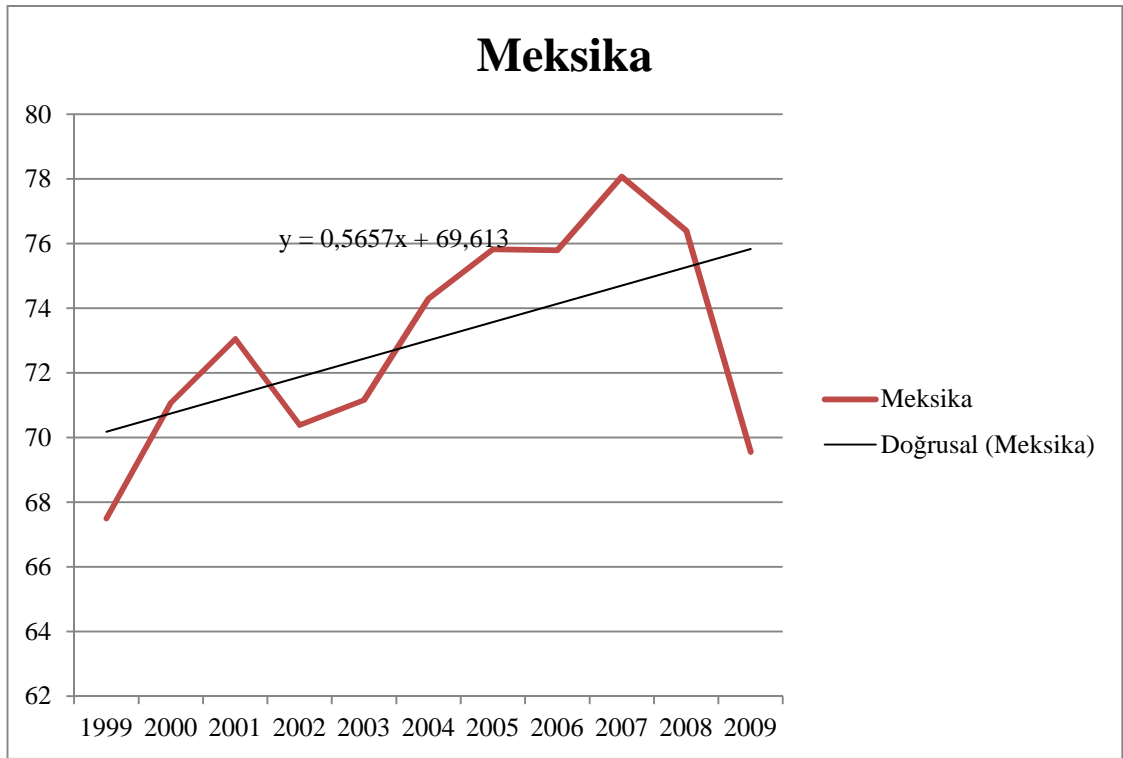
Grafik 5.124. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Lübnan



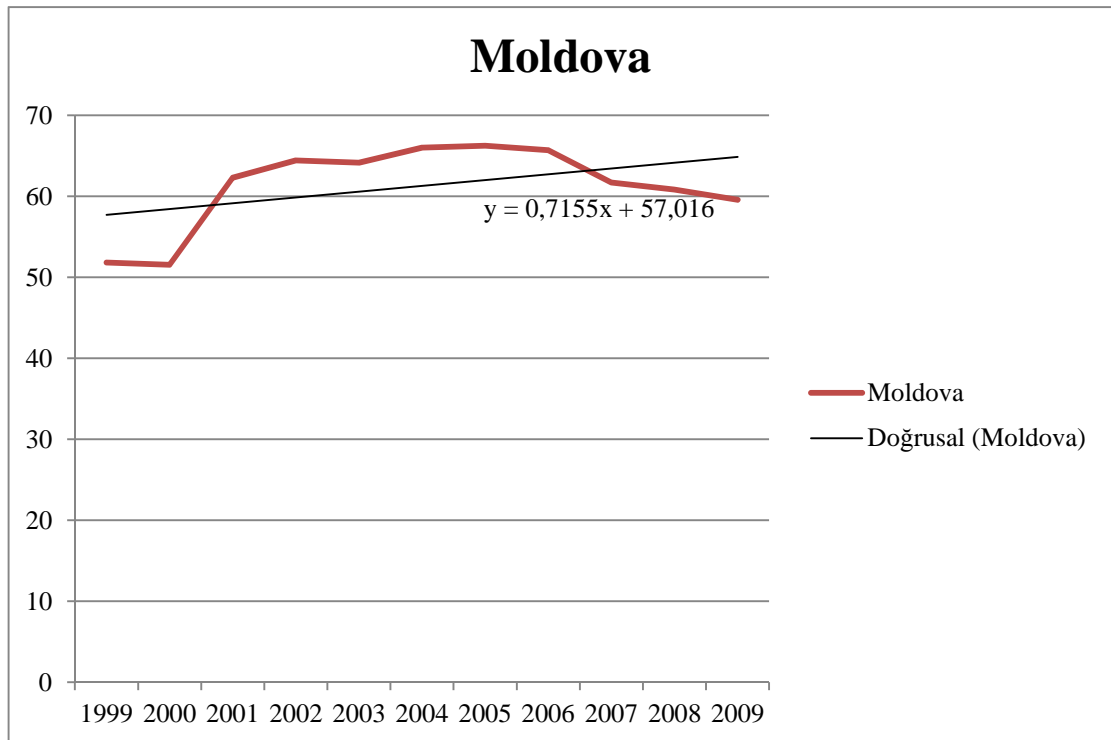
Grafik 5.125. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Macao SAR



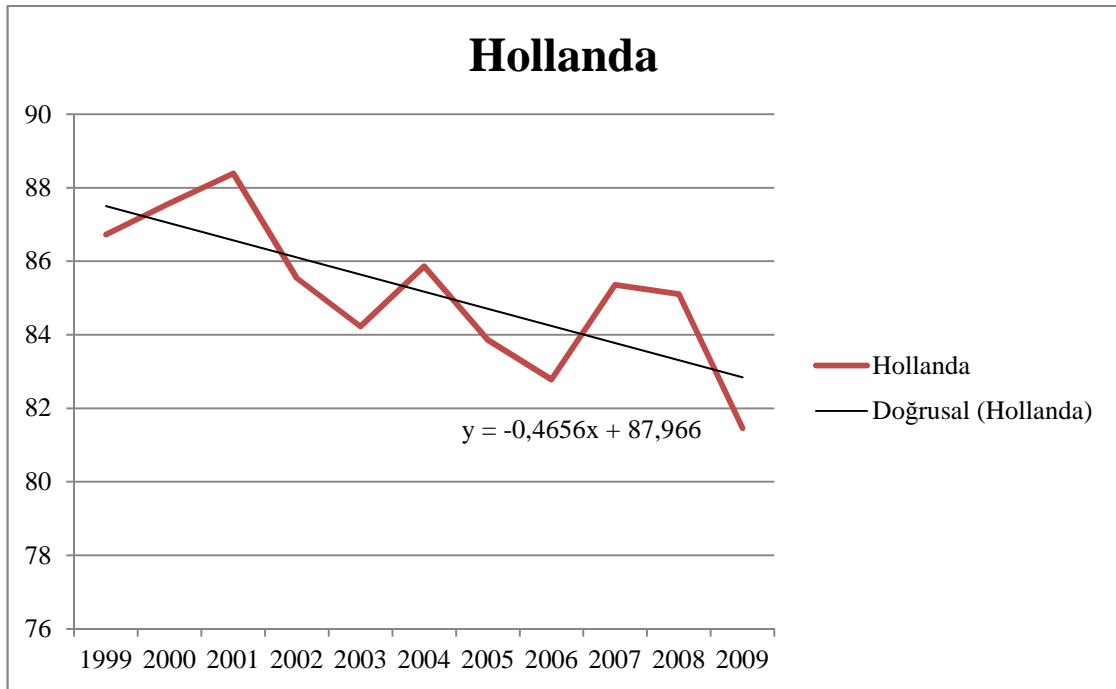
Grafik 5.126. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Madagaskar



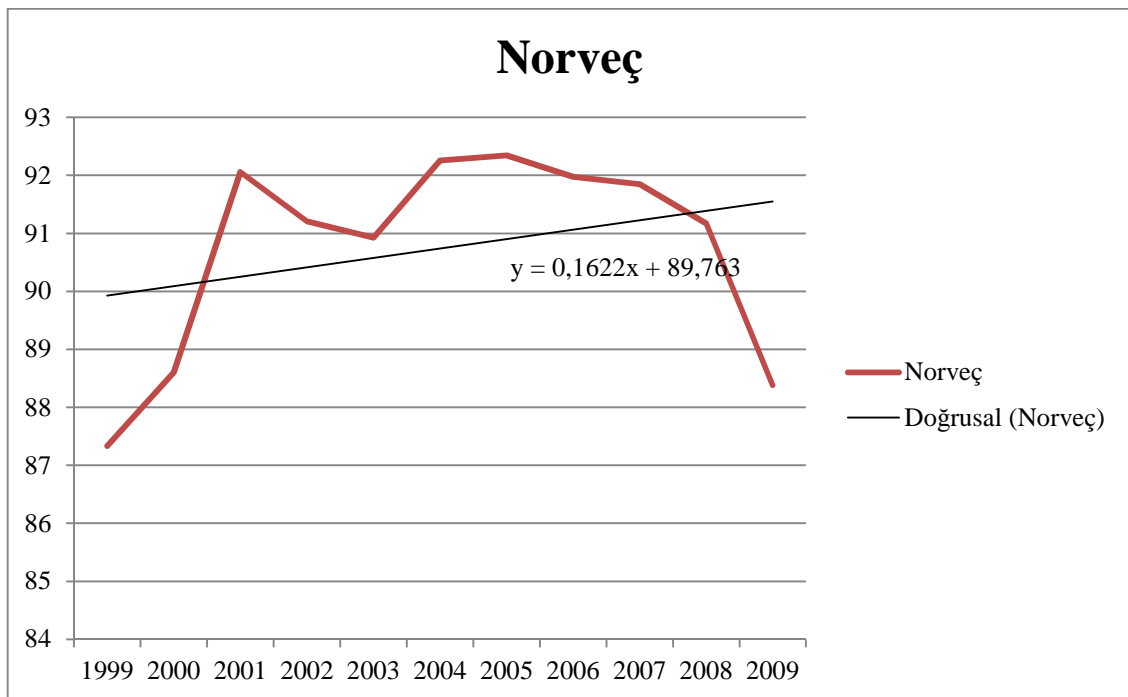
Grafik 5.127. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Meksika



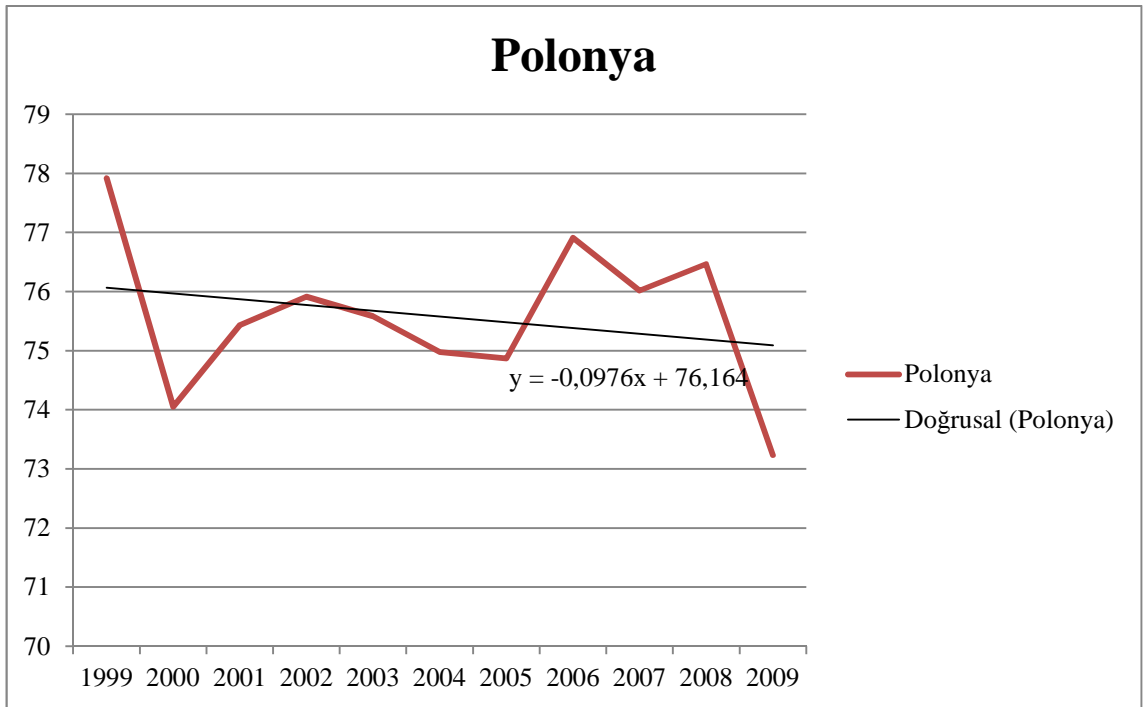
Grafik 5.128. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Moldova



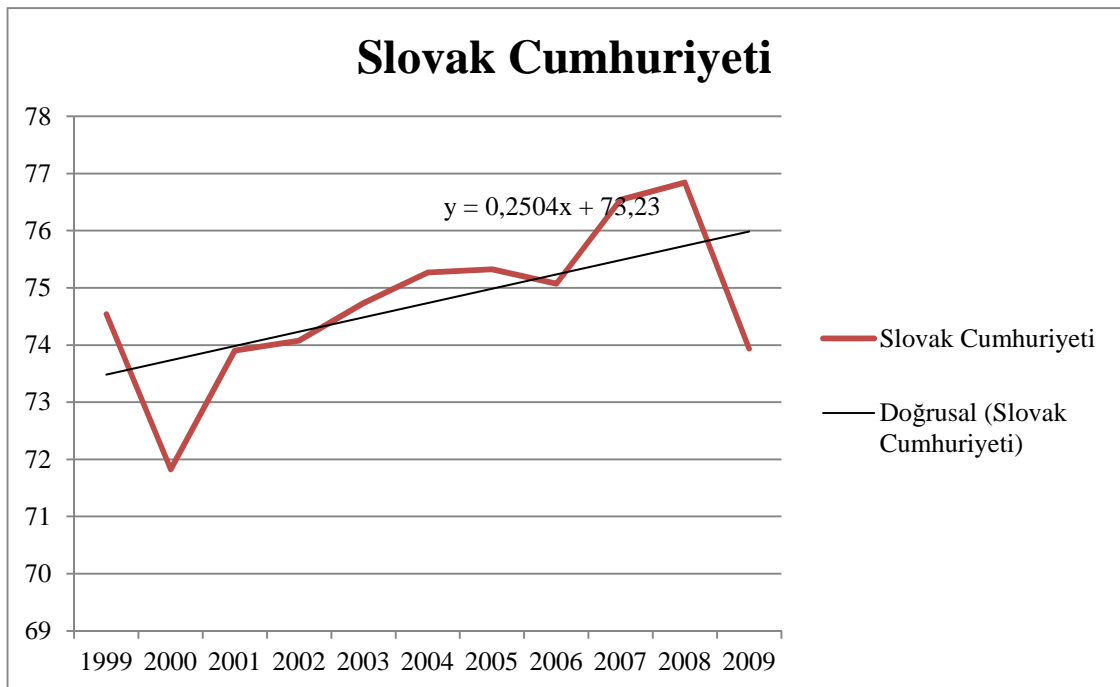
Grafik 5.129. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Hollanda



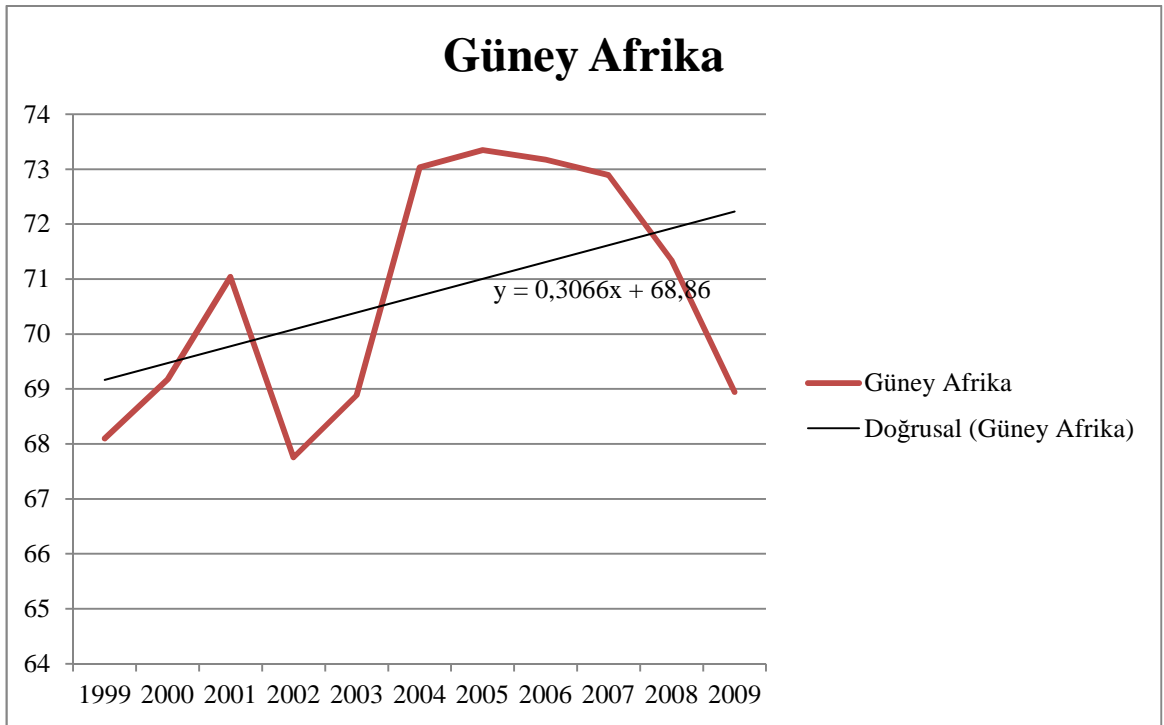
Grafik 5.130. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Norveç



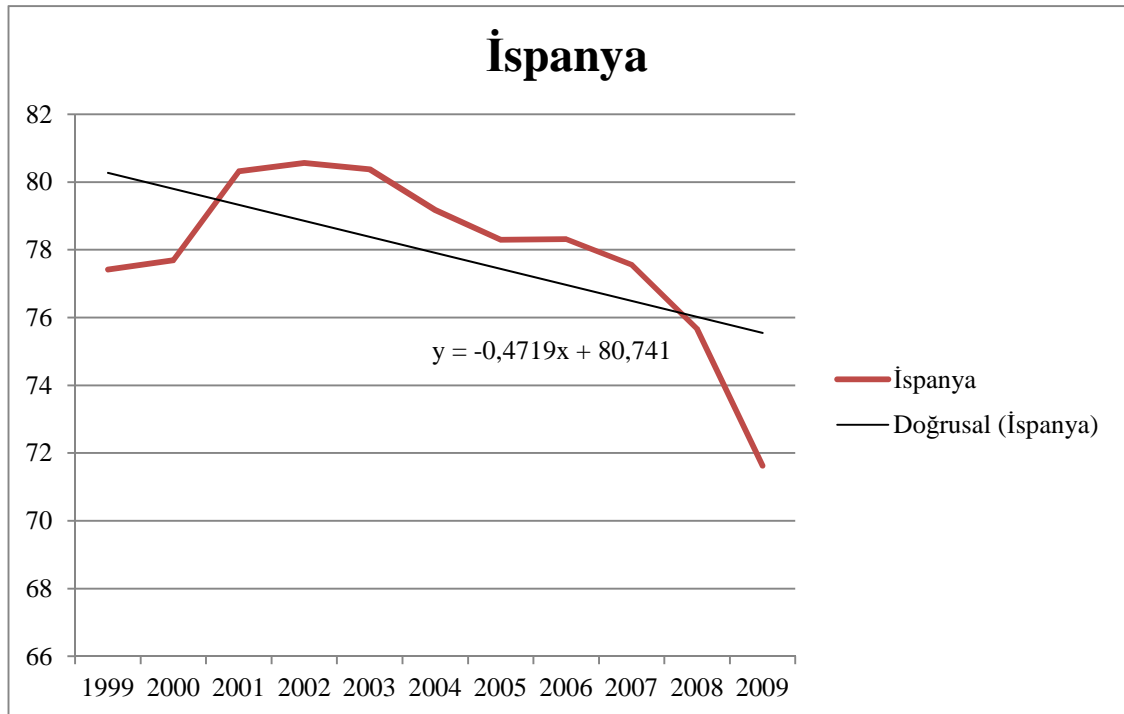
Grafik 5.131. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Polonya



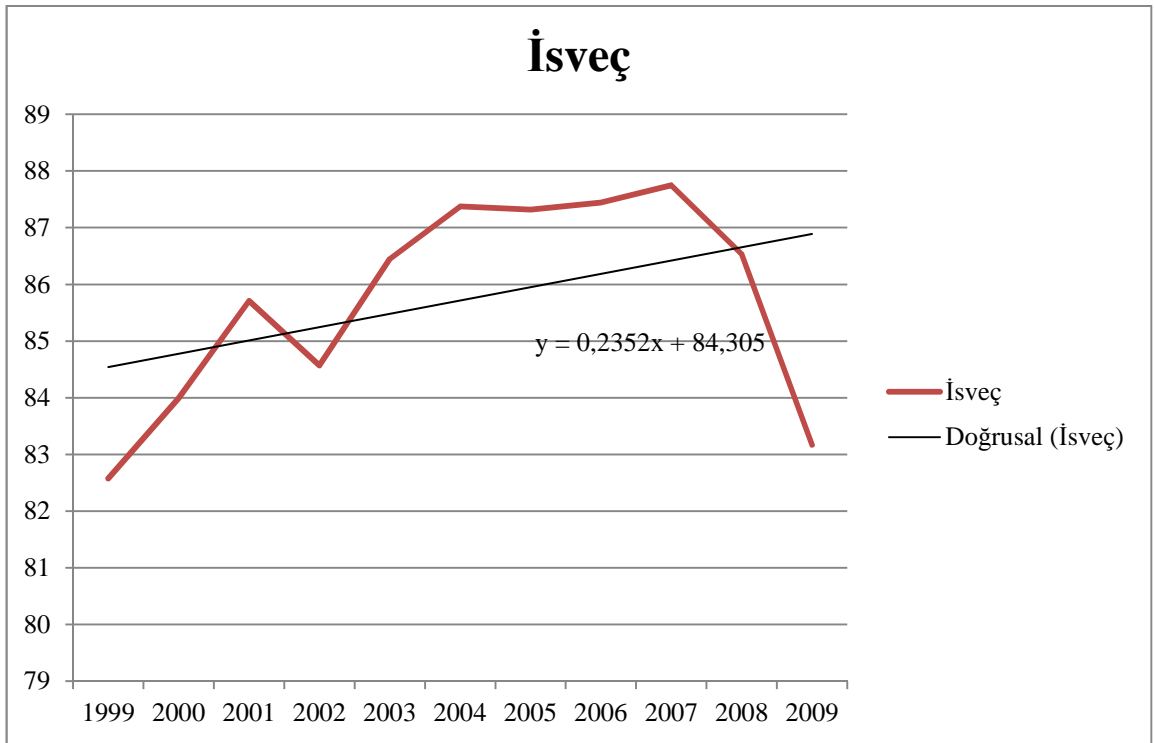
Grafik 5.132. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Slovak Cumhuriyeti



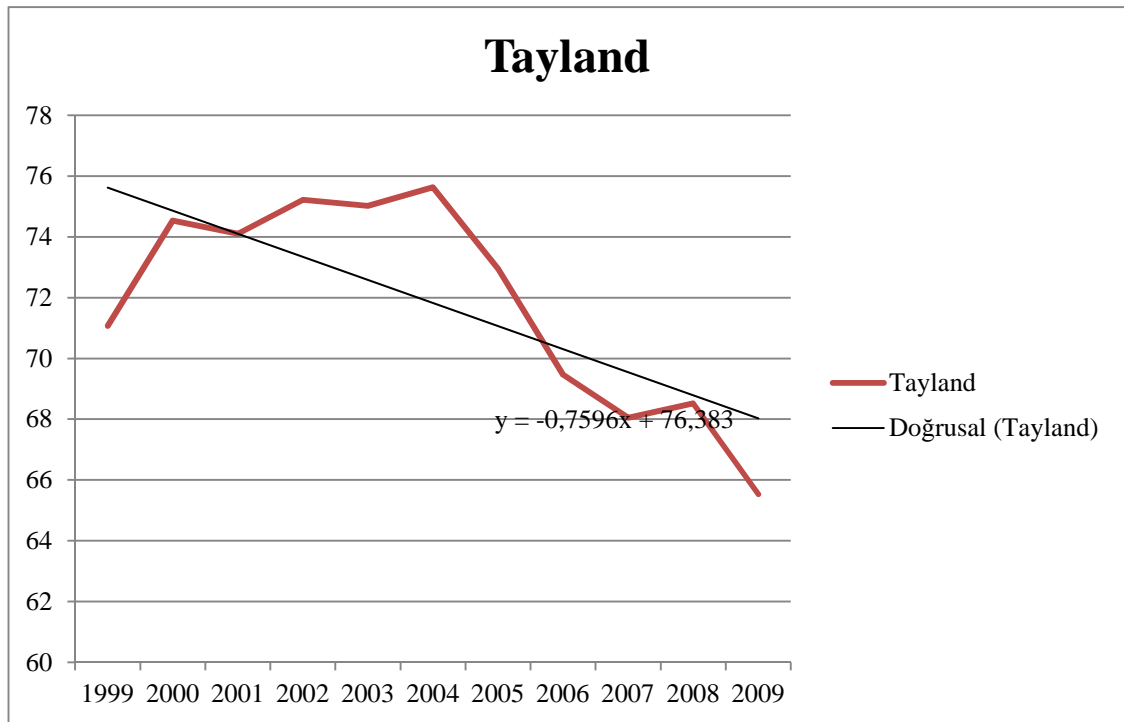
Grafik 5.133. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Güney Afrika



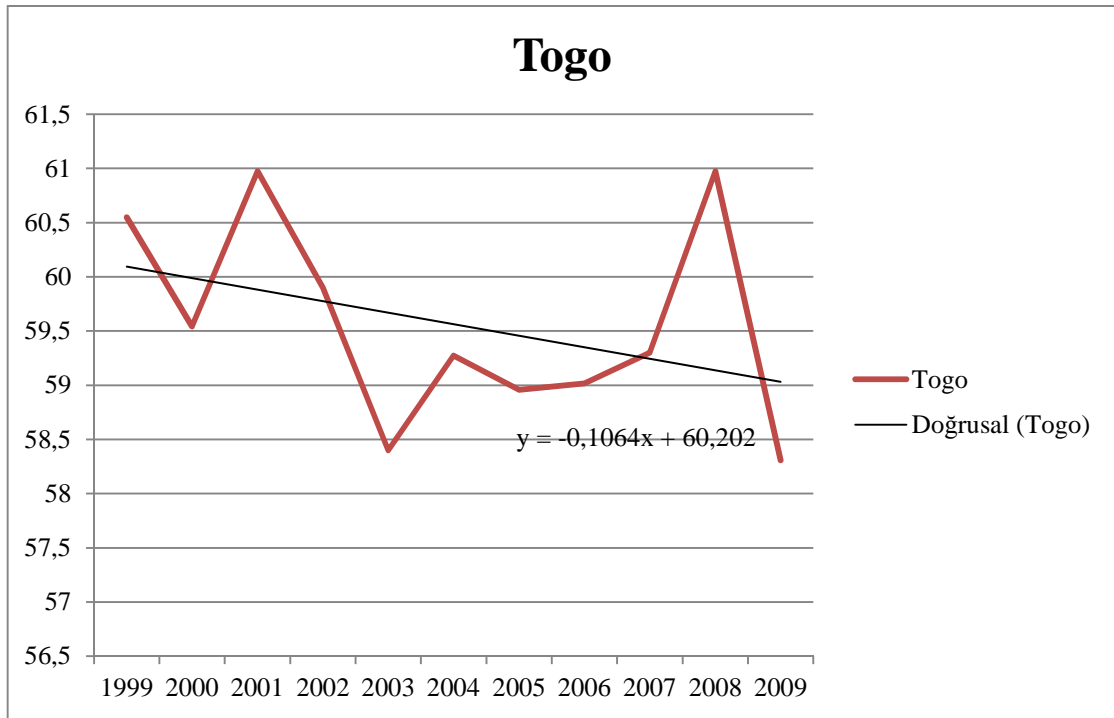
Grafik 5.134. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – İspanya



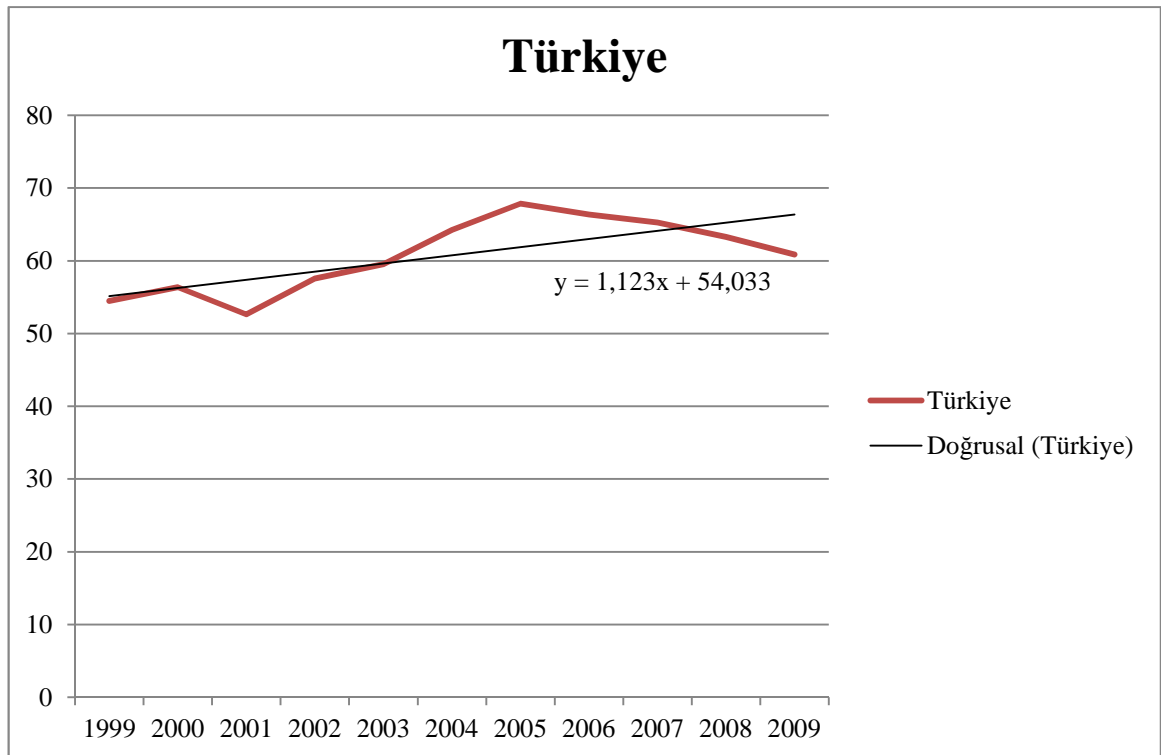
Grafik 5.135. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – İsveç



Grafik 5.136. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Tayland



Grafik 5.137. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Togo



Grafik 5.137. SC Serisinin Zaman Yolu Grafiği (Sosyal Sermaye) – Türkiye

Şekiller incelendiğinde hem gelir serisinde hem de sosyal sermaye serisinde pozitif yönlü bir eğilim gözlenmektedir. Yani her iki serisinde belirli bir ortalamaya sahip olmadığı hatta zaman (trend) ile birlikte hareket ettiği zaman yolu grafikleri yardımıyla görülebilir. Ayrıca şekillerde her iki serisinde benzer davranışlar sergilemesi, bu iki seri arasında bir uzun dönemli ilişki olabileceğinin sinyalini vermektedir. Zaman yolu grafikleri her ne kadar serilerin durağanlığı hakkında genel bir bilgi verse de, durağanlığın belirlenmesinde sadece zaman yolu grafiklerinin kullanılması yeterli değildir. Bu nedenle birim kök testlerine başvurulmaktadır.

5.6.2. Birim Kök Testleri Sonuçları

Durağanlık testleri yakınsama analizlerinde yoğun olarak kullanılmaktadır. Diğer taraftan durağanlık testi, ilgili diğer zaman serisi analizlerinde, yansız, etkin ve tutarlı parametre tahmin edicilerinin elde edilmesi için, bir ön koşul analizi olarak kabul edilebilir.

Bir zaman serisinin varyansı ve ortalaması zaman içinde değişmiyor ise ve iki dönem arasındaki kovaryansı bu kovaryansın hesaplandığı döneme değil ancak yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığına bağlı ise bu zaman serisi kovaryans durağandır (Hamilton,1995; Enders,1995; Judge et al.,1985). Granger ve Newbold (1974) tarafından yapılan çalışmada da belirtildiği üzere durağan olmayan zaman serileri ile çalışılması durumunda sahte regresyon problemi ile karşılaşılabilir ve bu durumda regresyon analizi ile elde edilen sonuçlar gerçeği yansıtmaz.

Panel seriler arasında durağanlığı araştırmak amacıyla birçok panel birim kök testi geliştirilmiştir. Panel birim kök testleri içerisinde ilk geliştirilen testler, Levin ve Lin (1992, 1993) testleri, Wu (1996) testi, Im, Pesaran ve Shin (1997) testi, Mandala ve Wu testi, Harris ve Tzavalis (1999) testi, Hadri (1999) testi ve Choi (2001) testidir (Baltağı, 2005:239). Bu testler, başlangıçta zaman serisi testleri için oluşturulan, tek değişkenli yöntemlerden Dickey Fuller (1979) ve Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) test istatistikleri anlayışı üzerine kurulmuştur. ADF ve diğer tek değişkenli birim kök testlerinin küçük örneklerde istatistiksel olarak gücünün az olması (Campbell and Peron, 1991) nedeniyle son zamanlarda yukarıda isimleri sayılan panel birim kök testleri tercih edilmeye başlanmıştır.

Serilerin durağanlık sınaması için birim kök testlerinde sabitsiz, sabitli ve trendli bir süreç izlenmektedir. Buna göre seri trendli bir süreçte durağan hale gelmişse, diğer süreçler izlenmeksizin bu değer esas alınır. Seri durağan hale gelmemişse, bu kez sabitli; bunda da durağanlık sağlanamamışsa, sabitsiz sınama yapılır ve bu süreç sonucunda seriyi durağan hale getiren değer baz alınır (Enders, 1995: 256-259).

Analiz kapsamında Y,K,L,HC ve SC değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığının araştırılabilmesi, bu değişkenlerin aynı mertebeden durağan olmalarına bağlı olduğu için ilk olarak serilerin durağanlığının incelenmesi gerekmektedir

Bu çalışmada biri ortak biri bireysel birim kök testi almak üzere Levin, Lin, Chu (2002) panel birim kök testi gerçekleştirilmiştir. Panel birim kök testinde ortak birim kökün varlığına dair boş hipotez test edilmektedir. Serilerin durağan olup olmadığı yüzde 5 anlamlılık düzeyi için belirlenen testler çerçevesinde araştırıldığında tablo 5.29'daki sonuçlara ulaşılmıştır. Sosyal sermaye değişkeni hariç diğer tüm değişkenlerde ortak birim köke rastlanılmamıştır. Bir başka deyişle Y, K, L, HC değişkenleri düzeyde durağanken SC değişkeni birinci farkında durağandır.

Tablo 5.29. Tüm Değişkenler İçin Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Panel Birim Kök Testi:Özet İstatistikler			
Seriler: Y- K- L – HC- SC- D(SC)			
Örnekleme: 1999 -2009			
İçsel değişkenler: Bireysel Etkiler			
Maksimum Gecikmelerin Otomatik Seçimi			
Newey-West otomatik band genişliği seçimi ve Bartlett kernel			
Her bir test için dengeli gözlemler			
Boş hipotez: Birim kök (ortak birim kök süreci)			
Levin, Lin & Chu t*			
	İstatistik değeri	Olasılık değeri	Yatay kesit sayısı
Y	-30.5086	0.0000	26
K	-15.1251	0.0000	26
L	-9.52245	0.0000	26
HC	-14.2747	0.0000	26
SC	-0.60732	0.2718	26
D(SC)	-8.02556	0.0000	26

5.6.3. Büyüme Modelinin Statik Panel Veri Analizi ile Tahmini

Bu bölümde sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkilerini açıklamak üzere kurulan modellerden anlamlı olanları yer almaktadır. İlk olarak değişkenlerin tüm mümkün kombinasyonlarıyla farklı modeller oluşturularak En Küçük Kareler (EKK), Sabit Etkiler (SE) ve Rassal Etkiler (RE) modelleriyle değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmektedir. Zaman bazındaki etkilerin makroekonomik değişkenlerle yansıtıldığı çok değişkenli EKK, SE ve RE modelleri içinden birimler bazında etkilerin mevcut olduğu 3 farklı model denenmiş sadece rassal etkili model anlamlı bulunmuştur. Bu modele ait EKK ve panel veri bulguları Tablo 5.30'da verilmektedir.

Modelde sırasıyla Klasik (pooled), Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler Modelleriyle tahmin edilip ampirik sonuçların spesifikasyona göre farklılık arz edip etmediği incelendikten sonra tanı testleri yapılarak hangi panel spesifikasyonunun tahmin edilen parametrelerin arzulan özellikleri açısından tercih edilir olduğu belirlenmiştir.

Modelimizin Tahmini Rassal Etkiler Modeli (Çift Yönlü) tahmininden elde edilmiş sonuçlara bakıldığında İşgücü değişkeni hariç tüm değişkenlerin işaretlerinin beklentiler ile uyumlu olduğu görülmektedir. Bütün değişkenler 0,05 hata payı ile istatistiki olarak anlamlıdır.

Tablo 5.30. Rassal Etkiler Modeli Sonuçları

Bağımlı değişken: Y
 Yöntem: Panel EGLS (çift yönlü rassal etkiler)
 Örneklem: 1999 2009
 Zaman boyutu: 11
 Yatay kesit boyutu: 26
 Toplam panel gözlemi (dengeli): 286
 Varyans bileşenleri tahmincisi: Swamy and Arora
 Period SUR (PCSE) düzeltmesi

Değişken	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık değeri
C	137.7578	34.13794	4.035330	0.0001
K	0.340807	0.000621	548.7473	0.0000
L	-0.286996	0.561797	-0.510853	0.6099
HC	13.77578	0.100080	137.6477	0.0000
SC	4.448430	0.279301	15.92699	0.0000

R ²	0.926761	Bağımlı değişken ort.	3.93E-13
Düzeltilmiş R ²	0.925718	S.D. dependent var	5.67E-14
Regresyonun standart hatası	2.20E-14	Hata kareleri toplamı	1.37E-25
F-istatistiği	888.9327	Durbin-Watson istatistiği	0.126437
Olasılık (F-istatistiği)	0.000000		

Çalışmanın konusunu oluşturan sosyal sermayeyi ifade eden değişken olan SC ve büyümeyi açıklayan diğer değişkenlerinde (işgücü hariç) literatür ile paralellik göstererek ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğu gözlenmiştir. Sosyal sermayeyi temsil eden SC değişkeninin büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkması sosyal sermayenin büyüme üzerinde olumlu etki gösterdiğinin kanıtıdır. Tahmin sonucunda diğer değişkenler sabitken sosyal sermayede meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 4.44 birimlik bir artış gerçekleştirdiği, fiziki sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 0.34 birimlik bir artış gösterdiği, beşeri sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 13.77 birim artış gösterdiği görülmektedir.

5.6.4. Büyüme Modelinin Eşbütünleşme Sonuçları

Durağan olmayan serilerde, seriler durağanlık kazanana kadar, diğer ifade ile $I(0)$ olana dek, serilerin farkları alınmaktadır. Ancak farklarının alınması, sadece değişkenin geçmiş dönemlerde maruz kaldığı kalıcı şokların etkisini yok etmekle kalmayıp, aynı

zamanda bu şokların dışında var olabilecek uzun dönemli ilişkilerin de ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla bu şekilde durağanlaştırılan seriler arasında bulunacak bir regresyon, uzun döneme ait bilgilerin de yok edilmesi nedeniyle, bir uzun dönem denge ilişkisi vermeyecektir (Tarı, 1999: 370).

Eğer bir ekonometrik analizde ele alınan seriler trendin etkisiyle durağan değilse, ancak her biri aynı dereceden bütünlük (entegre) ise [her ikisi de $I(d)$ ise], o zaman iki seri arasında bir eşbütünlük söz konusudur ve o zaman elde edilen regresyon sahte değil gerçek bir ilişkinin göstergesi olmaktadır. İki serinin aynı dereceden entegre olması ikisindeki trendin birbirini götürmesi ve trend faktöründen arındırılmış bir ilişkinin (eşbütünlüğün) ortaya çıkmasını ve bu da t ve F testlerinin geçerli olmasına olanak sağlar. Değişkenler arasında eşbütünlük varsa, tahmin edilen regresyona ilişkin kalıntıların $I(0)$ yani, durağan olması gerekir (Ertek, 1996: 392).

İki serinin durağan olmaması yani, trende sahip olmaları sebebiyle aralarında bir ilişki olabilir. Eğer her iki seri aynı dereceden bütünlük [yani $I(d)$] ise, seriler arasında eşbütünlük olabilir ve bu durumda sahte ilişkiden bahsedilemez. Parametreler için t ve F testine başvurulabilir. Böylece aynı dereceden bütünlük olan iki serinin trendden arınmış ilişkisi ortaya çıkar (Kutlar, 1998: 253).

Eşbütünlük analizi birim kökleri ortadan kaldıran değişkenlerin doğrusal kombinasyonlarını bulmayı amaçlar. Eğer Y_t ve X_t 'nin her ikisi de $I(1)$ ise ve bir tek eşbütünlük ilişkisi bulunmuş ise, β 'nin tek değeri olacaktır ve sonuçta kalıntılar $I(0)$ olacaktır. Başka bir deyişle Y_t ve X_t bağlantısında birim kök olmayacaktır. Bu gibi ilişkiler 'uzun dönem dengesi' olarak isimlendirilir (Hendry and Juselius, 2001: 76).

Model, bireysel sabit ve bireysel trend varsayımı altında, Schwarz kriteri ve Newy-West yöntemleri istihdam edilerek tahmin edilmektedir. Testin uygulanması sonucunda aşağıdaki değerlere ulaşılmıştır. Tablo 5.32'de serilere ait eşbütünlük sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5.31. Pedroni Panel Eşbütünleşme Sonuçları

Pedroni Eşbütünleşme Testi

Seriler: Y K L HC SC

Örnekleme: 1999 2009

Gözlem sayısı: 286

Yatay kesit sayısı: 26

Boş hipotez: Eşbütünleşme yoktur

Trend varsayımı: Deterministic trend yok

Newey-West otomatik band genişliği seçimi ve Bartlett kernel

Alternatif hipotez: ortak AR katsayıları (within-dimension)

	İstatistik değeri	Olasılık değeri	Ağırlıklandırılmış İstatistik değeri	Olasılık değeri
Panel v-istatistiği	0.093020	0.4629	0.093020	0.4629
Panel rho- istatistiği	2.889840	0.9981	2.889840	0.9981
Panel PP- istatistiği	-5.273113	0.0000	-5.273113	0.0000
Panel ADF- istatistiği	-5.273113	0.0000	-5.273113	0.0000

Alternatif hipotez: bireysel AR katsayıları. (between-dimension)

	İstatistik değeri	Olasılık değeri
Group rho- istatistiği	5.256947	1.0000
Group PP- istatistiği	-4.922996	0.0000
Group ADF- istatistiği	-4.922996	0.0000

* Gecikme sayıları Schwarz Bilgi kriteri ile seçilmiştir

Panel v, Panel rho ve Group rho istatistikleri dışında diğer tüm testlerde istatistiki olarak anlamlı bir şekilde boş hipotez olan eşbütünleşme yoktur boş hipotezi reddedilmiştir.

Pedroni Eşbütünleşme Testi

Seriler: Y K L HC SC

Örnekleme: 1999 2009

Gözlem sayısı: 286

Yatay kesit sayısı: 26

Boş hipotez: Eşbütünleşme yoktur

Trend varsayımı: Deterministic sabit ve trend

Newey-West otomatik band genişliği seçimi ve Bartlett kernel

Alternatif hipotez: ortak AR katsayıları (within-dimension)

	İstatistik değeri	Olasılık değeri	Ağırlıklandırılmış İstatistik değeri	Olasılık değeri
Panel v- istatistiği	3.873469	0.0001	3.873469	0.0001
Panel rho- istatistiği	4.807219	1.0000	4.807219	1.0000
Panel PP- istatistiği	-25.74219	0.0000	-25.74219	0.0000
Panel ADF- istatistiği	-10.01147	0.0000	-10.01147	0.0000

Alternatif hipotez: bireysel AR katsayıları. (between-dimension)

	İstatistik değeri	Olasılık değeri
Group rho- istatistiği	6.848692	1.0000
Group PP- istatistiği	-27.57832	0.0000
Group ADF- istatistiği	-9.871400	0.0000

* Gecikme sayıları Schwarz Bilgi kriteri ile seçilmiştir

Panel rho ve Group rho istatistikleri dışında diğer tüm testlerde istatistiksel olarak eşbütünleşme yoktur boş hipotezi ret edilmiştir. Pedroni (1999), özellikle küçük örneklem için panel-ADF ve grup-ADF testlerinin daha anlamlı sonuçlar vereceğini göstermiştir. Bu uygulamada bu testlerin anlamlı çıkması panel verilerinde eşbütünleşmenin anlamlı bir göstergesidir.

Yukarıda Y,K,L,HC ve SC serileri arasında eşbütünleşme olması, aralarında uzun-dönemli bir denge ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Söz konusu değişkenler arasında kısa dönemde bir dengenin olup olmadığı VHD modeli yardımıyla incelenebilir

5.6.5. Büyüme Modelinin Dinamik Panel Veri Analizi (DEKK- DOLS) ve Hata Düzeltme Modeli ile Tahmini (VHD- VECM)

Küçük örneklerde kullanılabilen, bağımsız değişkenlerin farklarının gecikmeli değerlerini içeren, Stock-Watson (1993) tarafından önerilen Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) tahmin yöntemi bağımsız değişkenlerdeki içsellik ve otokorelasyonun varlığı durumunda güçlü (robust) tahminler üretmektedir (Esteve ve Requena, 2006: 118).

Katsayıların belirlenmesinde geleneksel yöntemlerle tahmin içsellik ve oto korelasyon nedeniyle yanlı olmaktadır. Bu nedenle parametre tahmininin ya Pedroni (1996)'nin öne sürdüğü FMOLS ile ya da Kao ve Chiang (2000) tarafından geliştirilen DOLS ile yapılması önerilmektedir. Kao ve Chang (2000)'ın Monte Carlo simülasyonlarına göre 20 yatay kesit ve 60 zaman boyutuna sahip olmayan seriler için DOLS tahmincilerinin FMOLS tahmincilerine göre daha etkin olduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmamızda veri aralığının yeterli olmaması nedeniyle sadece DOLS yöntemi ile tahminlemeye gidilmiştir. Modelde parametreleri Gauss Markov ilkelerine daha çok yaklaştırabilmek ve serbestlik derecesini fazla düşürmemek için gecikme sayıları bir olarak alınmıştır.

Tablo. 5.32. DOLS Modeli Sonuçları

DOLS Homojen Panel Veri Eşbütünleşme Tahmin Sonuçları

Gözlem Sayısı= 286

Yatay kesit Sayısı= 26

Wald $\chi^2(4)$ = 583.69

her ülke için min. gözlem sayısı= 11

Prob > χ^2 =0.000

R^2 =1.5784

Düzeltilmiş R^2 = -1.6188

Y	Katsayı	Standard Hata.	t	P> t	[95% güven aralığı]	
K	2.227269	4.769711	16.67	0.000	1.672125	2.782413
L	-45.44759	2159.9	-0.75	0.227	-296.8369	205.9418
HC	6.363261	39.63656	5.73	0.000	1.749988	10.97653
SC	118.0796	1101.814	3.83	0.000	-10.15985	246.319

Modelde görüldüğü gibi L değişkeni hariç diğer tüm değişkenler beklenen işaretlere sahip ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Analiz bulgularına göre, fiziksel sermayeyi temsil eden K değişkeninin büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkması fiziki sermaye miktarındaki artışın büyüme üzerinde olumlu etki

gösterdiğinin kanıtıdır. Nitekim; HC ile temsil edilen beşeri sermayenin de büyüme üzerindeki etkisinin anlamlı ve pozitif olduğu gözlenmektedir. Tezin asıl konusunu oluşturan sosyal sermaye göstergesinin ise büyüme ile anlamlı ve pozitif bir ilişki içinde olması daha önce yapılmış birçok ampirik çalışmayı desteklemektedir. Tahmin sonucunda diğer değişkenler sabitken sosyal sermayede meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 118.07 birimlik bir artış gerçekleştirdiği, fiziki sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 2.22 birimlik bir artış gösterdiği, beşeri sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 6.36 birim artış gösterdiği görülmektedir.

Hata düzeltme modeli değişkenler arasındaki uzun dönem dengesi ile kısa dönem dinamikleri arasında ayırım yapma da ve kısa dönem dinamiklerinin belirlenmesi amacıyla da kullanılmaktadır.

Hata Düzeltme Mekanizması her bir değişkenin uzun dönem dengesinden ne kadar uzaklaştığı ve ne kadar zaman sonra uzun dönem denge düzeylerine ulaşacakları ile ilgili bilgiyi açık bir şekilde içermektedir.

Modeldeki ECM katsayısı uyarlanma hızı katsayılarıdır (speed of adjustment coefficients). İlgili regresyonda, $ECt-1$ eş bütünleşme denklemlerinden elde edilen hata terimlerinin bir gecikmeli değerini göstermekte ve hata düzeltme parametresi olarak adlandırılmaktadır. Hata düzeltme parametresi, model dinamiğini dengede tutmaya yarar ve değişkenleri uzun dönem denge değerine doğru yakınlaşmaya zorlar. Hata düzeltme parametresinin katsayılarının istatistiksel açıdan anlamlı çıkması, sapmanın varlığını gösterir. Katsayının büyüklüğü ise uzun dönem denge değerine doğru yaklaşma hızının bir göstergesidir. Uygulamada, hata düzeltme parametresinin negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı olması beklenir. Bu durumda, değişkenlerin uzun dönem denge değerine doğru hareketinin olacağı ifade edilmektedir. Denge durumundan kısa dönemli sapmalar hata düzeltme parametresinin katsayısının büyüklüğüne bağlı olarak düzeltilecektir. Hata düzeltme modelinde gecikmeli değerleri yer alan bağımsız değişkenlerin katsayılarının bir bütün olarak standart F-istatistiğinin anlamlı olması veya hata düzeltme değişkeninin t-istatistiğinin anlamlı olması nedenselliğin varlığını gösterir.

İki ekonomik değişken arasında teorinin işaret ettiği gibi bir uzun-dönem ilişkinin (nedensellik) olabilmesi için değişkenlerin entegre olmaları gerekir ki, tahminlenen hata terimi durağan olabilsin. Yani değişkenler durağan olmasa dahi, ikisi arasındaki fark zaman içinde durağan olabilir. Dolayısıyla, zaman içerisinde iki değişken arasındaki farkın açılmasını engelleyen bir mekanizma vardır (hata düzeltme mekanizması) ve bu değişkenler zaman içinde birlikte hareket ederler (Utkulu,2003:2):

- Denge den sapmalar, hata düzeltme mekanizması sayesinde düzeltilir. Engle ve Granger (1987) buna Granger Representation Theorem (Granger Temsil Teorisi) adını vermektedir: Koentegrasyon var ise değişkenler arasında hata düzeltme mekanizması çalışmaktadır. Hata düzeltme mekanizması çalışıyor ise, değişkenler koentegredir.
- Granger Temsil Teorisine göre, negatif işarete sahip ve istatistiki olarak anlamlı b_1 katsayısı değişkenler arasında teorinin işaret ettiği gerçek uzun-dönem (koentegre) ilişki için gerek koşuldur.

Tablo 5.33. ECM Modeli Sonuçları

Sabit etkiler regresyonu
Gözlem Sayısı=260
Yatay kesit sayısı =26
R-sq: within=0.5664
her ülke için min gözlem sayısı =10
between=0.2776
avg=10.0
overall=0.0578
max=10
F(5,229)=59.83
corr(u_i, Xb)=-0.7412
Prob > F=0.0000

D.Y	Katsayı	Standard hata	t	P> t	[95% güven aralığı]	
KD1.	6036658	.0506335	11.92	0.000	.5038987	.7034329
LD1.	105.6226	44.98963	2.35	0.020	16.97605	194.2691
HCD1.	.0208141	.532199	0.04	0.969	-1.027819	1.069447
SCD1.	48.7275	12.44037	3.92	0.000	24.21528	73.23972
ECT.	-.1273457	.0356194	-3.58	0.000	-.1975294	-.0571619
_cons	210.1514	26.16771	8.03	0.000	158.5911	261.7116

sigma_u | 719.47191
sigma_e | 388.69436
rho | .77407196 (fraction of variance due to u_i)

F(25, 229) = 3.92 Prob > F = 0.0000

Tabloda da görüldüğü üzere, hata düzeltme terimi negatif işaretli ve anlamlı bulunmuştur(-0,1273). Bu durum, kısa dönemde oluşacak olan dengeden uzaklaşmaların çok kısa sürede dengeye geleceğini göstermektedir. Bu katsayı, herhangi bir şok veya olağanüstü bir etkinin ortaya çıkması durumunda bu etkinin bir sonraki yılda % 12 hızla giderildiğini veya düzeltildiğini göstermektedir. Bir başka deyişle uzun dönem dengesine hızlı bir şekilde dönülmektedir. Ayrıca ECM'nin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması modeldeki değişkenlerin uzun dönemde eş bütünleşik olduğunun kanıtını oluşturmaktadır.

SONUÇ

Ekonomik büyüme iktisatçıların 18.yüzyıldan günümüze kadar hemen her dönemde en çok üzerinde durduğu en önemli iktisadi kavramlardan biridir. Büyüme günümüzde de gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin küresel rekabet ortamında dikkate alınması gereken en önemli sosyal ve ekonomik konuların başında gelmektedir.

Neo klasik büyüme teorileri, işgücü, sermaye ve teknoloji ile ekonomik büyümeyi açıklarken; ekonomik büyüme üretim faktörlerindeki ve/veya bu faktörlerin verimliğindeki artışa bağlanır. Oysa birçok ampirik çalışma, üretim faktörlerindeki salt niceliksel artışın ekonomik büyüme üzerinde sanıldığı kadar büyük etkisi olmadığı ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi yeterince açıklayamadığı ortaya çıkarmıştır. Bu yetersizlik nedeniyle 1990'ların sonlarında ekonomik büyüme ve gelişmede kültürel faktörlerin önemini içeren yeni yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. En basit tanımı ile sosyal sermayenin ekonomik hayattaki rolü norm ve değerlerle bağlantı olarak tartışmaya başlanmıştır. Bu tartışmalara paralel olarak, sosyal sermaye kavramı iktisatçıların da ilgilendiği bir konu olmaya başlamış ve ekonomik literatüre girmeye başlamıştır. Çalışma alanı olarak tam ayrılmamış olan ve bu nedenle beşeri sermaye teorisi gibi bir teori olarak ortaya konulamayan sosyal sermaye kavramının ekonomik analizlerdeki kayıp bağlantıyı (missing link) açıkladığı iddia edilmektedir. Temel olarak insan davranışlarının sosyal ve kültürel yönüne ağırlık verilmekte, bunların ekonomik uygulamaları ele alınmaktadır.

Son yıllarda yapılan çok sayıda çalışmada sosyal sermaye kavramı ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. İktisatçıların bu konuyla artan ölçüde ve yoğun bir şekilde ilgilenmelerinin nedeni büyüme teorilerinin zaman içinde ekonomik büyüme ve ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenleri ile ilgili açıklayamadığı boşlukları sosyal sermayenin doldurabileceği beklentisi olmuştur.

Sosyal Sermaye tanımı ile ilgili olarak pek çok iktisatçının farklı bakış açıları söz konusu olmaktadır. Tanımların çoğu fonksiyonel yöne ağırlık vermekte ve kolektif davranışlara vurgu yapmaktadır. Sosyal Sermayenin politik bilimlerdeki bu tanımlanmasının yanı sıra sosyolojide sosyal uyum (cohesion) ya da ekonomide ekonomik büyüme (daha iyi yaşam standardı) ile ilişkisi de ele alınmakta fakat fiziksel sermaye ve beşeri sermayenin ekonomide kârlar üzerindeki etkisi net olarak ortaya konulabilirken; sosyal sermayenin ekonomi üzerindeki etkileri net olarak ortaya konulamamaktadır.

Pek çok iktisatçı kalkınmada kurumların önemine vurgu yaparken sosyal sermaye gibi kültürel varlıkların önemine değinenler az sayıdadır. Hukuk sistemi, ticari mahkemeler, kamu kurumları, bankalar, fikri mülkiyet hakları sistemi değişebilir ancak kültürel değerlerin olduğu yerde politikaları manipüle etmek daha zordur. Kültür ve kurumlar arası ilişki çok karmaşıktır. Kalkınma sürecinde sosyal sermaye, demokrasi için kritik rol oynamaktadır. Bireylerin birbiri ile ilgilenmesi, ortak ihtiyaçlar için organize olması ülkeler arasında önemli farklılıklar yaratmaktadır. Endüstriyel politikalarda ya da rekabet gücü tartışmalarında ülkeler arası farklılıkları açıklamada kültürel özelliklerin önemine vurgu yapılmasıyla birlikte, insan sermayesinin bir tamamlayıcısı olarak, yeni grup ve örgütlerin birbirlerine duyduğu güven ve ortaklaşa çalışmalardan doğan "sosyal sermaye" kavramı giderek önem kazanmaya başlamıştır.

Son yıllarda önem kazanan sosyal sermaye kavramı, insan ilişkilerinden, ekonomik kalkınmaya, toplumsal katılımdan, üretimdeki verimliliğe kadar pek çok alanda karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal sermayenin önemi ve ölçülmesi ile ilgili yapılan birçok çalışma, sosyal sermayesi yüksek toplumların daha demokrat olduğunu ve sivil kültürün bu toplumlarda daha gelişmiş olduğunu göstermiştir. Öte yandan kişiler arası güvensizlikle şekillenen düşük sosyal sermaye düzeyi de serbest piyasanın gerektirdiği ekonomik kurumların az gelişmesinden yolsuzluğun yaygınlaşmasına kadar geniş bir bozulmaya sebep olmaktadır (Erdoğan, 2006).

Sosyal sermayenin geniş açıdan ele alınması, özellikle sosyal ve politik çevreyi demokrasi ve insan hakları bağlamında değişim ve dönüşüm üzerinde olumlu etkiler

yaratılabileceği ileri sürülebilir. Bunun yanında piyasa ekonomilerinin etkin işletilebilmesinde birbirini anlayan ve birbirine güvenen “üretici-tüketici” ve “satıcı-alıcı” tipolojilerinin oluşturulması mümkün olabilir. Bu yönüyle, hükümet, politik rejimler, hukuk kuralları, yargı sistemi ve sivil politik özgürlükler şeklinde kurumsal ilişkiler ve yapıların şekillendirdiği oldukça geniş bir perspektife sahip olan sosyal sermaye algılaması karşımıza çıkmaktadır (Altay,2007:8)

Bu kapsamda bir sosyal sermayenin oluşturulabilmesi için sosyal istikrar çok önemli olup, bu konuda devlete önemli görevler düşmektedir. Ekonomik ve sosyal gelişme ortak amaçlar etrafında devlet ile sivil toplum ve organizasyonlarının ortak hareket etmesi sayesinde mümkün olabilecektir. Böylece devlet sosyal sermayenin oluşturulmasında ve biriktirilmesinde aktif ve etkin bir taraf olarak kabul edilmektedir. Nitekim bu algılama sosyal sermayenin çıktıları itibariyle bir kamu malı özelliğine sahip olması ile de uyumludur. Bilindiği gibi kamu mallarının üretiminin temel gerekçelerinden en önemlisi “piyasa başarısızlığı(market failure)dır. Çünkü piyasa ekonomisi pozitif ya da negatif düzeyde dışsallığı olan mal ve hizmetleri üretmede piyasanın işleyiş doğası ve kurumsal yapısı nedeniyle üretememektedir. Piyasada üretilmeyen veya en azından etkin sunulamayan toplumsal ihtiyaçların tatminine yönelik mal ve hizmetler devletçe ya da bazı gruplarca üstlenilecektir. Bu mal ve hizmetlerin devletçe üretilmesi devletin kendi mülkiyetindeki kurum ve araçlarla olabileceği gibi, piyasadaki satın alarak topluma sunma şeklinde de olabilir.

Gerek liberal iktisadi yaklaşımların ve gerekse 1990’lı yıllarda özellikle OECD tarafından sıkça dillendirilen ve birçok ülkedeki kamu yönetimi reformlarının temel hızlandırıcısı olan “yönetişim(governance)” kavramı ile giderek artan sosyal ve ekonomik sorunların çözüm maliyetlerinin artması sosyal grupların da bu sürece etkin bir şekilde dahil edilmeleri düşüncesini ve fiilini oluşturmuştur. Toplumsal ortak değerlerin üretilmesi, ekonomik, sosyal ve politik değerlerin paylaşılarak güven unsurunun her türlü ilişkinin temel unsuru haline getirilmesi ile sosyal sermaye stoğunun artırılması söz konusu olabilecektir. Çünkü sosyal sermaye stoğu bir toplumun sahip olduğu ekonomik gelişme ve fiziki ve beşeri sermaye düzeyi ile demokrasi kültürünün en önemli göstergesi haline gelmiştir. Özellikle beşeri sermayenin geliştirilebilmesi için sosyal sermayenin “kamu ekonomisi, sivil toplum ve özel sektör” ile ortaklaşa üretilmesi gerekmektedir (Altay,2007).

Sosyal sermayenin toplumdaki bireylerin her yönden gelişimine imkan hazırlayan bir kavram olduğu çalışmada ortaya çıkmaktadır. Önemli ve gerçek toplumsal konulara dikkatleri çekerek eşitsizliklerin ve yoksulluğun açıklanmasında çok önemli bir rol oynamaktadır. Toplumdaki bireylerin birbirlerine ve siyasi, hukuki ve ekonomik sisteme olan güvenlerinin artması, toplumsal dayanışmanın yüksek olması, girişimci gücünün ve demokrasi kültürünün yükselmesi gibi sosyal sermayenin çıktılarının artması anlamına gelmektedir. Bunların düzeyinin düşük olması ise adeta bir toplumun sosyal sermaye haritasını da vermektedir. Özellikle ekonomik açıdan bakıldığında toplumdaki sosyal sermaye birikiminin büyüme, gelişme ve verimlilik gibi çok olumlu dışsal fayda ve etkileri ortaya çıkarabilir. Bu anlamda sosyal sermayenin bir kamu malı olduğu düşüncesi güçlenmektedir. Çünkü kamu malında olduğu gibi sosyal sermayenin olumlu dışsal faydasından tüm toplum yararlanabilmekte ve gerçekleşirken de tüketimden herhangi bir bireyin dışlanması veya rakip olması söz konusu olmamaktadır.

Ayrıca, güven düzeyi yüksek ilişkilere sahip insanlar, daha geniş ve zengin bilgi akımlarına taraf olduklarından dolayı daha yüksek bir öğrenme kapasitesine sahiptirler. (Cooke and Morgan, 2000). Bilginin/enformasyonun paylaşılması sosyal sermayenin boyutları (güven, ağlar ve tekrarlanan alış-verişler) ile ekonomik performans arasında “aracılık” yapan bir role sahiptir (Wu, 2004). Kısacası sosyal sermaye, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve rasyonel kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır.

Son yılların en önemli sosyal ve ekonomik konularından biri olan sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmalar gün geçtikçe artmakta ve bu çalışmalarda sosyal sermayenin içeriği ve toplumsal etkinliklerdeki rolü üzerinde durulmaktadır. Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin konu edildiği bu tez çalışmasında, önce sosyal sermayenin kavramsal boyutları tartışılmıştır. Başlangıçta farklı tanımlamalar getirilmiş olsa da, zaman içinde bu konuda gerçekleştirilen teorik çalışmalar, farklı disiplinlerdeki bilim adamlarının üzerinde ittifak ettikleri bir tanıma önemli ölçüde ortaya çıkarmıştır. Kavramsal çalışmaların bu başarısı, sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecindeki rolünün de daha iyi bir şekilde anlaşılmasına katkı sağlamıştır. Artık sosyal sermaye, kalkınma çabalarının vazgeçilmez bir bileşeni olarak kabul görmektedir. Yapılan uygulamalı çalışmalarda da, sosyal sermayenin kalkınma çabalarının başarısını belirlemede önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada da, sosyal sermaye ve önemi üzerinde durulmuş ve sosyal sermaye ve ekonomik büyüme konusu teorik ve ampirik olarak irdelenmiş ve genel olarak sosyal sermayenin faktöründeki pozitif gelişmenin büyümeye olumlu katkı yaptığı sonucuna varılmıştır.

Toplumların ekonomik alanda başarılı olabilmeleri doğrudan ilgili alanlardaki performansına bağlı değildir. Bu nedenle, iktisadi kalkınma için ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak etkileyen sosyal faktörleri de dikkate almak gerekmektedir. Bu bağlamda toplumsal barısı, uzlaşmayı ve güven ile iletişim düzeyini temsil eden ve ülkelerin ekonomik gelişimleriyle pozitif etkileşim içinde olan *sosyal sermaye*, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik başarı için acil olarak yatırım yapılması zorunlu olan bir alandır. Bu çalışmadaki hipotezlerin doğrulanmış olması, toplumların sosyal ve ekonomik problemlerini çözebilmek için öncelikle sosyal sermaye birikimlerini arttırmaları gerçeğini ortaya çıkarmıştır.

KAYNAKÇA

- Abler, D. (2006).“Human Capital as an Engine of Growth”, http://450.aers.psu.edu/human_capital_engine.cfm, Erişim tarihi:9.9.2011
- Acar, Y. (2002). *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri*, Vipaş A.Ş Yayınları, Bursa.
- Adam, F. and B. Roncevic (2003). “Social Capital: Recent Debates and Research Trends”, *Social Science Information*, SAGE Publications, 42(2), 155-183.
- Adaman F., A. Çarkoğlu ve B. Şenatalar (2003). *İşdiyası Gözünden Türkiye’de Yolsuzluk* (Corruption in Turkey from the Perspective of Business) İstanbul: TESEV.
- Adaman, F., A. Çarkoğlu ve B. Şenatalar (2001). *Hanehalkı Gözünden Türkiye’de Yolsuzluğun Nedenleri ve Önlenmesine İlişkin Öneriler*, İstanbul: TESEV Yayınları.
- Adaman, F. ve A. Çarkoğlu (2000). *Türkiye’de Yerel ve Merkezi Yönetimlerde Hizmetlerden Tatmin, Patronaj İlişkileri ve Reform*, İstanbul: TESEV Yayınları.
- Adler Paul S. and Seok-Woo Kwon (2002). “Social Capital: Prospects for a New Concept”, *Academy of Management Review*. Vol:27(1), 17-40.
- Adler, Paul S. and Seok- Wook Kwon (2000). “Social Capital: The Good, The Bad, and The Ugly”, in *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, Edited by Eric L. Lesser, Butterworth-Heinemann.
- Afşar, Muharrem (2009). “Türkiye’de Eğitim Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Cilt 9- Sayı 1,85–98
- Akçay Selçuk (2005). “Sosyal Sermaye ve Kalkınma”, Muhsin Kar ve Sami Taban (Ed.), *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Akdoğan, A. (2002). *Toplumsal Sermaye: Yeni Sağın Küresel Yüzü, Yoksulluk, Şiddet ve İnsan Hakları*, Editör: Yasemin Özdek, Yayın No: 311, TODAİE Yayınları, Ankara,71-85.
- Akdoğan, A. (2006). Siyasal Kültür Ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması: Türkiye İçin Bazı Çıkarımlar, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 162-187.

- Aktan C. C. (2004). *Yeni İktisat Okulları*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Alesina Alberto and Eliana La Ferrara, (2000). "The Determinants of Trust," *NBER Working Papers 7621*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Altay, Asuman. (2007). "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 7 (1), 337 – 362.
- Altun, Nurullah ve İsmail Hira (2011). "Suçu Önlemede Sosyal Sermaye Olarak Sosyal Kontrolden Yararlanmak", *Akademik İncelemeler Dergisi Cilt:6 Sayı:1*, 111-124.
- Altunkaynak, Bülent (2007), *Sektörel Panel Veri Analizi Yaklaşımıyla Türkiye'nin AB Ülkelerine İmalata Sanayi Bakımından İhracatının Belirlenmesi*, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Alus, Koray (2006). *Effect of International Credits on Income Distributions of Developing Countries: A Panel Data Analysis*, Yüksek Lisans Tezi, Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü, Ankara
- Ansal H. (2004). "Geçmiş ve Gelecekte Ekonomik Gelişmede Teknolojinin Rolü", *Teknoloji: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği*, Emek Ofset, Ankara.
- Arellano, M. and S. Bond (1991). "Some Tests Of Specification For Panel Data: Monte Carlo Evidence And An Application To Employment Equations", *Review Of Economic Studies*, Vol.58, 277-297.
- Arı Hareketi (2006). *Türk Toplumunu ve Sosyal Sermaye*, <http://www.ari.org.tr/dosyalar/arastirmalar/t-t-ve-sosyal-sermaye-ar.ppt>, Erişim tarihi: 12. 05. 2008.
- Arı Hareketi (2007). *Etik Barometre Araştırması*, Türk Toplumunu ve Sosyal Sermaye Araştırması, Türkiye Etik Değerler Merkezi Vakfı
- Arıcioğlu, M. Atilla ve Recibe Aslı Ergin (2009). "Güven ya da Sosyal Sermaye Nedir?: Konya Sanayi Bölgesinde Sahip/Yöneticiler Üzerine Bir Araştırma", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 21, 25-43.
- Arslan, Ali (2012). "Beşeri - Sosyal Sermayenin Uygun Kullanımının Kurumsal Verimliliğe Ve Performansa Etkisi- Sakarya PTT Başmüdürlüğü Çalışanları ile Uygulamalı Bir Çalışma" *Akademik İncelemeler Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, 227-253.

- Arslan, Ünal (2007). *Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi*, Ankara Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Ankara.
- Atamtürk, Burak (2007). Büyüme Teorileri ve İmf Politaları, *Marmara Üniversitesi, İİBF Dergisi*, cilt XXII, sayı 1, http://iibf.marmara.edu.tr/iysdosya/fakulte/iibfdergi_2007_1/89-103-buyume-teorileri.pdf, Erişim tarihi:5.9.2010
- Ateş, S. (1998)“*Yeni İçsel Büyüme Teorileri ve Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamiklerinin Analizi.*”, Çukurova Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Aydemir, Mehmet Ali (2011). *Toplumsal İlişkilerin Sosyal Sermaye Değeri: Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Üzerine Bir Araştırma*, Selçuk Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Balioune-Lutz, Mina (2005). “Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study”, *ICER Working Papers* no:18.
- Baltagi ,Badi H. (2000), *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels: 15* (Advances in Econometrics), Elsevier, Newyork, USA.
- Baltagi, Badi H. (2001). *Econometric Analysis Of Panel Data*, John Wiley&Sons Ltd.
- Baltagi, Badi H. and Ping X. Wu (1999). "Unequally Spaced Panel Data Regressions With $Ar(1)$ Disturbances," *Econometric Theory*, Cambridge University Press, vol. 15(06), 814-823, December.
- Baltagi, H. Badi (1995). *Econometrics Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons.
- Bankston, Carl L, and Min Zhou. (2002). “Social Capital as a Process: The Meanings and Problems of a Theoretical Metaphor”. *Sociological Inquiry*, 72: 285-317.
- Barr, Abigail. (1998). "Enterprise Performance and die Functional Diversity of Social Capital." *Working Paper Series* 98-1. University of Oxford, Institute of Economics and Statistics, Oxford, U.K.
- Barro, Robert J. and Xavier Sala-i-Martin (2004).*Economic Growth*, second edition, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Barro, R.J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Economies. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, 407-443.

- Barro, R.J. and J. Lee (1993). "International Comparisons of Educational Attainment", *Journal of Monetary Economics*, 32 3, 363–394.
- Barro, Robert J. and Jong-Wha Lee (1994). "Sources of Economic Growth (with commentary)". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40: 1-57.
- Barro, Robert J.; Gregory N. Mankiw and Xavier Sala-i-Martin (1995). "Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth", *The American Economic Review*, Vol.85, No.1, March, 1995, 103-116.
- Bassani, Robert and Stefano Scarpetta (2002). "Does Human Capital Matter For OECD Countries? Evidence From Pooled Mean- Group Estimates" *Economic Department Working Papers*, No: 01/282.
- Başkaya, Fikret (2011). "Modern Çağın Afyonu: Ekonomik Büyüme", Ankara - BİA Haber Merkezi, 09 Temmuz 2011, Cumartesi, <http://www.bianet.org/bianet/biamag/131344-modern-cagin-afyonu-ekonomik-buyume>.
- Baumes, J., H. Chen and M. Francisco (2005). Dynamics of Bridging and Bonding in Social Groups: A Multi-Agent Model, http://casos.isri.cmu.edu/events/conferences/2005/2005_proceedings/Baumes.pdf, Erişim tarihi:30.01.2008.
- Baumol, William J. (1986). "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What The Long-Run Data Show". *American Economic Review*, vol 76, no.5, 1072-1085
- Beck Nathaniel and Jonathan N. Katz (1995). "What to Do (and Not to Do) With Time-Series Cross-Section Data", *American Political Science. Rev.*, Vol. 89, 634-47.
- Beck Nathaniel and Jonathan N. Katz (2006). "Random Coefficient Models for Time-Series–Cross-Section Data: Monte Carlo Experiments of Finite Sample Properties." Oxford University Press, *Society for Political Methodology*, 1-14.
- Beck, Nathaniel (2006). "Time-Series – Cross-Section Methods", The Oxford Handbook of Political Methodology, Yazarlar: Janet M. Box-Steffensmeier, Henry E. Brady, David Collier, Chapter 20, New York Oxford University Press, 475-493.

- Beck, Nathaniel, Jonathan N. Katz and Richard Tucker (1998). Taking Time Seriously: Time Series Cross Section Analysis with a Binary Dependent Variable. *American Journal of Political Science*, Vol. 42, 1260-1288.
- Becker, G.S., Kevin M. Murphy and Robert Tamura (1990). "Human Capital, Fertility and Economic Growth", *Journal of Political Economy*, 98(5), 12-37.
- Berber M. (2012), www.metinberber.com/kullanici_dosyalari/file/m.doc, Erişim Tarihi:3.6.2012.
- Berggren Niclas, Mikael Elinder and Henrik Jordahl (2007). "Trust and Growth: A Shaky Relationship", *IFN Working Paper No. 705*.
- Beugelsdijk Sjoerd and Ton Van Schaik (2003). "Toward a Unified Europe? Explaining Cultural Differences by Economic Development, Cultural Heritage and Historical Shocks," *ERSA conference papers ersa03p50*, European Regional Science Association.
- Beugelsdijk, Sjoerd and Ton van Schaik (2003). "Social Capital and Regional Economic Growth", www.jyu.fi/ersa2003/cdrom/papers/518, Erişim tarihi:6.7.2008
- Beugelsdijk, Sjoerd and van Schaik, Ton, (2005). "Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test", *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 21(2), 301-324, June.
- Bhargava, A., L. Franzini and W. Narendranathan (1982). "Serial Correlation and Fixed Effects Model", *The Review of Economic Studies*, C:49, No:4, 1982, 533-549.
- Bilgin, Necdet ve Ramazan Kaynak (2008). "Sosyal Sermaye Faktörlerinin İş Başarısına Etkisi: Üniversite Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, Mayıs, Cilt: 32 No:1 29-38.
- Bjornskov, C., (2005). "The Multiple Facets of Social Capital", *European Journal of Economy*, 22, 22-40.
- Blaug, M. (1970), *An Introduction to The Economics of Education*, Allen Lane The Penguin Press, London.

- Blostrom, M., R. Lipsey and M. Zejan (1996). "Is Fixed Investment the Key to Growth?", *Quarterly Journal of Economics*, 111,1: 269-276.
- Boulila, G., L.Bousrih and M. Trabelsi (2008). "Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels", *International Economic Journal*, 22 (3), 399 – 417.
- Bourdieu P. (1986). *The Forms of Capital*, in J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education* (241- 258), New York: Greenwood Press, 241-258.
- Bozkurt, K. (2008). "İçsel Büyüme Modelleri Bağlamında Türk İmalat Sanayinde Teknolojik Gelişme ve Ekonomik Büyüme", http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/makaleler/513/Sayi_513_Makale_05.pdf, Erişim tarihi: 15.09.2008.
- Börü, D. (2001). "Örgütlerde Güven Ortamının Yaratılmasında İlk Adım: Güvenilir İnsanlar Kim?", *9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, 24-26 Mayıs 2001.
- Brouwer, Maria, (1991). *Schumpeterian Puzzles*, The University of Michigan Press.
- Buğra, A. (2001). *Kriz ve Geleneksel Refah Rejimi*, VI. Araştırma Zirvesi, 19-20 Nisan 2001, İstanbul.
- Bullen, Paul and Jenny Onyx (1997) "Measuring Social Capital in Five Communities in NSW". *Centre for Australian Community Organisations and Management*, CACOM Working Paper Series, No.41, <http://www.mapl.com.au/a2.htm>, Erişim tarihi:19.7.2009
- Bulutay, T. (1995b). "Investment as the Fundamental Force of Development", içinde T. Bulutay (der.) *Investment and the Labour Market in Turkey*, Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara.
- Bulutay, T. (1995a). *Employment, Unemployment and Wages in Turkey*, Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara.
- Burt, S. R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.

- Callois Jean-Marc and Francis Aubert (2005). "Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas", *Regional Studies* 01/2007; 41(6):809-821.
- Callois, J.M. and V. Angeon (2004). On the Role of Social Capital on Local Economic Development: An Econometric Investigation on Rural Employment Areas in France, *AES Conference*, 1-27.
- Campbell, J.Y. and P. Perron (1991). "Pitfalls and Opportunities: What Macroeconomists Know about Unit Roots". *NBER, Technical Working Paper*, No. 100: Cambridge
- Case, K. E. And R. C. Fair (1989). *Principles of Macroeconomics*. Prentice Hall, New Jersey.
- Cass, David (1965). "Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation", *The Review of Economic Studies*, Vol. 32, No. 3, Jul., 1965, 233-240
- Cass1, Lorenzo (2003). "Information, Knowledge and Social Networks: Is a New Buzzword Coming up?", *DRUID PhD Conference*, Aalborg, Denmark, (January 16-18), 1-20.
- Castells, Manuel (2005a). *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür*, Birinci Cilt: Ağ Toplumunun Yükselişi, Çeviren:Ebru Kılıç, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Choi, I. (2001). "Unit Root Tests for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, Vol.20,No.2,249-272
- Christian, Bjørnskov (2003). "Corruption and Social Capital," *Working Papers* 03-13, University of Aarhus, Aarhus School of Business, Department of Economics.
- Cohen, D. and L. Prusak (2001). *In Good Company, How Social Capital Makes Organizations Work*, Harvard Business School Press, Boston, 2001
- Cohen, Don and Laurence Prusak (2001). *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi*, Çev: Ahmet Kardam, MESS Yay., İstanbul
- Coleman J. S. (1990). *The Foundation of Social Theory*, Harvard University Press, Massachusetts.

- Coleman, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, 95-120.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge.
- Collois, Jean-Marc and Aubert Francis (2005). Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues, *Regional Studies*, Vol.: 41, No:6, 809-821.
- Cooke, P.M. and K. Morgan (2000). *The Associational Economy: Firms, regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Coşar, E. E. (2002). "Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand: A Panel Data Application", *Central Bank Review*, 2, 19-53.
- Çelen, Ali İhsan, (2009). "Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Gelir Dağılımı ve Bu Dağılımı Etkileyen Faktörler", Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Temmuz, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Çetin, Murat (2006). "Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği", *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:21 Sayı:1, 1-2.
- Dakhli, Mourad and Dirk de Clercq (2004). Human Capital, Social Capital, and Innovation: A Multi-country Study, *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2), 107-128.
- Dale, Ann (2005). *Dynamic Balance: Social Capital and Sustainable Community Development*, UBC Pres, Vancouver, BC.
- Danchev, Alexi (2005). Social Capital Influence on Sustainability Development (Case Study of Bulgaria), *Sustainable Development*, Vol.: 13, Issue: 1, 25-37.
- Danışoğlu, A.Ç. (2005). "Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk Üzerine Etkileri", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, Yıl:3, S.6, 35-59.
- Darrat, A. F. And Y. K. Al-Yousif (1999) "On the Long-Run Relationship Between Population and Economic Growth: Some Time Series Evidence for Developing Countries", *Eastren Economic Journal*, 25, 3, 301-312.
- Dasgupta, P. (2005). "The Economics of Social Capital", *The Economic Record*, 81 (1), 2-21.

- Davidson, Russell ve James G. MacKinnon (1993). *Estimation and Inference in Econometrics*, New York, Oxford University Press.
- De Long, J. B. and L. Summers, (1992). "Equipment Investment and Economic Growth" *Quarterly Journal of Economics*, 106, 445-502.
- Deliktaş E. (2001). "Malthusgil Yaklaşımdan Modern Ekonomik Büyüme", *Ege Akademik Bakış*, Cilt: Sayı:1, 92-114.
- Demir Osman ve Adem Üzümcü (2003). "İçsel Büyümenin Kaynakları" *İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 17, Sayı 3-4, 17-38.
- Demir, Osman, (2002). "Durgun Durum Büyümeden İçsel Büyüme", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 3, Sayı 1,1-16.
- Denison, E. W., (1962). "Education, Economic Growth and Gaps in Information", *The Journal of Political Economy*, Vol: 70,124-128.
- Denison, Edward (1962). "The Sources of Economic Growth in The United States and Alternatives Before US", Supplementary paper No.13, New York: Committee for Economic Development.
- Dinler, Z., (2000). *İktisada Giriş*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Dolanay, Sıtkı Selim (2012). "Schumpeter Sisteminde Yenilikler, Ekonomik Gelişme ve Devresel Hareketler", http://www.kenancelik.com/documents/9SITKI_SELIM_DOLANAY.pdf, Erişim tarihi:5.8.2012
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2006). Ulusal Kalkınma Stratejisi.
- Dulupçu, M. A. ve G. Özkul (2012). İçsel Büyüme Teorileri, http://iibf.sdu.edu.tr/dulupcu/kalkinma/7_Yaparak_Ogrenme.ppt, (Erişim tarihi: 30.4.2012).
- Dulupçu, M. A.(2004). "Sürdürülebilir Kalkınma Politikasına Yönelik Gelişmeler" <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/Ocak2001/politika.Htm>, Erişim tarihi: 23.4.2011
- Duman Betül ve Osman Alacahan (2011a). "Etniklik ve Sosyal Kaynaşma İlişkisi: Adana Örneği", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 12, Sayı 1,223-245

- Duman Betül ve Osman Alacahan (2011b). “Sosyal Sermaye/Güven Boyutunda Etniklik - Ethnicity With Reference To Social Capital and Trust”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,10(1):181- 208.
- Durlauf, S. N. and Fatchamps, M. (2004). “Social Capital”, *The Center for the Study of African Economies, Working Paper Series*, no.214, 1-89.
- Dwyer, Janet and Jill Findeis (2008). Human and Social Capital in Rural Development – EU and US Perspectives, *EuroChoice*, Vol.: 7, No: 1, 38-45.
- Easterly, William and Ross Levine (1997). "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, 1203-1250.
- Easterly, William and Ross Levine (2001). "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models". *World Bank Economic Review*, 15(2), 177-219.
- Eğilmez, M. ve E. Kumcu (2005), *Ekonomi Politikası: Teori ve Türkiye Uygulaması*, 9.Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Ehrlich, I., (1990), “The Problem of Development: Introduction”, *Journal of Political Economy* 98:5 (October), 1-11.
- Ekinci, A. (2008). “Genel Liselerdeki Sosyal Sermaye Düzeyinin ÖSS Başarısına Etkisi”, Fırat Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Elazığ.
- Ekinci, Abdurrahman ve Mehmet Karakuş (2011). “Okul Müdürlerinin Sosyal Sermaye Liderliği Davranışlarının Öğretmenler Arasındaki Sosyal Sermaye Düzeyine Etkisi, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, Cilt 17, Sayı 4, 527-553.
- Elster J.(1983).*Explaining Technical Change*, Cambridge University Press, Ch. 4-5-6, 91-157
- Emirbayer, Mustafa (1997). “Manifesto for as Relational Sociology”, *American Journal of Sociology*, 103 (2), 281-317.
- Enders, W. (1995). *Applied Econometric Time Series*, Wiley: New York.
- Ercan, Nihal Yener (2000). İçsel Büyüme Teorisi: Genel Bir Bakış, *Planlama Dergisi*, DPT 42. Yılı Özel Sayısı, 129-138.

- Ercan, Y.N. (2008). İçsel Büyüme Teorisi Genel Bir Bakış. <http://ekutup.dpt.gov.tr/planlama/42nciyil/ercanny.pdf>, Erişim tarihi:10.10.2012
- Erdem, Ferda (2003). *Sosyal Bilimlerde Güven*, Vadi Yay., Ankara, 2003.
- Erdoğan, E. (2006). “Sosyal Sermaye, Güven, Türk Gençliği” [www.urbanhobbit.net/PDF/ Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf](http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf), Erişim tarihi: 20.03.2008.
- Erdoğan, Mustafa, (2011), İktisadi Kalkınma ve Büyüme, <http://www.ekodialog.com/Makaleler/beseri-sermaye-iktisadi-kalkinma.html>, Erişim tarihi:18.6.2011.
- Ersezer, Devrim, (2004), “Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Kamu Harcamalarının Gelir Dağılımı Üzerine Etkileri”, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Ertek, Tümay, (1996). *Ekonometriye Giriş*, Beta Yayınları, İşletme-Ekonomi Dizisi, 64. İstanbul.
- Ertekin, M. S. (2005). Yenilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi, *Mevzuat Dergisi*, Yıl: 8, Sayı: 92.
- Eser, Kadir; ve Çişel Ekiz Gökmen (2009). “Beşeri Sermayenin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri: Dünya Deneyimi ve Türkiye Üzerine Gözlemler”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi* Cilt 1, Sayı 2.
- Esmer Yılmaz, (1999). *Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye’de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler*, İstanbul, TESEV yayınları.
- Esteve, V. and F. Requena (2006). “A Cointegration Analysis of Car Advertising and Sales Data in the Presence of Structural Change”, *Int. J. of the Economics of Business*, 13-1,111-128.
- Evans, M. and S. Syrett (2003). “Community Regeneration and Social Inclusion Generating Social Capital? The Social Economy and Local Regeneration”, *Institute of Social Science Research (ISSR)*, Middlesex University, United Kingdom, 1-33
- Evans, Peter (1997). Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy, In *State-Society Synergy: Government and Social*

Capital in Development, Editör: Peter Evans, University of California Pres, California.

Fidrmuc, Jan and Klarita Gerxhani (2007) “Mind the Gap! Social Capital, East and West”. *Centre for Economic Development Institutions*, London.

Field, J. (2006). *Sosyal Sermaye*, çev: Bahar Bilgen ve Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Fitzsimons P.(2000). “Neoliberalism and ‘Social Capital’: Reinventing Community”, <http://www.amat.org.nz/neoliberalism.pdf>, Erişim tarihi 25.09.2004.

Franke, Sandra. (2005). “Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research”, *Development and Evaluation*, PRI Project, Canada

Freeman, C. ve L. Soete (2003). *Yenilik İktisadı*, Tübitak Yayınları, Akademik Dizi2, Ankara.

Frees, Edward W. (2004). *Longitudinal and Panel Data*, Cambridge University Press.

Freitag, M. (2003). “Social Capital in (Dis)Similar Democracies: The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland”, *Comparative Political Studies*, Vol:36 No.8. October, 936-966.

Fukuyama F. (1999). Social Capital and Civil Society, *IMF Conference on Second Generation Reforms*, IMF Institute and the Fiscal Affairs Department,, Washington D.C., November (8-9).

Fukuyama F. (2002). “Social Capital and Development:The Coming Agenda”, *SAIS Review* Vol.XXII No.1,23-37.

Fukuyama , Francis (1998).*Güven Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev:Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara.

Fukuyama, Francis (2002).“Social Capital and Civil Society”, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>, Erişim tarihi:5.7.2010.

Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York.

Fukuyama, F. (1997). Social Capital and the Modern Capitalist Economy: Creating a High Trust Workplace, *Stern Business Magazine*, Vol 4, No.1.

- Fukuyama, F. (1998). Asian Values and the Asian Crises, *Commentary*, 23-27.
- Fukuyama, F. (2001). "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, 7-20.
- Fukuyama, Francis (2000). *Büyük Çözülme, İnsanın Doğası ve Toplumsal Düzenin Yeniden Oluşumu*, (Çev. Z. Avcı, A. T. Aydemir), Sabah Kitapları, İstanbul
- Fukuyama, Francis (2002). "Sosyal Sermaye", *Türkiye Günlüğü*, Sayı:71, 31-41.
- Fukuyama, Francis (1999). The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order, Free Press, New York, 1999, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>, Erişim Tarihi: 8.5.2006.
- Fukuyama, R. G. (1997). *Social Capital*, The Tanner Lecture on Human Values, Brasenose College, Oxford. www.tannerlectures.utah/lectures/fukuyama98.pdf, Erişim tarihi: 30.10.2006.
- Furst Dietrich, Herbert Schubert, Ansgar Rudolph and Holger Spieckermann (2001). "Regional Actor Networks Between Social Capital and Regional Governance", *Insna/Connections*, 24(1), 42-67.
- Galor, O. and D.N. Weil (2000). "Population, Technology and Growth: From the Malthusian Regime to the Demographic Transition", *American Economic Review*, 110: 806-828.
- García Francisco Pérez, Lorenzo Serrano Martínez, Vicente Montesinos Santalucía and Juan Fernández de Guevara Radoselovics (2006). *Measurement of Social Capital and Growth: An Economic Methodology*, Fundacion BBVA.
- Gargiulo, M. and Benassi, M. (2000). "Traped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital". *Organization Science*, 11(2): 183-196.
- Gelman, A., J. B. Carlin, H. S. Stern and D. B. Rubin(1995). *Bayesian Data Analysis*. Chapman and Hall, London.
- Ghura, D. Leite, C. A. and C. Tsangarides (2002). "Is Growth Enough? Macroeconomic Policy and Poverty Reduction", *IMF Working Paper*, 02(118).

- Gittel, R., and A. Vidal (1998). *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.
- Glaeser, E., D. Laibson and, B. Sacerdote (2000). "The Economic Approach To Social Capital", *NBER Working Paper*, No: 7728.
- Glaeser, Edward L. (2001). The Formation of Social Capital, <http://www.oecd.org/dataoecd/5/17/1824983.pdf>, Erişim tarihi: 06.05.2008.
- Glover, Troy, D. and John, L. Hemingway (2005). Locating Leisure in the Social Capital Literature, *Journal of Leisure Research*, Vol.: 37, Issue: 4, 387-401.
- Gökalp, N. (2003). Ekonomide Güven Faktörü, *Yönetim ve Ekonomi*, 10 (2), 163-174.
- Göktaş, Ö. Y. (2005). "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve İşsizlik Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, Sayı: 2, 63-76.
- Göktaş, Özlem (2005). *Teorik ve Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*, Beşir Kitabevi İstanbul.
- Granger, C. and, P. Newbold (1974). "Spurious Regression in Econometrics". *Journal of Econometrics*, Vol.2.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91(2), 481–510.
- Greene, W.H. (2003). *Econometric Analysis*, International Edition, Pearson Education Inc., 5.ed.
- Greene, William (2001a). "Estimating Econometric Models With Fixed Effects", New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics, Working Papers no. 01-10, 1-47.
- Greene, William (2001b). "Fixed and Random Effect In Nonlinear Models", Stern School of Business, Department of. Economics, Working Paper 01-10,1-47.

- Greve, A., M. Benassi and A.D. Sti (2006). "Expoloring The Contributions of Human and Social Capital to Productivity" SUNBELT XXVI, Vancouver, BC, 25-30 Nisan 2006.
- Grootaert C. and T. van Bastelaer (Eds.) (2002). *Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press, West Nyack, New York.
- Grootaert, C. (1998). Social Capital: The Missing Link?, *World Bank, Social Capital Initiative Working Paper*, no 3,1-24.
- Grootaert, C.,Deepa Narayan, Veronica Nyhan Jones, Michael Woolcock (2004). "Measuring Social Capital An Integrated Questionnaire", *Worldbankworkingpaper*, No: 1 8, Washington, D.C., U.S.A.
- Grootaert, Christiaan ve Bastelaer, van Thierry (2002). *Understanding and Measuring Social Capital A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Growth*, The World Bank, Washington, DC.
- Grootaert, Ch-Van Bastelaer (2002). "Social Capital: From Definition to Measurement in Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool For Practitioners", (ed) By Grootaert, Ch-Van Bastelaer Th, The World Bank, Washington D.C.
- Grossman, G.M. and E. Helpman (1989), "Product Development and International Trade", *The Journal of Political Economy* 97:6 (December), 1261-1283
- Grossman, G.M. and E. Helpman (1994). "Endogenous Innovation in the Theory of Growth" *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 23-44.
- Guiso, L., P. Sapienza, and L. Zingales (2004). "The Role of Social Capital in Financial Development". *American Economic Review* 94 (3), 526–56.
- Gujarati, D. N. (2001). *Temel Ekonometri*, Çev: Ümit Şenesen ve Gülay Günlük Şenesen, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Gundach, Erich (1996). "Human Capital and Economic Development: A Macroeconomic Assesment," *Kiel Institue of World Economics Working Paper*, No:778, 23-35.

- Güriş, Selahattin ve Ebru Çağlayan (2005). *Ekonometri; Temel Kavramlar*, Der Yayınları, 2.Baskı, İstanbul.
- Han E. ve A. Kaya (2002). *Kalkınma Ekonomisi; Teori ve Politika*, Etam Matbaa, Eskişehir.
- Hanifan, L. (1916). The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Hanifan, L. J. (2009). “Kırsal Okul Topluluk Merkezi” (Çeviri: Zeynel A. Kılınç), E-Akademi: Hukuk, *Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*, 88 (6).
- Harbinson, F. and C. A. Myers (1964). *Education, Mangower and Economic Growth: Strategies of Human Resource Development*. New York: McGraw-Hill Book Campany.
- Haris, R.D.F and Tzavalis,“ Inference For Unit Root In Dynamic Panels Where The Time Dimencion Is Fixed”, *Journal of Econometrics*, 1999, 201-226
- Harper, Rosalyn (2001). *Social Capital: A Review of the Literature*. Office for National Statistics, Londra, 2001.
- Harriss, John ve Paolo De Renzio (2010). “Sosyal Sermaye Kavramı: 'Kayıp Halka' mı? Yoksa Analitik Olarak mı Kayıp?”, *Sosyal Sermaye – Kuram, Uygulama, Eleştiri-*, Derleyenler: M.Murat Şahin ve A.Zeki Ünal, Değişim Yayınları, İstanbul.
- Hausmann, J.A. (1978). “Specification Test in Econometrics”, *Econometrica*, Vol.46, No.6,1251-1272
- Hausmann, J.A. and Taylor, W.E. (1981). “Panel Data and Unobservable Individual Effects”, *Econometrica*, Vol.49, No.6, 1377-1398.
- Helliwell, John (1996). "Economic Growth and Social Capital in Asia" *NBER Working Paper* No. 5470 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research).
- Hendry David F. and Juselius Katerina, (2001).“Explaining Cointegration Analysis:Part II”, *The Energy Journal*, Vol.22, Number 1, 76.
- Heral, İ. (2006) “Sosyal Sermaye”, http://www.eastweststudies.org/tr/makale_detail.php?makale=58&tur=100, Erişim tarihi: 20.06.2008.

- Herreros Vazquez, Francisco (2004). *Problem of Forming Social Capital: Why Trust?*, Palgrave Macmillan, Gordonsville, VA.
- Hiç, M. (1985), *Büyüme ve Gelişme Ekonomisi*. Menteş Kitabevi, Ankara.
- Hooghe, Marc and Stolle, Dietlind (2003). *Introduction: Generating Social Capital, Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, Edt: Marc Hooghe, Palgrave Macmillan Gordonsville, VA.
- Hsiao, Cheng (1986). *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press.
- Hsiao, Cheng (2002). *Analysis Of Panel Data*, West Nyack, Ny, USA: Cambridge University Press.
- Hyypä, Markku, T., Maki, Juhanni, Impivaara, Olli ve Aromaa, Arpo (2007). Individual-Level Measures of Social Capital as Predictors of All-Cause and Cardiovascular Mortality: A Population- Based Prospective Study of Men and Women in Finland, *European Journal of Epidemiology*, Vol.: 22, No: 9, 589-597.
- Ihlen, Qyvind. (2005). “The Power Of Social Capital: Adapting Bourdieu to the Study of Public Relations”, *Public Relations Review*, N0: 31, ss. 492-496.
- Im, K., M. Pesaran and Y. Shin (1997). “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, Mimeo, *Department of Applied Economics*, University of Cambridge.
- Iyer, S., M. Kitson, and B. Toh (2005). “Social Capital, Economic Growth and Regional Development,” *Regional Studies*, 39(8), 1015–1040.
- İlkin A. (1976). *Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi*, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İstanbul Üniversitesi Yayınları; No. 2257, İstanbul.
- İşyar, Yüksel (1997). *Model Kurma Teknikleri*, Uludağ Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, Bursa.
- Judge, G. G., W. E. Griffiths, R. C. Hill, H. Lütkepohl, and T.C. Lee (1985). *The Theory and Practice of Econometrics*, (2nd ed.), New York: John Wiley & Sons.
- Kalaycıoğlu, E. (1995). Türkiye'de Siyasal Kültür ve Demokrasi. (Edt. E. Özbudun, E. Kalaycıoğlu ve L. Köker), Türkiye'de Demokratik Siyasal Kültür (ss.43- 69). Ankara: Türk Demokrasi Vakfı.

- Kaldor, N. and J. A. Mirrlees (1962), “A New Model of Economic Growth”, *Review of Economic Studies*, 29, 174-192.
- Kaldor, Nicholas. (1957). “ A Model of Economic Growth.”, *The Economic Journal*, Vol. 67, No.268, December, 591-624.
- Kao, C. (1999). “Spurious Regression and Residual Based Tests for Cointegration in Panel Data’”, *Journal of Econometrics*, Vol: 90, 1-44.
- Kao, C., and M. H. Chiang (2000). “On the Estimation and Inference of a Cointegrated Regression in Panel Data”, *Advances in Econometrics* 15, 179–222.
- Kapu, Hüsnü (2008). “Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 22, Sayı: 1, 259-288.
- Kar, M. ve H. Ağır, (2003) “Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Testi”, II. Ulusal Bilgi, *Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, 181-190.
- Kar, M. ve H.Ağır (2006). "Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı ile Nedensellik Testi, 1926-1994", *Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 51-68.
- Kar, M. ve S.Taban (2008). Kalkınma Ekonomisi Seçme Konular. *Beşeri Sermaye ve Kalkınma*, Kar M. ve Taban S. (Ed). Ekin Dağıtım, Ankara, 328–333.
- Kar, M. ve Taban, S., (2005). “İktisadi Gelişmenin Temel Dinamikleri ve Kaynakları”, *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*, Ekin Kitabevi, Ed: Muhsin Kar ve Sami Taban, Bursa, 7-51.
- Karabıyık, Lale Erdem (2004), *Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Etkileri*, Bursa Marmara Kitabevi.
- Karabulut, K ve Ö.S. Emsen (1997). “Kalkınma Teorileri ve Geliştirilen Son Büyüme Modeli: Yeni Büyüme Teorisi”, *Atatürk Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(34),27-50
- Karaçimen, Yeter (2002), *Türkiye’de Bireylerin Kişisel-Kurumsal Güven kaybı ve Medyan nun Rolü: Amprik Bir Araştırma*, Ankara Üniversitesi SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi

- Karagül M. (2003). “Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeyle İlişkisi ve Etkin Kullanımı”, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (5), 79-90.
- Karagül Mehmet ve Selçuk Akçay (2002). “Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt”, *İktisat, İşletme ve Finans*, 17(198):82-90
- Karagül, M ve M. Masca (2005). “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, İzzet Baysal Üniv. *İ.İ.B.F, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, No: 1; 36-50.
- Karagül, M. (2002). “Beşeri Sermayenin İktisadi Gelişmedeki Rolü ve Türkiye Boyutu”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları* No: 37. Afyon.
- Karagül, Mehmet ve Süleyman Dünder (2006). “Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2006, 6(12):61-78.
- Karlsson, S. and M. Löthgren (1999). On the Power and Interpretation of Panel Unit Root Tests. *Working paper, Economics and Finance*, No. 299, Stockholm School of Economics.
- Karlsson, S. and M. Löthgren (2000). “On The Power And Interpretation of Panel Unit Root Tests”, *Economics Letters*, 249-255.
- Karluk Rıdvan (1996), *Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim*, 4. Baskı, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kasliwal, P. (1995). *Development Economics*, S. Western Collage Puslising, Ohio
- Kazgan G. (1993). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kenar Necdet (2004); “Sosyal sermaye nedir? Ne işe yarar?” <http://www.messegitim.com.tr/ti/679/0/Sosyal-Sermaye-Nedir?-MessEgitimVakfi>.
- Kenmore, R. (2001). “Human Networks, Social Capital and Innovation”, White Paper Abstract, University of Chicago, 1-4.
- Kepenek Yakup ve Nurhan Yentürk (2000). *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, 10. Baskı.
- Keskin, Musa (2008). “*Sosyal Sermaye Ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret Ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi Ve Belirleyicilerinin Analizi*”,

Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Erzurum.

Kılınç, Zeynel Abidin (2010). “Yurttaşlık Ahlakı Olarak Sosyal Sermaye”, Bilgi Sayı:21, Değişim Yayınları, 1-37.

Kibritçioğlu, Aykut (1998). “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, *AÜ Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi*, Ocak Aralık Cilt 53, No. 1-4, 207-230.

King, R. G. and J. R. Levine (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *Quarterly Journal of Economics*, August, 717-738.

King, R.G. and Sergio Rebelo (1990). “Public Policy and Economic Growth: Developing Neoclassical Implications”, *Journal of Political Economy*, 98(5), 126-175.

Kirmanoglu, H. (2004). “Sosyal Sermaye ve Geleceği Şekillendirmek”, *Kalder-Önce Kalite Dergisi*, Yıl: 12, Sayı: 83.

Knack, S. and P. Keefer (1997). “Does Social Capital Have an Economic Payoff?: A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-88.

Konukman, A. ve C. Çiftçi (2008). “Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri”, *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, Cilt:19, Özel Sayı, 59-83.

Koopmans, Tjalling C. (1965): “On the Concept of Optimal Economic Growth,” in (Study Week on the) *Econometric Approach to Development Planning*, chap. 4, 225–87. North-Holland Publishing Co., Amsterdam.

Korczynski, M. (2000). The Political Economy of Trust, *Journal of Management Studies*, 37 (1), 1-21.

KOSGEB (2005). Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Mart, Ankara.

Kostov, Philip and John Lingard (2004). Rural Development as Risk Management, <http://129.3.20.41/eps/othr/papers/0409/0409013.pdf>, Erişim tarihi: 20.05.2008.

- Kotler, P., S. Jatusripitak and S. Maesincee (2005). *Ulusların Pazarlanması: Ulusal Refah Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Kovacı, S., M. Belke, ve A. Koç, (2009). İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü, *International Davraz Congress on Social and Economic Issues Shaping the World's Future: New Global Dialogue*, 24-27 September 2009, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, Türkiye.
- Kozel, Valerie, and Barbara Parker. (2000). "Integrated Approaches to Poverty Assessment in India." In Michael Bamberger, ed., *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*. Washington, D.C: World Bank.
- Kök, Recep, (2000). *İktisadi Düşünce (Kavramların Analitik Evrimi)*, Anadolu Matbaacılık, İkinci Baskı, İzmir.
- Köse, Ahmet Hasim. (1992). *Büyüme ve Verimlilik*, M.P.M. Yayını. No.47. Ankara.
- Köseoğlu, Gamze (2007). *Tekmer'lerde Firmalararası ve Firmalar ve Üniversite Arası Sosyal Sermaye Gelişimi: Türkiye'de Bir Tekmer Örneği*, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Kramer, Roderick M.(1999). "Trust and Distrust In Organization: Emerging Perspectives Enduring Questions", *Annual Reviews Psychology*, Vol: 50,569-598.
- Krishna A, (2002). *Active Social Capital – Tracing the Roots of Development*. Columbia University Press, New York.
- Kurz, Heinz D. and N.Salvadori, (2001) "Theories of Economic Growth-Old and New, Old and New Growth Theories: An Assesment, 5-7 November, Pisa(İtaly), <http://growthconf.ec.unipi.it/papers/Kurz.pdf> Erişim tarihi: 1.6.2011.
- Kuşçu, M.K., E.Ö. Altunel ve H. Harmancı (2001). The Assesment of the Perception of Family Social Capital: An Assesment Tool in the Process of Chronic Mental Health Conditions. *First International Conference on Reducing Stigma and Discrimination because of Schizophrenia*. Leipzig, Almanya.
- Kuşçu, K. (2006). *İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri*, Marmara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

- Kutlar, Aziz.(1998). *Bilgisayarlı Uygulamalı Ekonometriye Giriş*, İstanbul: Beta Yayınları,793.
- Labonte, Ronald. (1999). “Social Capital And Community Development”. *Australian and New Zealand Journal of Public Health*, 23: 430-433.
- Landabaso, M., B. Mouton and M. Miedzinski (2003).“Regional Innovation Strategies: A Tool to Improve Social Capital and Institutional Efficiency? Lessons from the European Regional Development Fund Innovative Actions”, *Conference of the Regional Studies Association “Reinventing Regions in a Global Economy”*, 12-15 April, Pisa, 1-7.
- Leana, Carrie R. and Harry J. Buren (1999). “Organizational Social Capital and Employment Practices”, *Academy of Management Review*, Vol: 24, No: 3,538-555.
- Leana, R. C. and V. H. J. Buren (1999). “Organizational Social Capital and Employment Practices”. *Academy of Management Review*, 24 (3), 538-555.
- Lelandais, Gülçin Erdi (2004). “Alternatif Küreselleşme Yanlısı Hareketler Özellikleri ve Sosyal Sermaye”, *Sivil Toplum, Yönetişim-Sosyal Sermaye*, Nisan-Eylül, Sayı: 6-7.
- Lesser, Eric L.; (2000). Leveraging Social Capital in Organizations’, in *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, Edited by Eric L. Lesser, Butterworth-Heinemann,.
- Levine, Joel H. (1999). “We Can Count, But What Do the Numbers Mean?”, in Janet L. Abu-Lughod (ed), *Sociology for the Twenty-First Century: Continuities and Cutting Edges*, Chicago: University of Chicago Pres, 83-93.
- Levin, A. and C-F. Lin (1992). “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties”. *University of California Discussion Paper 92-23*, San Diego.
- Levine, R. and D. Renelt, (1992). “ A Sensitivity Analysis of Cross-country Growth Regressions”, *American Economic Review*, 82 (4), 943-963.
- Lin, Nan, (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure*, Cambridge University Press, NY.

- Loury, G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences, in Women, Minorities, and Employment Discrimination, P. Wallace and A. LeMund, eds., Lexington: Lexington Books.
- Lucas, Robert E., JR. (1988). "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22,3-42.
- Luthans, Fred-Luthans, Kyle W. and Luthans, Brett C.(2004). "Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital", *Business Horizons*, 47/1 January-February,45-50.
- Maddala G.,S. and S. Wu (1999)."A Comparative Study of unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.61,631-652.
- Maddala, G. S.(1971). "The Likelihood Approach to Pooling Cross-Section ve Time-Series Data", *Econometrica*, Vol. 39, No.6, 939-954.
- Mani, Devyani (2012). "Social Capital for Development". www.uncrd. Or. Jp. /hs/doc/o2a-mani-soccap. Erişim tarihi:09.06.2012.
- Mankiw, N.G. (1995). "Growth of Nations" *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, 275-326.
- Mankiw, N.G.; D. Romer; D.N. Weil (1992) "A Contribution to the Empirics of Economic Growth" *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Marsden, P.V. (2005). "The Sociology of James S. Coleman", *Annual Review Political Science*, 31, 1-24.
- Matyas, Laszlo and Patrick Sevestre (1996). *The Econometrics Of Panel Data*, Dordrecht, The Netherlands, Kluwer Academic Publishers.
- McCoskey, Suzanne and Chihwa Kao (1999). "Comparing Panel Data Cointegration Tests with an Application to the Twin Deficits Problem", *Working Paper, Center for Policy Research*, Syracuse University, New York.
- Meadowcroft, John ve Pennington, Mark (2008). Bonding and Bridging: Social Capital and the Communitarian Critique of Liberal Markets, *The Review of Austrian Economics*, Vol.: 21, Issue: 2, 119-133.

- Meier, Gerald.M., (2005). *Biography of a Subject: An Evolution of Development Economics*, Oxford University Press, New York.
- Mısırdalı, Fulya (2006). “Örgüt İçi Bilgi Paylaşımında Sosyal Sermayenin Etkisi: Kütahya Porselen A.Ş.`de Bir Uygulama”, Dumlupınar Üniversitesi, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Miynat, Mustafa (2003). “*Liberalizasyon Sürecinde Uygulanan İstikrar Politikalarının Gelir Dağılımına Etkisi (1980 Sonrası Türkiye Örneği)*”, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi
- Morris, S. S., W. P. Woodworth and S. R. Hatt (2006). The Value of Networks in Enterprise Development: Case Studies in Eastern Europe and Southeast Asia, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.: 11, No: 4, 345-356.
- Mubangizi, B.C. (2003). “Drawing on Social Capital for Community Economic Development: Insights from a South African Rural Community”, *Community Development Journal*, 38(2), April: 140-150.
- Muthuri, J. N., D. Matten and J. Moon (2007). Employee Volunteering and Social Capital: Contributions to Corporate Social Responsibility, *British Journal of Management*, Vol.: 20, Issue: 1, 75-89.
- Nahapiet, J. and S. Ghoshal (1998). “Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage”, *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-267.
- Narayan, D. and M. F. Cassidy (2001). “A Dimensional to Measuring Social Capital: Development And Validation of a Social Capital Inventory”, *Current Sociology*, Vol. 49-2, 59-69.
- Narayan, D. and L. Pritchett. (1999). “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, no 4, 871-897.
- Norris P. (2002). *Democratic Phoenix: Reinventing Political Activitism*, Cambridge University Press.

- Norris, P. (2000). Making Democracies Work: Social Capital and Civic Engagement in 47 Societies, *European Sciences Foundation EURESCO Conference on Social Capital: Interdisciplinary Perspectives At the University of Exeter*, 15-20 September.
- North, Douglass C. (1994). "Economic Performance Through Time", *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3.,359-368.
- North, C. D. (1990). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, G. Ç. Güven (çev) (2002), Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Odyakmaz, N. (2000). "Bilgi Teknolojileri, Küreselleşme ve Kalkınma", *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı: 18,96-113.
- OECD (2001). *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*,Paris.
- OECD (2012). *OECD Insights: Human Capital*, <http://www.oecd.org/insights/37966934.pdf>, Erişim tarihi: 28.5.2009.
- OECD,(1997). *Human Capital Investment An International Comparison*, <http://www.oecd.org>, Erişim tarihi: 20.08.2009.
- Offe, Claus and Susanne Fuchs (2002). *A Decline of Social Capital? The German Case, Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Editör: Robert D. Putnam, Oxford University Pres, Cary, NC.
- Oğuş, Ayla (2012)."Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı", <http://eco.ieu.edu.tr/people/aogus/kongre.pdf>, Erişim tarihi:27.3.2008
- Oğuş, A., (2005). "Türkiye'de Gelir Dağılımı," *İktisat İşletme ve Finans*, 20(236), 27-40.
- Oorschot, W. V. and W. Atrs (2005). "The Social capital of European Welfare States: The Crowding Out Hypothesis Revisited", *Journal of European Social Policy*, 15(1), 5-26.
- Ostrom, E. (2000). Social Capital: a Fad or a Fundamental Concept? Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (der) *Social Capital: A Multifaceted Perspectives içinde*, 172-214.
- Owen, Robert (1995). *Yeni Toplum Görüşü*, Çeviren: Doğan Şahiner, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.

- Ögüt, Adem; *Bilgi Çağında Yönetim*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2001.
- Ögüt, Adem ve Cihat Erbil (2009). *Sosyal Sermaye Yönetimi*, Çizgi Yayın Evi, Konya
- Öksüzler, Oktay (2006), “Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, *Akdeniz Üniversitesi, İİBF Dergisi*, Yıl 2006, Cilt 6, Sayı 12,108-129.
- Özdemir, Aytül Ayşe (2007). “*Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yönetim Organizasyon Anabilim Dalı, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Özdemir, A.A., (2006). “Sanal Topluluklarda Sosyal Sermaye Oluşabilir Mi?”, http://www.isguc.org/?avc=arc_view.php&ex=263&pg=m, 12.02.2007.
- Özdemir, Aytül Ayşe (2008). “Çalışanların İş Tatminlerinin Arttırılmasında Örgütsel Sosyal Sermaye Yeni Bir Belirleyici Olabilir Mi?” *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 6, Sayı 1, 77-89.
- Özen, Şükrü ve Zuhâl Aslan (2006). İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 6, Sayı: 12, 130-161.
- Özer, Mustafa, ve Mustafa Kemal Biçerli (2004).“Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 1,55-86.
- Özgüler Canbey,Verda (2006).*BİT -Sosyal Sermaye*, Pelikan Yayıncılık, Nisan Kitabevi, Eskişehir.
- Özgüven, A. (1998).*İktisadi Büyüme, İktisadi Kalkınma, Sosyal Kalkınma, Planlama ve Japon Kalkınması*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Özkazanç, Önder (2004). *İktisat Teorisi*, Açıköğretim Fakültesi Yayınevi.
- Özkul, Gökhan ve Murat Ali Dulupcu (2007). Girişimci Tipleri ile Bilgi, İnovasyon ve Ağbağlaşma Arasındaki İlişki, 6. *Uluslararası Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı* (CD Rom), İstanbul.
- Özsağır A. (2008). “Dünden Bugüne Büyümenin Dinamiği”, *KMU İİBF Dergisi*, Yıl:10 Sayı:14.

- Öztaş, Nail (2007). “Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye”, *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt 40 Sayı 3 Eylül 2007, 79-98.
- Pack, H., (1994). “Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings”, *Journal of Economic Perspectives* 8:1 (January), 55-72.
- Parasız, İlker (2003). *Ekonomik Büyüme Teorileri: Dinamik Makro Ekonomiye Geçiş*, Bursa: Ezgi Kitabevi
- Parthasarathy, D., and V. K Chopde. (2000). Building Social Capital: Collective Action, Adoption of Agricultural Innovations, and Poverty Reduction in the Indian Semi- Arid Tropics, http://www.gdnet.org/pdf/776_D.pdf, Erişim tarihi: 7.5.2007.
- Parts, Eve (2004). The Role of Social Capital in Economic Development of Transition Countries, *Ekonomika*, Vol.: 68, 62-75.
- Pazarlıoğlu, M. Vedat ve Özlem Kiren Gürler, “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, *8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi*, 24-25 Mayıs, İnönü Üniversitesi Malatya.
- Pedroni P. (1996). “Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels and the Case of Purchasing Power Parity,” *Indiana University Working Papers in Economics* no. 96-020.
- Pedroni P. (1999). “Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels”, With Multiple Regressors, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, 653-848.
- Pedroni, P. (1997). Panel Cointegration: Asymptotics and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis. *Working paper, Department of Economics*, No. 951–013, Indiana University.
- Pedroni, P. (1999). “Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 653-670.
- Pesaran, M. H. and Z.Zhao (1998). “Bias Reduction in Estimating Long-run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panels”, *Cambridge Working Papers in Economics* 9802, Faculty of Economics, University of Cambridge.

- Pesaran, M.H., and R.Smith (1995). "Estimating Long-run Relationships From Dynamic Heterogenous Panels." *Journal of Econometrics*, 79-113.
- Pesaran, M.H.and Y.Shin, and R.Smith.(1999). "Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogenous Panels." *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 94, 621-634.
- Peterson, Wallace C. (Çev.) Talat Güllap.(1994) *Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme*, Erzurum: Atatürk Üniversitesi. Yay. Nr.763.
- Philips, P.C.B and H, Moon (1999). Linear Regression Limit Theory For Nonstationary Panel Data, *Econometrica*, Econometric Society, Vol. 67(5), pages 1057-1112.
- Philips, P.C.B and H, Moon (2000). Nonstationary Panel Data Analysis: An Overview Of Some Recent Developments, *Econometric Reviews*, Vol. 19(3), 263-386.
- Plummer, Ryan and John FitzGibbon (2006). People Matter: The Importance of Social Capital in the Comanagement of Natural Resources, *Natural Resources Forum*, Vol.: 30, No: 1, 51-62.
- Portes, A. and P. Landolt (1996). The Downside of Social Capital. *The American Prospect*, 26, May-June, 18-21.
- Portes, Alejandro (1998). "Social Capital:Its Origins and The Aplication in Modern Sociology" *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, no 1, 1- 24.
- Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology*, 98: 1320 - 1350.
- Potts, Helen (2007). "*The Role of Social Capital in Organizations: The Precursors and Effects of Social Capital Among Certified Nurse Aides in Nursing Homes*", Unpublished Dissertation-Degree of Doctor of Philosophy, University of Nort Texas, Texas.
- Prahash, Sanjeev and Per Selle (2004). *Introduction, in Investigating Social Capital: Comparative Perspectives on Civil Society, Participation and Governance*, ed. Sanjeev Prahash and Per Selle, 64-87 (New Delhi, Thousand Oaks, London: SAGE Publications.

- Putnam R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- Putnam R. D. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, Vol 6, No 1, 65–78.
- Putnam, R. D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", *The American Prospect*, No. 13, Spring.
- Putnam, R. D. (2000). Social Capital: Measurement and Consequences, International Symposium: The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being, *OECD-HRDC*, March, 19-21.
- Putnam, R. D. and R. N. Nanetti (1993). Social Capital and Institutional Success, Ostrom, E. ve Ahn, T. K. Der. *Foundations of Social Capital* (2003) içinde, 220-249.
- Putnam, R. D., R. Leonardi and R. Y. Nanetti (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Putnam, R., and K.A. Goss (2002). *Introduction, Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Editör: Robert D. Putnam, Oxford University Press, New York.
- Quah, D. (1994). Exploiting Cross Section Variation For Unit Root Inference In Dynamic Data, *Economics Letters*, Vol. 44(1-2), 9-19.
- Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer and Robert W. Vishny (1996). "Trust in Large Organizations," *NBER Working Papers* 5864, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Rebelo, S. (1991). "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, 99(3):500-521.
- Recibe Aslı Ergin (2007), "Sosyal Sermayenin Yöneticiler Bağlamında Ölçülmesine Yönelik Konya Sanayisinde Bir Araştırma", Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Redondo, F.V., (2005). "Building Up Social Capital in a Changing World", *Journal of Economic Dynamics & Control*, Working Papers 2003.53, Fondazione Eni Enrico Mattei.

- Renno, L. R. (2000). Micro Foundations of Social Capital: Membership to Associations in Latin America, Prepared for delivery at the 2000 Meeting of the Latin American Studies Association, Hyatt Regency Miami, March 16-18.
- Romer, P. M. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94(5): 1003-1037.
- Rosenzweig, M.R. (1990). "Population Growth and Human Capital Investment: Theory and Evidence", *Journal of Political Economy*, 98(5), 38-S70.
- Rothe, F. and D. Schöler (2006). Trust and Economic Growth: A Panel Analysis, *Ratio Working Papers*, 102.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S., Burt, R. S. and Camerer, C. (1998). Not so Different after All: A Cross-Discipline View of Trust, *Academy of Management Review*, 23, 393-404.
- Sabatini, Fabio (2006a). "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective," Working Papers 2006.15, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Sabatini, F. (2006b). "Does Social Capital Improve Labour Productivity in small and Medium Enterprises?", *University di Roma La Sapienza, Working Paper No: 92*, 3-14.
- Sabatini, Fabio (2005). "The Role of Social Capital in Economic Development Investigating The Causal Nexus Through Structural Equation Models", Working Paper Series, No.901361, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics.
- Sağsan Mustafa, Recep Yücel ve Cenk Sözen (2010). "Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi", *Bilgi Dünyası*, 2010, 11 (1) 140-154
- Saltı, A.,(2007) "Sosyal Sermaye", <http://www.erolkaya.org/tr/Tab.aspx?TabID=542>, Erişim Tarihi: 31.12.2007
- Savaş, V.(2000). *İktisatın Tarihi*, Siyasal Kitabevi, Ankara

- Saygılı S. ve C. Cihan (2006). “Türkiye Ekonomisinde Beseri Sermaye- Verimlilik İlişkisi”, *İşletme ve Finans: Türkiye’ de Büyüme Sorunsalı ve Gelecek*, sayı: 240, Yıl 21,18 -35.
- Saygılı, Şeref, Cengiz Cihan ve Hasan Yurtoğlu (2002). *Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Büyüme ve Verimlilik: 1972-2000* (No. 2665). Ankara: DPT.
- Schaik, T.V. (2002). “Social Capital in The European Values Study Surveys” *Internatiol Conference on Social Capital Measurement* London, 25-27 Eylül 2002.
- Schuller, T. (2001). The Complementary Roles of Human and Social Capital. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques*, 2 (1), 18-24.
- Schultz, T. W. (1961a). “Capital Formation by Education”, *Journal of Political Economy*, 68: 571-583.
- Secer, Barış (2007). *Kariyer Sermayesi ve İstihdam Edilebilirliğin İş Güvencesizliği Üzerindeki Etkisi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Sevüktekin, Mustafa ve Mehmet Nargeleçekenler (2005). *Zaman Serileri Analizi*, Nobel Yayın no:770, Teknik Yayınları Dizi; No.61.
- Shaw, G.K., (1992). “Policy implications of Endogenous Growth Theory”, *The Economic Journal*, 102: 611-621.
- Siisiainen, M. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam, Paper Present at *ISTR Fourth Internationak Conference “The Third Sector: For What and For Whom?”*, Trinity College, Dublin, Ireland, July, 5-8.
- Smith, S. S. and J. Kulynych (2002). “It may be Social, but Why is it Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language”, *Politics and Society*, no. 30, 149-186.
- Solow, R.M., (1994). “Perspectives on Growth Theory”, *The Journal of Economic Perspectives* 8:1 (January), 45-54.

- Solow, Robert (1956a). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *The Quarterly Journal of Economics*, LXX,1: 65-94.
- Solow, Robert (1956b). "The Production Function and the Theory of Capital". *The Review of Economic Studies*, XXIII,2: 101-108.
- Sreter, S. (2002). "The State of Social Capital: Bring Back in Power, Politics, and History", *Theory and Society*, 31, 573-621.
- Stewart, Thomas; *Örgütlerin Yeni Zenginliği: Entelektüel Sermaye*, Çev: Nurettin Elhüseyni, İstanbul, MESS yayınları, 1997.
- Stock, James and Mark W. Watson (1993). A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems, *Econometrica*, 61(4):783-820
- Stone Wendy, Gray Matthew and Hughes Jody, (2003). "Social Capital at Work: How Family, Friends and Civic Ties Relate Labour Market Outcomes", *Australian Institute of Family Studies: Research Paper 31*, 1-35.
- Sudarsky J. (1999). "Colombia's Social Capital: The National Measurement with the Barcas" March, siteresources.worldbank.org/Intsocialcapital/Resources/4002191150464137254/sudarsky.pdf, Erişim tarihi: 13.7.2009.
- Svendsen, G.L. and G.T. Svendsen (2003). "On the Wealth of Nations: Bourdieueconomics and Social Capital", *Theory and Society*, Vol: 32, 607-631.
- Swan, Trevor W. (1956). "Economic Growth and Capital Accumulation". *Economic Record*, XXXII: 334-361.
- Swendsen, Gunnar L. H. and Gert T. Swendsen (2000). "Measuring Social Capital: The Danish Cooperative Dairy Movement", *European Society for Rural Sociology*, Vol. 40, No.1, 72 -86.
- Şamiloğlu, F. (2002). "Entelektüel Sermaye", Gazi Kitabevi, Ankara.
- Şan, Mustafa Kemal. (2007). "Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, Cilt II, Sayı: I, 76 -95.

- Şanlı, Ateş (2001). Kamu Harcamaları ve Vergi Politikalarının Uzun Dönemli Büyüme sürecine Etkileri: Yeni İçsel Büyüme Modelleri Açısından Bir Bakış ve Türkiye Örneği, *ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, 10-13 Eylül 2001 Ankara.
- Şenkal, Abdülkadir (2005). “Sivil Toplum ve Sosyal Sermaye:Sosyal Politikaya Dayalı Alternatif Kalkınma Modeli Arayışları”,*İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Prof. Dr. Toker Dereli’ye Armağan Özel Sayısı Cilt:55,Sayı:1
- Şimşek, Muammer ve Cem Kadılar (2010). “Türkiye’de Beşeri Sermaye, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Nedensellik Analizi”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 11, Sayı 1, 115
- Taban, S. (2008), *İktisadi Büyüme: Kavram ve Modeller*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Tanrıkulu, Kenan (1983). *Türkiye’de Ekonomik Büyüme Ve Dış Borç İlişkisinin Değerlendirilmesi*, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, İktisadi Plânlama Başkanlığı Uzun Vadeli Planlar Dairesi (Uzmanlık Tezi), Ankara.
- Tansel A. ve N. D. Güngör (1997). “The Educational Attainment of Turkey’s Labor Force: A Comparison Across Provinces and Over Time”, *METU Studies in Development*, 24, (4), 531-547.
- Tarı, Recep (1999). *Ekonometri*, İstanbul:Alfa Yayınları-609, İktisat Dizisi No:032
- Temple, Jonathan (1999). “The New Growth Evidence”, *Journal of Economic Literature*, XXXVII, (March 1999), 112-156.
- Temple, J. (2000). “Growth Effects of Education and Social Capital in OECD Countries”, *OECD Working Papers*, No.263.
- Terzi Harun ve Osman Murat Telatar (2010). “Nüfus ve Eğitimin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Bir İnceleme”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 24, Sayı: 2, 197-214.
- Terzi, Ali Rıza (2000). *Örgüt Kültürü*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2000.
- Tezel, Y. S., (2000). *İktisadi Büyüme*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- Toffler, Alvin ve Heidi Toffler (1996). *Yeni Bir Uygarlık Yaratmak*, Çev. Zülfü Dicleli, İnkılap Kitabevi. İstanbul.

- Torsvik, G., (2000). "Social Capital And Economic Development: A Plea For The Mechanizms". *Rationality and Society*, 12 (4), 451-276.
- Tosun, K.(1979). *Ekonomik Büyümenin Sınırları*, İ.Ü. Yayınları, İstanbul.
- Trigilia, Carlo (2001). "Social Capital and Local Development". *European Journal of Social Theory*, 4 (4), 427-442.
- Türk, İ.(1997). *Maliye Politikası: Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri*, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Türker, M. T. (2000), *İktisadi Büyümede İnsan Sermayesi ve Türkiye'nin Kalkınma Sürecinde İnsan sermayesinin Gelişimi*, Anadolu Üniversitesi. SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Tüylüoğlu, Şevket. (2006). "Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması", *Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, (12), 14 -60.
- Tüysüz, Nurettin (2011). *Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması*, Kalkınma Bakanlığı, Uzmanlık Tezi. Yayın no:2827.
- Tüzüntürk, Selim (2007). "Panel Veri Modellerinin Tahmininde Parametre Heterojenliğinin Önemi: Geleneksel Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama", *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt:21, Sayı:2, 1-14.
- Uğuz Hülya Eşki, Erhan Örseli ve Esra Banu Sipahi (2011). Sosyal Sermayenin Ölçümü: Türkiye Deneyimi, http://www.aid.sakarya.edu.tr/uploads/Pdf_2011_1_1.pdf, Erişim tarihi: 27.9.2010.
- Uluatam, Özhan (1966).*Makro İktisat*, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Unay, Cafer. (1999).*Makro Ekonomi*, Vipas A.Ş., 7.Baskı, Bursa.
- Unutkan, Göksel A.(1995). *İşletmelerin Yönetimi ve Örgüt Kültürü*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Uslaner, E. M. (2003). "Trust, Democracy, and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust", Dietlind Stolle and Marc Hooghe, eds., *Generating Social Capital* (Palgrave).

- Uslaner, E.M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Utkulu, Utku (2003). "Türkiye'de Bütçe Açıkları ve Dış Ticaret Açıkları Gerçekten İkiz mi? Koentegrasyon ve Nedensellik Bulguları", *D.E.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, Cilt:18 Sayı:1,45-61.
- Uzawa, H, (1965). "Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth". *International Economic Review* 6, 18-31.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for Economic Performance of Organizations: The Network Effect, *American Sociological Review*, Vol. 61, 674-698.
- Ülgener, S. (1976). *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme*, Der Yayınevi, İstanbul.
- Vergil, H. ve N. Ayaş (2009). "Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği", *İktisat-İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt: 24, Sayı: 275, 102-111.
- Wall, E., G. Ferrazi and F. Schryer (1998). "Getting The Goods On Social Capital", *Rural Sociology*, 63 (2), 300-322.
- Wallace, R. A and A. Wolf (2004). *Çağdaş Sosyoloji Kuramları*, (çev. Leyla Elburz ve M. Rami Ayas), Punto Yayıncılık, İzmir.
- Weber, M. (1997). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*, (Çev. Z. Gürata), Ayraç Yayınları, Ankara.
- Western, Bruce (1998). "Causal Heterogeneity in Comparative Research. A Bayesian Hierarchical Modeling Approach.", *American Journal of Political Science*, Vol.42, 233-59.
- Whiteley, Paul F. (2000). Economic Growth and Social Capital, *Political Studies Association*, Vol. 48, Issue 3, pages 443-466.
- Whiteley, P. (1998). "Economic Growth and Social Capital", *ECPR-News*, 9 (3), 16-18.
- Woodhouse, Andrew. (2006). "Social Capital and Regional Development in Australia: A Case Study", *Journal of Rural Studies*, No. 22, 83-94.

- Woolcock, Michael and Narayan, Deepa (2010). “Sosyal Sermaye Kalkınma Teorisi, Araştırma ve Politika için Öneriler” *Sosyal Sermaye – Kuram, Uygulama, Eleştiri-*, Derleyenler: M.Murat Şahin ve A.Zeki Ünal, Değişim Yayınları, İstanbul.
- Woolcock, M. (1998). “Social Capital and Economic Development: Towards A Theoretical Syntheses and Policy Framework”, *Theory and Society*, 27, 151-208.
- Woolcock, M. (2001). “The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes”, *Canadian Journal of Policy Research*, Vol. 2, no 1, 11-17.
- Woolcock, M. and Narayan, D. (2000) Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy, *World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.
- Wooldridge, Jeffrey M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, England, The MIT Press.
- Wu, Wei-Ping (2004). “Transaction Cost, Social Capital and Firms’ Synergy Creation in Chinese Business Networks: An Integrative Approach”. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 325–343.
- Yanardağ Özgür ve Ürün Özgen (2003). Nüfus Kavramı ve Türkiye’de Nüfusun Gelişim Sürecininin Değerlendirilmesi, *Mevzuat Dergisi*, yıl 6,sayı 66.
- Yentürk, N. ve Y. Kepenek (2004), *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Yayınevi,İstanbul.
- Yetim, Nalan (2003). “Esnek Üretim Sosyal ve Kültürel Belirleyenleri: Mersin ve Adana Yöresi’ndeki Konfeksiyon KOBİ’leri Üzerine Bir Değerlendirme”, *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 6, Sayı: 2, 61-92.
- Yıldırım, Bayraktar Keriman, (2009). *İçsel Büyüme Teorisi Açısından İnsan Sermayesinin Büyüme Üzerine Etkisinin Analizi: Türkiye Örneği*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Yumuşak, İ.G.(2003). “Türkiye’nin Beşeri Sermaye Potansiyeli”,<http://ceterisparibus.net/arsiv/igy2.doc>, 6.12.2008.
- Yumuşak, İ.G., (2000). *Beşeri Sermaye Teorisi ve Beşeri Sermayenin İktisadi Gelişimdeki Rolü*, İstanbul Üniversitesi, S.B.E. İ, Yayınlanmış Doktora Tezi.

- Yumuşak, G. ve Bilen, M., (2000). Gelir Dağılımı - Beşeri Sermaye İlişkisi ve Türkiye Üzerinde Bir Değerlendirme, *K.U Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:1, 77-96.
- Yücel, I. H. (1997). *Bilim Teknoloji Politikaları*, Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları, Ankara.
- Yülek, M. A. (1997). “İçsel Büyüme Teorileri, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Kamu Politikaları Üzerine”, *Hazine Dergisi*, 6: 89-105.
- Zaheer A., B. Mcevily and V. Perrone, (1998), “Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance, *Organizational Science*, Vol.9, no:2,141-159.
- Zak, P. and S. Knack (2001). “Trust and Growth”. *The Economic Journal* 111, 295-321
- Zupi, Marco (2003).“Is Pooling Data a Reliable Method of Empirical Argumentation Relating to African Development ?”, *Centro Studi di Politica Internazionale (CeSPI)* ve Roskilde University, 1-53.

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı, Soyadı: Nadide Sevil Halıcı Tülüce

Uyruğu: TC

Doğum tarihi ve yeri: 6 Nisan 1980, Kayseri

Medeni durumu: Evli

Tel: 0 505 775 61 06 – 0 352 339 99 11

email: nadidehaliciQgmail.com

Yazışma adresi: Erciyes Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü Talas Kayseri

EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet tarihi
Lise	Kayseri Sümer Lisesi	1998
Lisans	Gazi Ün. İİBF İktisat Bölümü	2002
Yüksek Lisans	Erciyes Üniversitesi SBE İktisat	2006

İŞ DENEYİMLERİ

Yıl	Kurum	Görev
2007-Halen	Erciyes Ün. İİBF İktisat Bölümü	Arş. Gör.
2004-2007	Selçuk Ün. İİBF İktisat Bölümü	Arş. Gör.

YABANCI DİL

İngilizce, Almanca

YAYINLAR

Nadide Sevil Halıcı Tülüce, The Determinants of FDI in Turkey: A Markov Regime-Switching Approach, **Economic Modelling**, Vol. 29, Issue 4, July 2012, 1161-1169 (F. Bilgili, İ. Doğan ile birlikte).

Nadide Sevil Halıcı Tülüce, Short run and long run dynamics of residential electricity consumption: Homogeneous and heterogeneous panel estimations for OECD, **Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research**, 3, August 2011,113-126. (F. Bilgili, Y. Pamuk ile birlikte).

Nadide Sevil Halıcı; Social Capital as a Soft Factor in Facility Location Planning **Journal of Global Strategic Management**, 2007; 1(1):36-43 (B.Mercan ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Küresel ve Bölgesel Rekabet Avantajı Sağlayıcısı Olarak Sanayi Odaklarının (Clusters) Oluşumu ve Gelişimi, **Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:5, Sayı:1, Haziran 2005, Karaman, Türkiye (B. Mercan, N. Baltacı ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Bir İktisat Politikası Aracı Olarak Regülasyon Politikası, **Telekomünikasyon Kurumu Telekomünikasyon ve Regülasyon Dergisi**, 2005, Yıl 1, Sayı 2 (S. Ağcakaya ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Bir İstikrar Politikası Aracı Olarak Döviz Kuru Politikaları, **Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:4, Sayı:1, s.185-208, Aralık 2004, Karaman, Türkiye (R.Uçtu ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Derecelendirmenin Sermaye Piyasaları Açısından Önemi, **Karaman Ticaret ve Sanayi Odası, Odak Dergisi**, Sayı:1, Yıl 2006, Temmuz.

Nadide Sevil HALICI, Yükselen Ekonomilerde Döviz Kuru Rejimi Seçimi: Ampirik Bir Analiz, **Erciyes Üniversitesi, SBE Dergisi**, Yıl 2011/ Sayı 30 (Emine Kılavuz ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Determinants of Country Risk and Impacts of Sovereign Ratings, **The First International Conference on Business, Management and Economics In a Changing World, Yaşar University**, 16-19 June 2005, Çeşme-İzmir, Turkey (R.Uçtu ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Social Capital as a Soft Factor in Facility Location Planning, **International Strategic Management Conference**, 23-25 June 2005, Çanakkale, Turkey (B.Mercan ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Oluşum ve Dağılıma Sürecinde Sanayi Odakları, **Azerbaycan Devlet İktisadiyet Üniversitesi**, 12-13 Mayıs 2006, Bakü; Azerbaycan (Birol Mercan ve Zekeriya Mızırak ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Girişimcinin Bölgeye Çekilmesinde Sosyal Sermayenin Rolü, **Uluslararası Girişimcilik Kongresi**, 25-27 Mayıs 2006, Bişkek, Kırgızistan (Birol Mercan ve Zekeriya Mızırak ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI TÜLÜCE, Innovation as A Tool for Global Competition and Cooperation for Innovation, **4th International Strategic Management Conference**, 19–21 June 2008, Sarajevo-Bosnia Herzegovina (Birol Mercan ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI TÜLÜCE, A Regional Research about the Evaluation of Network Relations in the Context of Clustering as a Means of Strategic Competition, **4th International Strategic Management Conference**, 19–21 June 2008, Sarajevo-Bosnia Herzegovina (M.Atilla Arıcıoğlu, Birol Mercan, Muhittin Koraş ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI TÜLÜCE, The Sustainability of the Current Account Deficit and External Debt in Turkey, **The 4th International Conference on Business, Management and Economics In a Changing World**, Yaşar University, 5-7 June 2008, Çeşme-İzmir, Turkey (Emine Bilgili ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Türk Dış Ticaretinde ve Bölgesel Kalkınma Politikaları Çerçevesinde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDŞ) Yeri, I. Kahramanmaraş Sempozyumu, 6-8 Mayıs 2004, Kahramanmaraş (Mehmet Alagöz ile birlikte).

Nadide Sevil HALICI, Küresel Ve Bölgesel Rekabet Avantajı Sağlayıcısı Olarak Sanayi Odaklarının (Clusters) Oluşumu Ve Gelişimi, 3. Ulusal Bilgi Ekonomi Ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004 Eskişehir (Birol Mercan ile birlikte).

Konya Sanayi Bölgelerinde Kümeleşme Potansiyeli ve Bir Pilot Uygulama Projesi, **AB TR-52 Yerel Kalkınma Projesi** (01.12.2006-01.12.2007).

Expansion of the European Turkish Business Centers Network Project for SME's and Stakeholders in Kayseri, Turkey, funded by **EuroChambers and Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey, Europe Aid/125171D/SER/TR, 2008** (Proje Sorumlusu F. Bilgili).