

**T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

Doktora Tezi

**SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN
KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ**

Bersu Bahtiyar

Zonguldak 2017

**T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

Doktora Tezi

**SOSYAL SERMAYE FAKTÖRÜNÜN EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN
KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ**

**Hazırlayan
Bersu Bahtiyar**

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. Hasan Vergil**

Zonguldak 2017



**BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ FORMU

17/04/2017

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Doktora Tezinin bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, yazımda enstitü yazım kılavuzuna uygun davranıldığını, yazım sırasında patent ve telif haklarını ihlal edici bir davranışımın olmadığını beyan ederim.

17 / 04 / 2017

(İmza)


Öğrencinin
Adı Soyadı


Bersu BAHTİYAR


T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ


TEZ ONAYI

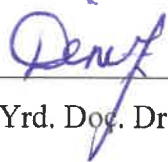
Enstitümüz İktisat Anabilim Dalında 2009538203001 numaralı Bersu BAHTİYAR'ın hazırladığı “Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi” konulu DOKTORA tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 07/04/2017 Cuma günü saat 14:00’de yapılmış, sorulan sorular alınan cevaplar sonunda tezinin onayına ~~OYÇOKLUĞUYLA~~/OYBİRLİĞİYLE karar verilmiştir.

Başkan 
Prof. Dr. Hasan VERGİL (Danışman)

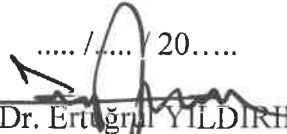
Üye 
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE

Üye 
Doç. Dr. Vedat CENGİZ

Üye 
Doç. Dr. Gökhan DÖKMEN

Üye 
Yrd. Doç. Dr. Deniz ŞÜKRÜOĞLU

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

..... / / 20.....

Doç. Dr. Ertuğrul YILDIRIM
Enstitü Müdürü

ÖZET

Kurum : BEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı
Tez Başlığı : Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi
Tez Yazarı : Bersu Bahtiyar
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Hasan Vergil
Tez Türü, Yılı : Doktora Tezi, 2017
Sayfa Adedi : 263

Ekonomik büyüme hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için oldukça önemli bir konudur. Ekonomik büyümenin nedenlerini ve ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını açıklayabilmek amacıyla literatürde pek çok teori ortaya konulmuştur. Geleneksel modeller ekonomik büyümeyi ve büyüme farklılıklarını ülkelerin sahip olduğu fiziki ve beşeri sermaye stoku ve teknoloji gibi maddi unsurlarla açıklamaktadır. Ancak ekonomik büyümeye getirilen yeni yaklaşımlara göre, ekonomik büyüme yalnızca maddi ve ekonomik unsurlarla değil; kurumlar, kültürel çeşitlilik ve sosyal sermaye gibi sosyal unsurlarla da açıklanabilmektedir.

Sosyal sermayenin varlığı ve ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, son yıllarda yapılan çalışmalarda sosyal bilimcilerin hem fikir olduğu bir konu haline gelmiştir. Bu çalışmanın amacı, sosyal sermaye faktörü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ortaya konulması ve sosyal sermayenin yakınsamasının incelenerek ülkeler için uygun politika önerilerinde bulunulmasıdır. Genel olarak; güven, sosyal normlar ve iletişim kavramlarıyla bağlantılı bir kavram olan sosyal sermayenin ekonomik büyüme ile ilişkisi, literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak sosyal sermayenin tek bir boyutu yerine farklı boyutları açısından ele alınmaktadır. Çalışmada ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişki 28 AB üyesi ülke ve Türkiye olmak üzere 29 ülke düzeyinde incelenmektedir. Çalışmanın sonuçları sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi pozitif biçimde etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu göstermektedir. Buna göre, güven düzeyinin ve işgücüne katılımın daha yüksek olduğu, sosyal ve ekonomik açıdan daha eşitlikçi bir sosyal yapının olduğu ve çatışmaların daha az ve dolayısıyla sosyal uyumun daha yüksek olduğu ülkelerde sosyal sermaye birikiminin daha fazla olması ve bu ülkelerin daha yüksek büyüme oranlarına sahip olmaları beklenmektedir. Bu nedenle, özellikle gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmeleri için sosyal sermayeyi geliştirmeye yönelik uyumlu ve destekleyici politikalar uygulamaları gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Ekonomik Büyüme, Güven, Sosyal Sermayenin Boyutları

ABSTRACT

Institution : BEU Institute of Social Sciences, Department of Economics
Title : Comparative Analysis of the Impact of Social Capital on Economic Growth
Author : Bersu Bahtiyar
Advisor : Prof. Dr. Hasan Vergil
Type of Thesis, Year : Phd Thesis, 2017
Total Number of Pages : 263

Economic growth is an important subject for both developed and developing countries. In order to explain the sources of economic growth and growth rate differences between countries, many different growth theories have been developed in economic literature. Traditional growth theories explain the economic growth and growth rate differences with the differences in tangible factors, such as levels of physical and human capital stock and level of technology. On the other hand, according to new approaches in recent years, economic growth can be explained not only by tangible and economic factors, but also by social factors such as institutions, cultural differences and social capital.

In recent years, social scientists have emphasized positive contributions of social capital on economic growth. The purpose of this study is to determine whether there is a relationship between level of social capital and economic growth and to make appropriate policy recommendations for countries by examining the convergence of social capital. The previous studies deal with the effect of social capital on economic growth by focusing only one dimension. This research differs from other similar studies in literature by explaining the relationship between economic growth and social capital –which is in general terms linked to trust, social norms and communication- not only by one dimension, but also by different dimensions of social capital. In this context, this study examines the impact of social capital on economic growth for 29 countries including 28 European Union countries and Turkey. The results of the study indicate that social capital is one of the important explanatory factors that affect economic growth positively. In this regard, the results imply that, countries with higher level capital accumulation and higher economic growth also have higher level of trust and higher level of labor force participation rate, more equal social structure in terms of social and economic point of view and more socialization depending on less conflict. Therefore, especially developing countries must implement social capital improving and supportive policies in order to achieve sustainable growth.

Keywords: Social Capital, Economic Growth, Trust, Dimensions of Social Capital

ÖNSÖZ

Ekonomik büyüme kavramı hem gelişmekte olan, hem de gelişmiş ülkeler açısından popülerliğini koruyan ve her geçen gün üzerinde yeni fikirler geliştirilen temel konulardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Farklı iktisadi düşünce ekolleri kapsamında geliştirilen farklı teorik yaklaşımlarla açıklanan ekonomik büyüme, son yıllarda özellikle sosyal unsurlar üzerinden açıklanmaktadır. Bu bağlamda çalışmada, bu sosyal unsurlardan biri olarak değerlendirilen sosyal sermaye kavramı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye açısından ortaya konulması ve sosyal sermaye yakınsamasının incelenerek ülkeler için uygun ve verimli politika önerilerinde bulunulması amaçlanmıştır. Bu çalışmanın ekonomik büyüme sürecinde sosyal sermaye unsurunun önem kazanmasını sağlaması ve bu alanda yapılacak çalışmalara yol gösterici olabilmesi öngörülmektedir.

Çalışma sürecinde zamanını esirgmeden fikirlerini sunan, ilgi ve desteğini esirgemeyen ve akademik anlamda pek çok şey öğrendiğim danışman Hocam; Sayın Prof. Dr. Hasan VERGİL'e;

Tez izleme komisyonunda yer alan ve yönlendirmeleri ve bilgilendirmeleriyle çalışmaya destek sağlayan Hocalarım; Sayın Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE, Doç. Dr. Vedat CENGİZ, Doç. Dr. Gökhan DÖKMEN ve Yrd. Doç. Dr. Deniz ŞÜKRÜOĞLU'na;

Tezimin yazımı süresince beni manevi olarak her zaman destekleyen ve hiçbirini atlamak istemediğim için isimlerini yazamadığım tüm arkadaşlarıma;

Tüm hayatım boyunca maddi ve manevi anlamda desteklerini esirgemeyen ve her zaman yanımda olan sevgili aileme;

Teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM BEYANI	ii
TEZ ONAY SAYFASI	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ	xiv
GİRİŞ	1
1. EKONOMİK BÜYÜME KAVRAMI VE SOSYAL SERMAYE	
KAVRAMININ EKONOMİK BÜYÜME LİTERATÜRÜNDEKİ YERİ	7
1.1. Ekonomik Büyümeye Kavramsal Yaklaşım	8
1.2. Geleneksel Büyüme Teorileri	14
1.2.1. Klasik Büyüme Teorileri	14
1.2.1.1. İşbölümü ve Uzmanlaşma: Adam Smith'in Büyüme Teorisi	14
1.2.1.2. Nüfus Teorisi: Thomas R. Malthus'un Büyüme Teorisi	16
1.2.1.3. Üretim Faktörlerinin Bölüşümü: David Ricardo'nun Büyüme	
Teorisi	17
1.2.2. Artı Değer: Karl Marx'ın Büyüme Teorisi.....	19
1.2.3. Yenilikler ve Girişimci: Schumpeter'in ve Marshall'ın Büyüme	
Teorileri	21
1.3. Modern Büyüme Teorileri.....	24
1.3.1. Harrod-Domar Büyüme Teorisi	24
1.3.2. Neoklasik Büyüme Teorileri	27
1.3.2.1. Solow Büyüme Teorisi	27
1.3.2.2. Ramsey-Cass-Koopmans Büyüme Teorisi	33
1.3.2.3. Diamond Büyüme Modeli	38
1.3.3. Yeni Büyüme Teorisi (İçsel Büyüme Modelleri)	41

1.3.3.1. Arrow-Romer'in Yapararak Öğrenme Modeli	43
1.3.3.2. AR-GE'ye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri.....	45
1.3.3.2.1. Romer'in Ar-Ge Temelli İçsel Büyüme Modeli	46
1.3.3.2.2. Grossman ve Helpman'ın İçsel Büyüme Modeli	48
1.3.3.2.3. Aghion ve Howitt'in Schumpeterci İçsel Büyüme Modeli	50
1.3.3.3. Beşeri Sermayeye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri	52
1.3.3.3.1. Lucas'ın Beşeri Sermaye Modeli	53
1.3.3.3.2. Rebelo'nun AK Büyüme Modeli	55
1.3.3.3.3. Mankiw-Romer-Weil'in Beşeri Sermaye Modeli (Beşeri Sermaye ile Genişletilmiş Solow Modeli)	56
1.3.3.4. Barro'nun Kamu Politikaları Modeli	59
1.4. Ekonomik Büyümeye Kurumsal Yaklaşım.....	61
1.4.1. Eski Kurumsal İktisat	62
1.4.2. Yeni Kurumsal İktisat.....	64
2. SOSYAL SERMAYEYE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	71
2.1. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişim Süreci	73
2.2. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanması	76
2.2.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanmasına Yönelik Teorik Yaklaşımlar	76
2.2.1.1. Pierre Bourdieu'nun Sosyal Sermaye Yaklaşımı.....	77
2.2.1.2. James Coleman'ın Sosyal Sermaye Yaklaşımı	79
2.2.1.3. Robert Putnam'ın Sosyal Sermaye Yaklaşımı	82
2.2.1.4. Ronald S. Burt'un Sosyal Sermaye Yaklaşımı	85
2.2.1.5. Nan Lin'in Sosyal Sermaye Yaklaşımı	87
2.2.2. Sosyal Sermayenin Tanımlanmasına Yönelik Diğer Yaklaşımlar	89
2.3. Sosyal Sermaye Kavramının Yapısal Çerçevesi	94
2.3.1. Sosyal Sermayenin Türleri	94
2.3.1.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye	95
2.3.1.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye.....	97
2.3.1.3. Birleştirici Sosyal Sermaye.....	99
2.3.2. Sosyal Sermayenin Bileşenleri	100
2.3.2.1. Sosyal Normlar	102
2.3.2.2. Güven.....	104

2.3.2.3. Sosyal Ağlar.....	107
2.3.2.4. Bilgi Kanalları.....	109
2.3.3. Sosyal Sermayenin Boyutları	109
2.4. Sosyal Sermayenin Üretim Faktörü Özelliği	113
2.4.1. Sermaye Kavramının Gelişim Süreci	114
2.4.2. Bir Sermaye Türü Olarak Sosyal Sermaye.....	117
2.4.3. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri ile İlişkisi	120
2.5. Sosyal Sermayenin Ölçülmesine Yönelik Tartışmalar	122
2.6. Sosyal Sermayenin İşlevleri ve Kısıtlamaları: Sosyal Sermaye Kavramına Yönelik Eleştirel Bakış Açısı.....	127
3. EKONOMİK BÜYÜME VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİNE YÖNELİK LİTERATÜR TARAMASI	131
3.1. Mikro Düzey Sosyal Sermaye Çalışmaları	140
3.2. Mezo (Bölgesel) ve Makro Düzey Sosyal Sermaye Çalışmaları	142
3.3. Sosyal Sermayenin Ölçümüne İlişkin Literatür Taraması	151
4. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ.....	163
4.1. Sosyal Sermaye Göstergeleri	164
4.2. Çalışmanın Metodolojisi ve Verilerin Tanımlanması	167
4.2.1. Çalışmanın Metodolojisi	167
4.2.2. Çalışmada Kullanılan Verilerin Tanımlanması	169
4.3. Çalışmada Kullanılan Modellerin Belirlenmesi ve Ampirik Sonuçlar	178
4.3.1. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Sosyal Sermaye Göstergesi Olarak Güven Değişkeni ile Modellenmesi	179
4.3.1.1. Tanımlayıcı İstatistikler	180
4.3.1.2. Birim Kök Testleri	181
4.3.1.3. Uygun Panel Modelinin Belirlenmesi	184
4.3.1.4. Kullanılan Panel Modeli için Genel Varsayımların Test Edilmesi.....	189
4.3.1.4.1. Rassal Etkiler Modeli için Değişen Varyans Testi	189
4.3.1.4.2. Rassal Etkiler Modeli için Otokorelasyon Testi	190
4.3.1.4.3. Rassal Etkiler Modeli için Birimler Arası Korelasyonun Test Edilmesi	192

4.3.1.4.4. Modelin Genel Varsayım Problemlerinin Düzeltilmesi.....	196
4.3.2. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Diğer Sosyal Sermaye Göstergeleri ile Modellenmesi	199
4.3.2.1. Tanımlayıcı İstatistikler	202
4.3.2.2. Birim Kök Testleri	203
4.3.2.3. Uygun Panel Modelinin Belirlenmesi.....	204
4.3.2.4. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Genel Varsayımların Testi	206
4.3.2.4.1. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Değişen Varyans Testi.....	206
4.3.2.4.2. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Otokorelasyon Testi	207
4.3.2.4.3. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Birimler Arası Korelasyonun Test Edilmesi	208
4.3.2.4.4. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Genel Varsayım Problemlerinin Çözülmesi	210
4.4. AB Ülkeleri için Sosyal Sermayenin Yakınsamasının Analizi.....	213
SONUÇ	229
KAYNAKÇA.....	235

TABLULAR LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 2.1: Bourdieu'nun Sermaye Biçimleri.....	78
Tablo 2.2: Sosyal Sermayenin Tanımları.....	93
Tablo 2.3: Sosyal Sermayenin Boyutları	113
Tablo 2.4: Grootaert'ın Sosyal Sermaye Göstergeleri	126
Tablo 4.1: Panel Analizinde Kullanılan Değişkenler	179
Tablo 4.2: Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	180
Tablo 4.3: Birim Kök Testi Sonuçları	184
Tablo 4.4: Breusch-Pagan LM Test Sonuçları	187
Tablo 4.5: Hausman Testi Sonuçları	188
Tablo 4.6: Levene, Brown ve Forsythe Değişen Varyans Test Sonuçları.....	190
Tablo 4.7: Baltagi Wu LBI ve Lagrange Çarpanı Otokorelasyon Testi Sonuçları	192
Tablo 4.8: Birimler Arası Korelasyon Test Sonuçları.....	194
Tablo 4.9: Pesaran CADF Panel Birim Kök Test Sonuçları	195
Tablo 4.10: Rassal Model Tahmin Sonuçları	198
Tablo 4.11: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Analizinde Kullanılan Değişkenler.....	200
Tablo 4.12: Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	202
Tablo 4.13: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Birim Kök Test Sonuçları	203
Tablo 4.14: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Breusch-Pagan LM Testi Sonuçları	204
Tablo 4.15: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Hausman Testi Sonuçları	205
Tablo 4.16: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Levene, Brown ve Forsythe Değişen Varyans Testi Sonuçları.....	206
Tablo 4.17: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Otokorelasyon Testi Sonuçları	207
Tablo 4.18: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Birimler Arası Korelasyon Testi Sonuçları	208
Tablo 4.19: Pesaran CADF Panel Birim Kök Test Sonuçları	209

Tablo 4.20: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Rassal Modeller için Tahmin Sonuçları	211
Tablo 4.21: Avrupa Ülkeleri Sosyal Sermaye Sınıflandırması	217
Tablo 4.22: Sosyal Sermayenin Trendleri.....	219
Tablo 4.23: Sosyal Sermayenin Yakınsama Analizi Sonuçları	221



ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 2.1: Bağlayıcı (<i>Bonding</i>) Sosyal Sermaye	96
Şekil 2.2: Köprü Kurucu (<i>Bridging</i>) Sosyal Sermaye	98
Şekil 2.3: Narayan ve Cassidy'nin Sosyal Sermaye Bileşenleri.....	101
Şekil 2.4: Sosyal Sermayenin Temel Bileşenleri.....	102
Şekil 2.5: Kapalı Olan ve Olmayan Toplumsal Ağ Yapısı.....	103
Şekil 2.6: Sosyal Sermayenin Boyutları	111
Şekil 2.7: Sermayenin Tanımsal Gelişimi	115
Şekil 4.1: Sosyal Sermaye Göstergeleri.....	165



KISALTMALAR LİSTESİ

- AB : Avrupa Birliği (European Union)
- CADF : Yatay Kesit Genişletilmiş Dickey Fuller
(Cross Sectional Augmented Dickey Fuller)
- DW : Durbin Watson Test İstatistiği
- EKK : En Küçük Kareler Yöntemi
- EVS : Avrupa Değerler Anketi (European Values Survey)
- GCRI : Küresel atışma Riski Endeksi (Global Conflict Risk Index)
- GSMH : Gayri Safi Milli Hasıla
- GSYİH : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
- IPS : Im-Pesaran ve Shin Birim Kök Test İstatistiği
- LM : Lagrange arpanı (Lagrange Multiplier)
- LSMS : Yaşam Standartları lm Anketi (Living Standarts Measurement Survey)
- MRW : Mankiw-Romer-Weil'in Beşeri Sermaye Modeli
- OECD : Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği rgt
(The Organisation for Economic Co-operation and Development)
- ONS : İngiltere Ulusal İstatistikler Bürosu (Office for National Statistics)
- POLS : Havuzlanmış En Küçük Kareler
- RE : Rassal Etkiler Modeli
- SC-IQ : Sosyal Sermaye lm Bütünleşik Anketi
(Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital)
- SCPS : Sosyal Sermaye ve Yoksulluk Anketi (Social Capital and Poverty Survey)
- SD : Serbestlik Derecesi
- SE : Sabit Etkiler Modeli
- WB : Dünya Bankası (World Bank)
- WVS : Dünya Değerler Anketi (World Values Survey)

GİRİŞ

Ekonomik büyüme kavramı, ekonomistlerin her dönemde üzerinde önemle durduğu ve en çok tartıştığı konulardan biri olmuştur. Gerek ekonomik, gerekse sosyal anlamda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için büyümeyi etkileyen faktörlerin neler olduğunu inceleyen ve ülkeler arasındaki mevcut büyüme farklılıklarının nedenleri üzerine yapılan çalışmalar literatürde önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda ekonomik büyüme ve kalkınma, literatürdeki temel çalışma alanları arasında popülerliğini koruyan ve her geçen gün üzerinde yeni fikirler geliştirilen temel konulardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

1980'li yıllardan itibaren ivme kazanmaya başlayan küreselleşme, ülkeler arasındaki sınırları ortadan kaldırmaya başlamış ve ülkeler gerek sosyal ve kültürel, gerekse de ekonomik anlamda daha fazla etkileşim içine girmişlerdir. Bu süreçte kimi ülkeler dünya ekonomisine hızla entegre olurken, kimi ülkeler ise gerekli adaptasyonu gerçekleştiremeyerek görece önde giden dünya ekonomilerinin daha uzağında kalmışlardır. Bu durum ülkeler arasında var olan ekonomik farklılıkları daha dikkat çekici hale getirmiştir.

Ekonomik büyümenin ve ülkeler arasında gerçekleşen bu farklı büyüme değerlerinin nedenlerinin açıklanmasına yönelik teorik yaklaşımlar farklı iktisadi düşünce ekolleri kapsamında çeşitlilik göstermektedir. Dünya ekonomisi tarımdan sanayiye doğru evrilirken, üretim faktörleri ve bunların kullanıldığı üretim yöntemlerinde de değişimler ortaya çıkmıştır. Ekonomik büyümeye başlangıçta fiziki ve mali sermaye ile açıklama getirilmeye çalışılırken, zamanla ilk olarak beşeri sermaye ve sonrasında bilgi çağı ve toplumdaki gelişmelerle birlikte sosyal sermaye de bu üretim faktörlerine dahil olmuştur. Temel ekonomik büyüme modelleri; emek, doğal kaynaklar, tasarruf oranı, fiziki sermaye ve teknoloji gibi üretimde kullanılan faktörleri büyümeyi belirleyen temel unsurlar olarak belirlemiş ve ülkelerin büyüme farklılıklarını bu faktörlerdeki farklılıklar üzerinden açıklamaya çalışmışlardır. Temel büyüme modelleri ülkelerin ekonomik büyüme sağlayabilmeleri için öncelikli olarak daha fazla fiziki sermaye ve beşeri sermaye yatırımına sahip olmaları gerektiğini, kısa dönemde sağladıkları büyümeyi uzun dönemde sürdürülebilir hale getirebilmek için teknolojik yenilikler geliştirmeleri gerektiğini ya da teknolojik transferler ile teknolojik

ilerleme kaydetmeleri gerektiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte bu faktörler, benzer üretim faktörlerine ve benzer teknolojiye sahip ülkelerde gerçekleşen ekonomik büyümenin ve ekonomik büyüme farklılıklarının açıklanmasında yetersiz kalmışlardır.

Literatürde son 30 yılda yapılan çalışmalarda, az gelişmiş ülkelerin geri kalmışlığının ya da başka bir ifade ile sanayileşmiş ülkelerin gelişmişliğinin yalnızca temel unsurlar üzerinden açıklanamayacağı ifade edilmektedir. Bu noktada ekonomik büyüme, teknolojik ilerlemelerin içsel hale getirilmesi ve sermayenin daha geniş çapta ve ayrıntılı olarak ele alınması gibi yaklaşımların yanı sıra, Douglass North'un *bir toplumda oynanan oyunun kuralları* olarak tanımladığı kurumlar ile açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda, ekonomik büyüme kavramının ve ülkelerin ekonomik büyümelerindeki farklılıkların açıklanmasında görünürdeki belirleyici faktörler olarak temel büyüme modellerinde yer alan emek, tasarruf oranı, fiziki sermaye, beşeri sermaye, teknoloji gibi unsurların yanı sıra, kurumsal faktörler ve son yıllarda iktisadi bir değer olarak literatürde var olan *sosyal sermaye kavramı* da bu faktörler arasında karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimsel araştırma alanında gittikçe artan bir öneme sahiptir. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren literatürde sosyal sermaye kavramına yönelik yapılan çalışmalarda bir artış görülmektedir. Sosyal bilimlerin pek çoğunun farklı şekillerde ilgi alanına giren sosyal sermaye kavramının net bir tanımı da yapılamamaktadır. Her bilimin kendi bakış açısıyla yaklaştığı sosyal sermaye kavramının konu olacağı çalışmalarda öncelikle kavramın tam olarak anlaşılabilmesi için tanımlanması, unsurlarının ve işlevlerinin açıklanması gerekmektedir. Sosyal sermaye kavramı, genellikle güven, birlikler, gruplar, grup ve birlik üyelikleri, normlar ve ortak faaliyet kavramlarından temellendirilerek tanımlanmaktadır.

Sosyal sermaye kavramının ekonomi literatüründeki varlığı 1990'lı yıllardan sonra ağırlık kazanmış ve bu literatür daha çok neoklasik iktisat üzerinden devam etmektedir ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerinden ilerlemektedir. 1990'lı yılların başından itibaren yapılan çalışmalar sonucu ortaya çıkan sosyal sermaye yaklaşımı, ekonomik büyüme

oranlarındaki ve kalkınmışlık düzeyindeki farklılıkların ülkelerin sahip oldukları sermaye düzeylerindeki farklılıklara dayanılarak açıklanması halinde, sadece fiziksel ve beşeri sermaye ile değil, aynı zamanda sosyal sermaye ile de açıklanması gerektiğine dikkat çekmektedir.

Literatürde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü ve boyutunu incelemeye yönelik yapılan pek çok çalışma bulunmaktadır. Net bir tanım olmamakla birlikte üzerinde en fazla fikir birliği olan tanım güven, normlar ve iletişim kavramlarıyla yapılan sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de yine güven, sosyal normlar, sosyal ağlar gibi kavramlar üzerinden incelenmektedir. Literatürde güven sosyal sermayeyi temsilen en çok kullanılan göstergedir. Yapılan çalışmaların sonuçları güven dışında sosyal normlar, sosyal ağlar, toplumsal katılım ve politik ve sosyal göstergeler ile de temsil edilen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülke ve bölgelerde kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılanın daha yüksek olması ve daha hızlı ekonomik büyümeye ulaşılması beklenmektedir.

Bu tez çalışması sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiden ve sosyal sermayenin ekonomik büyümenin açıklanmasında kullanılabilecek kayıp halkalardan biri olduğu düşüncesinden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Çalışmada ülkelerin sosyal sermaye düzeyi arttıkça ekonomik büyüme düzeylerinde bir artış olup olmadığı sınıanmaktadır. Literatürde ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini açıklamaya yönelik yapılmış çalışmaların genel olarak sosyal sermayenin tek bir yönüne odaklandığı görülmüştür. Dolayısıyla literatürdeki bu çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada, sosyal sermayenin farklı boyutlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

Bu amaçla hazırlanan çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın birinci bölümünde öncelikle ekonomik büyüme kavramı üzerinde durulmakta ve ekonomik büyüme; teorileri, varsayımları, ele aldıkları değişkenleri ve kurdukları modelleri itibariyle incelenmektedir.

Sosyal sermayenin kavramsal yapısının açıklandığı ikinci bölümde sosyal sermayenin tarihsel kökenine ilişkin açıklamalarla kavramın gelişim süreci ortaya konulmaktadır. Farklı disiplinler tarafından incelenmesi nedeniyle farklı özellikler taşıyan ve çeşitli tanımlara ve yaklaşımlara sahip olan kavramın anlaşılabilmesi için sosyal sermayenin tanımlanmasına yönelik farklı yaklaşımlar ele alınmaktadır. Kavrama ilişkin genel bir çerçevenin oluşturulmasından sonra, daha net bir algı oluşturmak adına sosyal sermayenin türleri, bileşenleri ve boyutları üzerinde durulmakta ve sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile ilişkisi incelenerek sosyal sermayenin sermaye yönüne ilişkin değerlendirme yapılmaktadır. Sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin literatürdeki mevcut yaklaşımların ortaya koyulduğu bölümde son olarak sosyal sermayenin ortaya çıkardığı pozitif ve negatif etkiler itibariyle kavrama yönelik eleştiriler üzerinde durulmaktadır.

Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisinin teorik düzeyde ortaya konulduğu üçüncü bölümde, ekonomik büyüme kuramlarının bugünkü konumu itibariyle sosyal sermayenin ekonomik büyüme literatüründeki yeri tartışılmaktadır. Bu bölümde, literatürde ekonomik büyümenin sosyal sermayeye etkisinin yönünün ve boyutunun araştırılmasına yönelik yapılan çalışmalara ve bu çalışmaların ulaştıkları sonuçlara yer verilmektedir.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki etkileşimin incelendiği çalışmanın dördüncü bölümünde, sosyal sermaye faktörünün Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Analizde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, diğer çalışmalardan farklı olarak tek bir boyut üzerinden değil, sosyal sermayenin farklı boyutları kapsamında değerlendirilmektedir. Bu amaçla ilk olarak, literatürde ele alınan farklı sosyal sermaye boyutlarını temsil eden ve sosyal bütünleşmeyi işaret eden sosyal sermaye göstergelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ayrı ayrı modellenmektedir. Böylelikle farklı alanlarla ilişkilendirilen ve bu bakımdan farklı tanımlara ve ölçüm yöntemlerine sahip olan sosyal sermayenin farklı boyutlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ortaya konulabilmesi hedeflenmektedir. Buna ek olarak bu bölümde, yine son yıllarda ekonomi literatüründe dikkat çekmeye başlayan sosyal sermaye yakınsaması kavramı

üzerinde durulmakta ve çalışmanın konusunu oluşturan ülkeler açısından sosyal sermaye yakınsamasının geçerliliği analiz edilmektedir. Böylelikle çalışmanın sonucunda sosyal sermaye kavramının ekonomik büyüme açısından pozitif çıktılarının ve yakınsamasının varlığı sınanarak, ulaşılan sonuçlardan hareketle optimal politikaların uygulanabilmesine dikkat çekilmesi amaçlanmaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin 28 Avrupa Birliği ülkesi (*Almanya, Avusturya, Birleşik Krallık, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Güney Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan*) ve *Türkiye* olmak üzere 29 ülke için panel regresyon ile analiz edildiği bu çalışmada, literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisi sosyal sermayenin tek bir boyutu yerine farklı boyutlar üzerinden incelenmiştir. Sosyal sermayenin bütünleştirici yapısına vurgu yapan güven, sosyal normlar, sosyal ağlar, sosyal yapı ve sivil katılım boyutları, sosyal sermayenin göstergesi olarak analize dahil edilmiş ve böylece sosyal sermayenin farklı boyutlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi tartışılmıştır.

Çalışmada *sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği* şeklindeki literatürü destekler sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre, güven düzeyinin ve sivil katılımın yüksek olduğu, sosyal ve ekonomik olarak daha eşitlikçi bir yapının olduğu, dolayısıyla daha yüksek sosyal sermayenin olduğu ülkeler daha yüksek ekonomik büyüme sağlamaktadır. Son yıllarda dikkat çekmeye başlayan sosyal sermaye yakınsaması analizinin de yapıldığı çalışmada bu analiz ile görece daha düşük sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin bu durumu ekonomik büyüme açısından avantaja dönüştürüp dönüştüremeyecekleri sınanmıştır. Sosyal sermaye yakınsamasının analiziyle ülkelerin yakınsama görülen sosyal sermaye göstergelerinin belirlenmesi oldukça önemlidir; çünkü ülkelerin belirledikleri bu faktörleri arttırıcı politikalar izlemesi halinde ekonomik performans bu durumdan olumlu olarak etkilenmektedir. Yakınsama sonuçları analizde ele alınan farklı sosyal sermaye göstergeleri açısından (*sosyal yapı, sivil katılım, sosyal uyum*) farklılık göstermektedir. Bununla birlikte, görece daha düşük sosyal sermayeye sahip olan ülkelerde farklı sosyal sermaye göstergeleri için genel anlamda sosyal

sermaye yakınsamasının gerekleŖtiđi gzlemlenmiŖtir. Bu sonuçlar ülkelerin bu göstergeleri arttırmaya yönelik politikalarla sosyal sermaye birikimini arttırarak daha yüksek ekonomik büyüme sağlayabilecekleri Ŗeklinde yorumlanabilmektedir.



1. EKONOMİK BÜYÜME KAVRAMI VE SOSYAL SERMAYE KAVRAMININ EKONOMİK BÜYÜME LİTERATÜRÜNDEKİ YERİ

Makroekonominin temellerinin atıldığı 18.yy'dan günümüze kadar ekonomistlerin her dönemde üzerinde önemle durduğu, en çok tartıştığı konulardan biri olan ekonomik büyüme kavramı, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için öncelik arz eden önemli bir sosyal ve ekonomik konu olmuştur. Bulunulan gelişmişlik düzeyi ve uygulanan ekonomik sistem ne olursa olsun tüm toplumların ortak amaçlarının ilk sıralarında toplumdaki bireylerin refah düzeyinin artırılması, bu bireylerin talep ettikleri mal ve hizmetleri karşılayabilecek mal ve hizmetlerin üretilmesi, tüm bunların sağlanabilmesi için ihtiyaç duyulan kaynakların sahipliği ve bu kaynakların miktarının ve üretim kapasitesinin artırılması yer almaktadır. Nüfusla beraber giderek artan işgücüne devamlı bir çalışma ve gelir sağlama imkanı ancak iktisadi donanımın ve üretimin derece derece artırılmasıyla mümkün kılınabileceği için verilen bu önemin sebepsiz olmadığı gün geçtikçe daha görülebilir bir hal almaktadır.

Sanayi Devrimi sonrasında üretim faktörlerinin önemindeki değişimin getirdiği üretim miktarı değişiklikleri ve ülkeler arasındaki sınırların yavaş yavaş ortadan kalkmaya başlaması ülkeler arasında var olan ekonomik farklılıkları daha dikkat çekici hale getirmiş, kişi başına reel gelir düzeyi ile büyüme oranında ortaya çıkan uluslar ve zamanlararası farklılaşmaların açıklanması ve bu farklılaşmaların sebeplerinin belirlenmesi ekonomik büyüme olgusunun ekonomistler için daha öncelikli konular içerisine alınmasını sağlamıştır. Ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının belirlenmesine yönelik yapılan çalışmalar, hem bu farklılıkların ortaya çıkaracağı refah düzeyi sonuçlarının, hem de bu çalışmaların farklı ülkelerin nasıl organize olduklarının, işlevlerini yerine getirebildikleri ve getiremedikleri durumların açıklanmasına ışık tutulması açısından sosyal bilimin en önemli konularından biri-*belki de en önemlisi*-haline gelmiştir (Acemoğlu, 2009:10).

Ekonomik büyümenin ve ülkeler arasında gerçekleşen farklı büyüme değerlerinin nedenlerinin açıklanmasına yönelik teorik yaklaşımlar farklı iktisadi

düşünce ekolleri kapsamında çeşitlilik göstermektedir. Bu bölümde öncelikle ekonomik büyüme kavramı üzerinde durulacak ve ekonomik büyüme teorileri varsayımları, ele aldıkları değişkenleri ve kurdukları modelleri itibariyle incelenecektir. İkinci olarak ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisi teorik düzeyde ortaya konularak ekonomik büyüme kuramlarının bugünkü konumu itibariyle sosyal sermayenin ekonomik büyüme literatüründeki yeri tartışılacaktır.

1.1. Ekonomik Büyüme Kavramsal Yaklaşım

Yeldan'ın (2010:3), Economist Dergisinden yapmış olduğu alıntıyla ekonomistlerin en iyi korunan sırrı olarak belirttiği ekonomik büyüme olgusu, ekonomi tarihinin her aşamasında, dünya üzerinde farklı coğrafyalarda yer alan kimi gelişmiş, kimi gelişmemiş, farklı özelliklere sahip olan pek çok ülkede iktisatçıların üzerinde tartıştığı önemli konulardan biri olmuştur. Bu bölümde ekonomik büyümeyle ilişkin farklı tanımlardan hareketle kavramsal bir çerçeve geliştirilecek, ekonomik büyümeyle temel teşkil eden unsurlar ele alınacaktır.

Ekonomik büyüme, bir ülkede belli bir dönemde yerli ve yabancı herkes tarafından piyasada üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin parasal ifadesi olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)'da görülen artışlardır (Kaynak, 2011:2). Bir başka deyişle, bir ülkenin, sahip olduğu kıt kaynakların miktarını artırarak veya onların kalitelerini iyileştirerek üretim olanakları sınırını genişletmesi veya üretim teknolojisini değiştirerek daha yüksek üretim düzeylerine ulaşması ekonomik büyüme olarak ifade edilmektedir (Üstünel, 1988:58). Van den Berg'e göre (2001:11), genellikle çıktı düzeyinde meydana gelen artış olarak belirtilen büyüme, ekonominin bireylerin istek ve ihtiyaçlarını tatmin etme kapasitesindeki artışı içermektedir. Ekonomik büyüme hem üretim faktörlerindeki niceliksel bir artışın hem de toplam faktör verimliliğinin ölçümünde yer alan üretim faktörlerinin etkinliğindeki bir artışın sonucudur (North,1997:1). Dolayısıyla bir ekonomideki verimlilik kapasitesi o ekonominin teknolojik seviyesine, sahip olduğu kaynakların miktar ve kalitesine bağlı olduğundan, ekonomik büyüme verimlilik kapasitesini belirleyen bu gibi faktörlerin geliştirilmesi faaliyetlerini konu almaktadır (Peterson, 1994:480).

Ülgener'in (1991:409), ekonominin temel verileri olan işgücünün, tabii kaynakların ve teknik seviyenin bir yıldan diğerine kişi başına daha fazla bir reel

gelir sağlayacak şekildeki devamlı artması olarak tanımladığı büyüme, temelde iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki ekonominin eksik istihdamdan kurtulmasını sağlayan üretim artışları ile oluşan kısa dönemli iktisadi dalgalanmalara dayalı ekonomik büyüme iken; ikincisi tam istihdam durumundaki bir ekonomide üretime yeni üretim faktörlerinin girmesiyle veya teknolojik ve kurumsal gelişmeyle oluşan uzun dönemli büyümedir. Kısa dönemde üretimin ne kadar arttığına ilişkin sonuçlara ulaşılabilmeyle birlikte, ülke ekonomisinin yapısının izleyeceği süreçte meydana gelecek değişikliklere yönelik çıkarımların uzun dönemde yapılabilmesi nedeniyle ekonomik büyümenin uzun dönemli dinamik bir olgu olduğu düşünülmektedir.

Van den Berg (2001:22), daha çok işsizlik, enflasyon, kaynakların dağılımı ile ilgilenen iktisatçıların ilgisinin özellikle son yüzyılda teknolojik ilerleme, faktör birikimi ve ekonomik büyümeye kaydığına dikkat çekmektedir. Bununla birlikte ekonomik büyüme kavramının teorik olarak ele alınması klasik iktisatçılarla başlamış olarak görünmesine rağmen, bu olgunun kavramsal olarak incelenmesi klasikler öncesine götürülebilmektedir. 15-18.yy'lar arasında devlet temelli bir düşünce sistemi geliştiren merkantilistler dış ticarete vurgu yaparak (Kazgan, 1993:43), daha fazla zenginleşerek toplumsal refahı artırmak ve büyümeyi sağlayabilmek için dış ticaretin önündeki engeller kaldırılması ve ihracatın ithalattan fazla olduğu pozitif bir dış ticaret dengesi oluşturulması gerektiğini ortaya koymuşlardır (Savaş, 1997:138). 18.yy'da merkantilist düşünceye karşı geliştirilen ve ekonominin temel sektörünün tarım olduğunu belirten fizyokratlar ise, ekonomik büyümenin sağlanması bakımından sanayi sektörünün yararlı olduğunu kısmen kabul etmekle birlikte; harcanandan fazlasını verdiği için büyümenin tek yolunun tarım sektörü olduğuna inanmışlardır (Savaş, 1997:228-230). 18.yy'ın sonlarında klasik iktisadın en önemli temsilcileri olan Adam Smith (1776), Thomas Malthus (1798) ve David Ricardo (1817), Karl Marx (1818) ve daha sonraları Frank Ramsey (1928), Allyn Young (1928) ve Joseph Schumpeter (1934) yaptıkları çalışmalar ile büyümenin açıklanmasına yönelik teorik modellerin temellerinin atılmasına önemli katkılarda bulunmuşlardır.

Frank Ramsey'in ortaya koyduğu, hanehalkının zamanlar arası optimizasyon davranışlarını büyüme teorilerine uyguladığı ve ekonomik büyümeyi tüketim temelli amaç fonksiyonu aracılığıyla bireylerin tüketiminin ve refah düzeyinin artırılmasından kaynaklandığı "A Mathematical Theory of Saving" (1928) çalışmasının, 1960'lı yıllara kadar iktisatçılar tarafından fazla dikkate alınmamakla birlikte, tarihsel olarak modern büyüme teorisinin başlangıç noktasını oluşturduğu görüşü hakimdir (Ateş, 1998:9). 1930'lu yıllardan itibaren klasik iktisada getirilen uygulamada ortaya çıkan sonuçların teoride öngörülen görüşlerden farklı olduğuna yönelik eleştirilerin ekonomik büyümeye dair teoriler için de geçerli olması, Ramsey ile 1950'li yılların sonlarına kadar olan dönemde ekonomik büyümeyi Keynesyen analiz çerçevesinde açıklamayı deneyen modeller ortaya konulmasına neden olmuştur. Kapitalist sistemin doğası gereği istikrarsız olduğunu göstermek için girdiler arasında az ikame edilebilirliğin olduğu bir üretim fonksiyonu kullanan Roy F. Harrod (1939) ve Evsey Domar (1946), düşüncelerini Büyük Depresyonun hemen sonrasında ortaya koydukları için, argümanları pek çok ekonomist tarafından kabul edilmiştir. Buna rağmen o dönemlerde pek çok yeni araştırmaya zemin hazırlayan bu düşünce günümüz analizinde oldukça küçük bir rol oynamaktadır.

Büyüme teorisine bir sonraki ve en önemli katkıyı Robert M. Solow (1956) ve Trevor Swan (1956)'ın çalışmaları oluşturmaktadır. Modelin kilit unsurunu ölçeğe göre sabit getirinin, her girdi için azalan getirilerin ve Harrod ve Domar'ın tersine girdiler arasında ikame edilebilirliğin tam olduğu¹ bir üretim fonksiyonu oluşturmaktadır. Bu üretim fonksiyonu ekonomide oldukça basit bir genel denge modeli oluşturabilmek için sabit tasarruf oranı kuralıyla birleştirilmiştir. Harrod-Domar'ın büyüme modelindeki bıçak sırtı denge ile oluşan kararsız denge sürecini, kararlı bir dengeyle büyüyen ekonomiyi içeren şekilde çözümlleyen Solow'un büyüme modelinin ortaya koymuş olduğu koşullu yakınsama hipotezine

¹Cobb-Douglas üretim fonksiyonu, $q = f(K, L) = AK^\alpha L^\beta$ iken, iki girdili maliyet fonksiyonu $TC = q(v^\alpha w^\beta)$ şeklinde ifade edilmektedir. K ve L için sabit çıktı talep fonksiyonları,

$$K = \partial TC / \partial v = \alpha (w/v)^\beta q$$

$L = \partial TC / \partial w = \beta (v/w)^\alpha q$ şeklinde oluşmaktadır. K ve L arasındaki ikame esnekliği aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir:

$$s = \frac{\partial (K/L) (w/v)}{\partial (w/v) (K/L)} = \frac{\partial \ln(K/L)}{\partial \ln(w/v)}$$

Bu denklemler birlikte çözüldüğünde K ve L girdileri arasındaki ikame esnekliğinin bire eşit olduğu görülebilmektedir. (s=1)

göre, yakınsama tasarruf oranı, nüfus büyüme oranı ve üretim fonksiyonunun durumuna bağlı olan kişi başına sermaye ve büyüme oranlarının durağan durum denge düzeylerinin ekonomiler arasında farklılaşmasından dolayı koşullu olarak² gerçekleşmektedir. Modelde teknolojik gelişmelere rağmen, sermayede azalan getiriler varsayımı nedeniyle kişi başına büyümenin er geç duracağı sonucuna ulaşmaktadır. Bununla birlikte uzun dönem büyümenin temel kaynağı olarak görülen teknolojik ilerlemelerin dışsal olması nedeniyle modelde uzun dönem büyümenin açıklanması tatmin edici olmayan bir durumdur (Sala-i Martin, 2002:10). Bu açıdan geliştirilmeye açık bir model ortaya konulması, modelin birbirini takip eden uzantı ve eklemelerle geliştirilmesine ve yeni büyüme modellerinin oluşmasına zemin hazırlamıştır (Aghion ve Howitt, 2009:40; Ehrlich, 1990:1).

Cass (1965), Koopmans (1965) ve Diamond (1965), Ramsey'in (1928) çalışmasına dayanarak ekonomik birikimlerin dinamiklerinin mikroekonomik düzeydeki kararlar ile belirlendiği modeller oluşturdukları çalışmalarında (Romer, 2006:48), Solow'un dışsal tasarruf oranı varsayımını değiştirmişler ve tasarruf oranını içselleştirerek Solow modelini geliştirmişlerdir. Koşullu yakınsama hipotezinin varlığını sürdürdüğü neoklasik büyüme modelinin Cass-Koopmans versiyonunda, tasarruf oranının içselleştirilmesinin uzun dönem kişi başına büyüme oranının dışsal teknolojik ilerlemeye bağlı olması durumunu değiştirmemektedir. Standart rekabetçi varsayımların sürdürülememesi nedeniyle neoklasik çerçevede teknolojik değişimi kapsayan bir teorinin geliştirilmesi zordur (Barro ve Sala-i Martin, 2004:18). Teknolojik ilerleme, kısmen rekabetçi olmayan ve bu yüzden kamu mallarının özelliklerine sahip olabilen yeni fikirlerin oluşumunu içermektedir. Rekabetçi olmayan fikirlerin üretim faktörü olarak modele dahil edilirse ölçeğe göre sabit getiriler artma eğiliminde olmakta, ancak bu artan getiriler tam rekabetle uyuşmamaktadır. Bu anlamda ekonomik büyümeyi sağlayan teknolojik değişimleri ortaya çıkaran yeni fikirlerin yaratılmasının altında yatan etkenlerin açıklanamadığı bu modellerde, eksik rekabet analizini kapsayan, teknolojik ilerlemeye dayalı bir teorinin ortaya konulması neoklasik büyüme çerçevesinde basit değişiklikler yapılmasını gerektirmektedir. Buna ilişkin ekleme ve düzenlemeler ise, 1970'lerin başında rasyonel beklentiler

² Koşullu durağan durum, her ülkenin kendi durağan durumuna doğru büyümesi anlamına gelmektedir.

devrimi ve petrol şoklarının etkisiyle aktif araştırma alanı olma özelliğini kaybeden büyüme teorisine, 1980'lerin ortalarından sonra Romer (1986) ve Lucas'ın (1988) çalışmalarıyla yapılmaya başlamıştır.

1980'li yıllardan itibaren, neoklasik yaklaşımda öngörülen uzun dönemde durağan durum büyüme oranlarının sifıra yaklaşması sonucu ülkelerin uzun dönemdeki büyümelerinin birbirine yakınlaşacağı görüşünün, dünya ekonomileri için yapılan ampirik çalışmalarda desteklenmemesiyle ülkelerin yaşam standartlarının değişmesi sonucunda oluşan yeni durumların açıklanması konusunda neoklasik büyüme yaklaşımının yetersiz kaldığına ilişkin düşünceler oluşması; neoklasik büyüme modelinin toplumsal üretim fonksiyonunu esas alan, temel varsayımlarında değişiklikler yaparak büyüme sürecinin kendi kendini besleyen iç dinamiklerle ortaya çıktığını iddia eden içsel büyüme teorilerinin ortaya çıkışında temel faktör olmuştur. Bu anlamda yapılan çalışmaların başlangıç dalgasını Paul Romer (1986), Robert Lucas (1988) ve Sergio T. Rebelo'nun (1991) modelleri oluşturmaktadır. Üreticilerin karşılaştıkları bilgi dışsallıklarının ve beşeri sermayenin dışsal faydalarının büyüme sürecinin bir parçası olduğu bu modellerde, bu dışsallıklar ve dışsal faydalar sermaye birikiminin ölçüğe göre azalan getiriler eğiliminde olmasından kaçınmasına yardımcı olmaktadır.

Paul Romer (1987, 1990), Gene M. Grossman ve Elhanan Helpman (1991), Philippe Aghion ve Peter Howitt (1992), fiziksel ve beşeri sermaye, AR-GE harcamaları, teknolojik bilgi, kamu yatırımları, dışsallıklar, teknolojinin yayılımı ve eksik rekabet gibi etkenlerin büyümeye etkileri konusunda çeşitlenen içsel büyüme teorilerine katkıda bulunmuşlardır (Barro ve Sala-i Martin, 2004:16-20). Bu modellerde teknolojik gelişme planlı AR-GE faaliyetlerinin bir sonucudur ve ekonomide yeni fikirler tükenme eğiliminde olmadığı sürece büyüme oranı uzun dönemde pozitif kalmaktadır. 1990'lı yıllara kadar kullanılan bu araştırma çerçevesi, büyümede ölçek etkilerini anlamada (Jones, 1999), teknolojik ilerlemelerin emek veya sermayeden tasarruf edici olmadığı analiz edilmesinde ve rekabetin büyüme sürecindeki rolünün incelenmesinde kullanılmıştır. 1960'lar ve 1990'lı yıllardaki büyüme teorileri arasındaki en açık ayrım daha yakın tarihli araştırmaların ampirik uygulamalara ve teori ile veri arasındaki ilişkiye dikkat çekmeleridir. Ancak bu uygulamalı bakış açılarının çoğu daha önceki teorilerin

ampirik hipotezlerinin uygulamalarını kapsamakta, artan getirileri, AR-GE faaliyetlerini, beşeri sermaye ve teknoloji yayılımını kullanmaktadır. Bununla birlikte teknoloji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin kolay modellenebilecek bir ilişki olmamasının bu teorilerin geçerlilik alanlarını daralttığı düşünülmüştür (Ateş, 1998:84).

Büyüme literatürünün son yirmi yıllık döneminde, ülkeler arasındaki zenginlik ve gelişmişlik farklarının açıklanmasına yönelik yapılan ve makro iktisat literatüründeki ağırlığı giderek artan kuramsal ve ampirik çalışmalar, daha önce ortaya konulan modellerin ekonomik büyümenin açıklanmasında kurumlar ve tarihi süreçlerin katkısının analizlere dahil edilmemesini eleştirmektedirler. North ve Thomas (1973:2), yenilik, ölçek ekonomileri, eğitim ve sermaye birikimleri gibi faktörlerin büyümenin nedenleri olamayacağını; bu faktörlerde gerçekleşen büyümenin ekonomik büyümenin kendisi olduğunu belirtmektedirler. Dolayısıyla ekonomik büyümeye yol açan esas etkenlerin neler olduğu konusunda 1990'lı yıllardan itibaren daha farklı bakış açıları ortaya çıkmaya başlamıştır.

Faktör birikimi ve içsel teknolojik gelişmeyi içeren standart ekonomik modellerin ülkelerin karşılaştırmalı büyümelerinin açıklanmasına ilişkin yaklaşık sonuçlara ulaşabildiğini belirten Acemoğlu vd. (2005:397) ülkeler arası gelir farklılıklarının ve ekonomik büyümenin açıklanmasını sağlayan temel faktörleri üç açıdan ele almıştır. Buna göre Douglass C. North'un (2010:9) "bir toplumda oynanan oyunun kuralları" olarak tanımladığı, ekonomik teşvikleri şekillendirerek ekonomik çıktıyı etkileyen ekonomik kurumlar ekonomik büyümenin esas nedeni olarak görülebilecek ilk etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Douglass C. North'un başı çektiği bu görüş ile bazı ülkelerin neden diğerlerine göre yoksul kaldığı şeklindeki temel soru yerini, bu yoksul ülkelerin toplumdaki insanları yenilik yapma, risk alma, geleceğe yönelik tasarruf yapma, kendilerini eğitmeyi öğrenme, ortak eylemlere ilişkin problemleri çözme ve işleri yapmanın daha iyi yollarını bulma konusunda cesaretlendirecek şekilde toplumun yönetilmesini sağlayan yolları ortaya koyan iyi kurumlara sahip zengin ve gelişmiş ülkelere göre neden kötü kurumlara sahip oldukları sorusuna bırakmıştır (Acemoğlu vd., 2005:397). Ekonomik büyümenin temel faktörlerinin ikincisi olan coğrafya, ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının ve ekonomik büyümenin açıklanmasında

fiziksel ve çevresel etkenlerin önemini vurgulamaktadır. Ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik üçüncü ve son görüş, kültüre vurgu yapmaktadır. Farklı ırklardan veya etnik gruplardan gelen toplumlar, farklı ortak paylaşımlar veya farklı inançlardan dolayı farklı kültürlere sahiplerdir. Bu noktada kültür, bireylerin ve toplumların değerlerinin, tercihlerinin ve inançlarının anahtar belirleyicisi olarak görülmekte ve bunlara ilişkin farklılıklar ekonomik performansın şekillendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Acemoğlu vd., 2005: 399-401). Sonuçta 1990'lı yılların ortalarından günümüze kadar geldiğinde, ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik kurulan modellerin fiziki ve beşeri sermaye, teknolojik ilerleme, AR-GE, kamu yatırımları, dışsallıklar gibi faktörlerin yanında daha önce ele alınmayan kurumlar, doğa ve iklim koşulları, kültürel faktörleri gibi kurumsal ve sosyal faktörleri de içerdiği görülmektedir.

1.2. Geleneksel Büyüme Teorileri

1.2.1. Klasik Büyüme Teorileri

Adam Smith tarafından kurulup David Ricardo tarafından geliştirildiği kabul edilen, fizyokratların görüşlerinden temellenen klasik iktisat ekolünde, ekonomik büyüme kavramının açıklanmasına yönelik kayda değer çalışmalar yapılarak, 18.yy'ın sonlarından itibaren bu konuda ilk teorik modeller ortaya konulmuştur. Bu anlamda klasik iktisat teorisinin büyüme iktisadı olarak kabul edildiği ve iktisadi büyüme konusunda öncü olduğu düşünülmektedir. Klasik büyüme teorileri Adam Smith (1723-1790), Thomas Malthus (1766-1834) ve David Ricardo'nun (1772-1823) görüşlerinden oluşmaktadır.

Ekonomilerin büyüme sürecinde mutlak olarak durgunluk döneminin ortaya çıkacağını kabul eden klasik büyüme teorileri, gerek büyüme olgusunun açıklanmasına yapmış oldukları katkılar ile gerekse de daha sonra ortaya atılan büyüme teorilerine temel oluşturmaları ile ekonomik büyüme literatüründe önemli bir yer edinmişlerdir.

1.2.1.1. İşbölümü ve Uzmanlaşma: Adam Smith'in Büyüme Teorisi

İktisat biliminin kurucusu olarak görülen Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı "Milletlerin Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir Deneme"

eserinde görünmez el ve iktisadi özgürlük konuları ile birlikte ele aldığı (Blaug, 1978:36) ve büyümenin süreklilik göstermediğini kabul ettiği büyüme modelinde, ekonomik büyüme süreci sermaye birikimi, ölçek ekonomisi, aksak rekabet, yaparak öğrenme, işbölümü, uzmanlaşma ve uluslararası ticaret konularındaki düşüncelerin ortak bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Gelişmiş ülkelerdeki yüksek gelir seviyesinin işbölümünde meydana gelen değişimler sonucu ortaya çıktığını belirten (Hollander, 1973:239) Smith'e göre, işbölümü ve uzmanlaşma, her bir işçinin sadece belli bir iş üzerinde çalışmasını, böylelikle bir işten diğerine geçişte oluşacak zaman kayıplarından kurtulmayı, dikkatin tek bir işe yoğunlaşması ile bu alanda var olan eksikliklerin giderilmesine yönelik kullanılacak makine ve aletlerin geliştirilmesini sağlayarak emeğin verimliliğini ve dolayısıyla üretimi artırarak piyasanın genişlemesini sağlamakta (Smith, 2006 [1776]:9-10-11; Brue, 1994:75) ve sonuçta büyüme yolunda işbölümü, uzmanlaşma ve üretkenlik birbirini besleyen bir süreç olarak ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik büyümeyi işbölümü ve uzmanlaşma temeliyle açıklayan Smith, sermaye birikimi ve dış ticareti de işbölümünü etkileyen kanallar olarak ele almaktadır. Ekonominin bütün sektörlerinin (tarım, sanayi, hizmet) dikkate alındığı modelde fiziksel sermaye stoku milletlerin zenginliğinin kaynağını oluşturmaktadır. Bu nedenle kaynağı kar ve tasarruflar olan sermaye birikimi büyümenin temel besleyicisidir. Sermaye birikimi işçilerin daha donanımlı olmasını, istihdamda artışı ve hepsinden de öte işbölümünün gelişimini sağlayarak hem işçi başı çıktıyı hem de toplam çıktıyı artırması itibariyle Smith'in iktisadi gelişim teorisinde önemli bir rol oynamaktadır (Spengler: 1959:405). Smith'in serbest ticaret ilkesi, uzmanlaşma ve işbölümü ilkesinin küresel bir ölçeğe uygulanmasını içermektedir (Kibritçiöglü, 1994:4). Ülkelerin daha ucuza ürettikleri malların üretimi konusunda uzmanlaşarak, uzmanlaşmadıkları diğer malları dışarıdan ithal etmelerini sağlayan serbest dış ticaret politikaları uygulamaları pazarın büyümesi ve dolayısıyla işbölümünün artması suretiyle büyümeyi olumlu biçimde etkileyecektir (Weil, 2009:441).

Büyümeyi sermaye birikimi ve emek verimliliği arasında çift yönlü bir ilişki kurarak içsel bir olgu olarak açıklayan Smith'in bir ülkenin ekonomik büyüme

sürecine ilişkin görüşlerinde sermaye birikimini takiben teknolojik gelişme sürecinin büyüme üzerinde önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir (Kibritçioğlu, 2002:5). Adam Smith'in iyimser yaklaşımında büyüme, birbirini izleyen ani sıçramalar ve düzenli yükseliş biçiminde gerçekleşirken, ülkelerin belirli üretim alanlarında uzmanlaşmaları kurumsal gelişme ve hızlı teknolojik gelişmeyi beraberinde getirecek, teknoloji uzmanlaşmayı ve uzmanlaşma da teknolojik gelişmeyi besleyecektir. Mülkiyet haklarına getirilen yasal koruma, ekonomik tercihler yaparken daha fazla bireysel özgürlüğün sağlanması gibi kurumsal gelişmeler de kişi başına düşen geliri artırarak ekonomik büyümenin gerçekleşmesini sağlayacaktır (Van den Berg, 2001:93).

1.2.1.2. Nüfus Teorisi: Thomas R. Malthus'un Büyüme Teorisi

1798 yılında yayınladığı "An Essay on the Principle of Population" eserinde nüfus ile hasıla artışı arasındaki uyumsuzluklar üzerine kurduğu ilişki ile ekonomik büyüme ile ilgili görüşlerini kendisinden önceki klasikleri takip ederek şekillendiren Malthus, ekonomik büyüme literatüründeki ilk sert modellerden birini oluşturmuştur (Van den Berg, 2001:95). Malthus (1798:4-6), nüfus artış hızının kendi halinde bırakıldığı takdirde geometrik hızla artmaya devam edeceğini, bununla birlikte gıda maddelerinin ise aritmetik hızla artarak bu ikisi arasındaki farkın giderek birbirinden uzaklaşarak büyüyeceğini belirtmektedir. Malthus'a göre (Hiç, 1988:14), sürekli nüfus artışının bir doğal bir sonucu olarak düşük ücretlerin ortaya çıkması toplumun fakirlik ve sefaletle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Bu anlamda Malthus nüfus büyümesini, ekonomik gelişmenin olmadığı bir durağan duruma yol açarak, kişi başına gelirden devamlı bir azalışa neden olan bir etken olarak görmüştür (Dernburg ve McDougall, 1960: 195).

Malthus'un, çıktıyı emek ve toprağın bir fonksiyonu olarak oluşturduğu modeli, azalan verimler kanunu ve yaşam standartlarının nüfus artışı üzerinde pozitif etkisi olmak üzere iki temel faktörden şekillenmektedir (Galor ve Weil, 1996:150). Malthus'un modelinde nüfus, teknolojik ilerlemeyle birlikte ortaya çıkan üretim artışı ile aynı oranda arttığı için uzun dönemde kişi başına gelir düzeyinde ve dolayısıyla toplumun yaşam standartlarında bir değişiklik olmayacaktır; yani teknolojik ilerlemelerin kişi başına gelir düzeyinde bir etkisi

yoktur. Modelde, üretimde meydana gelen artışın sonucunda gelirin yükselmesi, toplumun yaşam standartlarını iyileştirerek doğum oranları itibariyle nüfus artışını olumlu yönde etkilemekte, gelirin nüfus artışı üzerindeki pozitif etkisi ortaya çıkmaktadır. Nüfus artış hızının yükselmesi azalan verimler kanunun etkisiyle toprak arzının ve verimliliğinin kolay bir şekilde artırılmaması sonucu toprak/nüfus oranının ve ücretlerin düşmesine neden olacaktır. Diğer taraftan teknoloji ve toprak daha iyi olduğunda zenginliği daha az olan daha fazla nüfuslu bir toplum oluşacağından, ekonomideki kaynaklarda bir artış olsa dahi kişi başına düşen gelir değişmeden kalacaktır (Gallor ve Weil, 1996:150, Taban, 2009:18, Deliktaş, 2001:93).

Azalan verimler kanunu ve nüfus artışının büyümeye sınır çizdiği ve teknolojinin zaman içerisinde değişebileceğinin göz ardı edildiği Malthus'un modeli ülkelerin büyüme, refah ve zenginleşmesine yönelik kötümser bir tablo ortaya koymaktadır. Malthus'a göre ülkeler durgunluk ve yoksulluğun olduğu bir gelecekle karşı karşıyadırlar. Bununla birlikte dünya nüfusu ve gelirindeki gelişmelere bakıldığında ekonomik büyümenin nüfus artışına yol açtığı, kişi başına gelir büyüme hızının nüfus artış hızından yüksek olmasının etkisiyle Malthus'un karamsar yaklaşımının gerçekleşmediğini görülmektedir. Modelin gerçek yaşamın işleyişini tam olarak açıklayamamasının altında modelde sermaye birikimi ve teknolojik ilerlemenin ihmal edilmiş olması yatmaktadır (Weil, 2009:484-485).

1.2.1.3. Üretim Faktörlerinin Bölüşümü: David Ricardo'nun Büyüme Teorisi

Klasik iktisadın önemli temsilcilerinden biri olan David Ricardo 1817 yılında yayınladığı "On the Principles of Political Economy and Taxation" adlı eserinde (1817:9) iktisadın temel konusunun, toplumdaki üç temel sınıf olan toprak sahipleri, sermaye sahipleri ve işçiler arasındaki bölüşümü düzenleyen yasaların ortaya konması olarak belirtmektedir. Dolayısıyla ekonomik büyümeye ilişkin görüşlerini Smith'in eksik kaldığını düşündüğü büyüme ve bölüşüm arasındaki ilişkinin açıklanması üzerine oluşturmaktadır (Ricardo, 1817:17). Ekonomik büyümenin açıklanmasını azalan verimler, kar, rant, ücretler üzerinde yoğunlaştıran Ricardo, ülkenin milli gelirinin üretim faktörleri arasındaki dağılımını ve bu dağılımı belirleyen etkenlerin neler olduğunu incelediği eserinde

büyüme konusunda uzun dönemde kapitalist piyasa ekonomisinin büyümesinin mümkün olup olmadığını ve varsa büyümeyi kısıtlayan etkenlerin neler olabileceği ile ilgili düşüncelerini ortaya koymuştur. Ekonomik büyümenin dinamiğini rant ve kar arasındaki ilişkiyle temellendirerek, ekonomik büyümenin önündeki sınırın rantlar olduğunu kanıtlamaya çalışmıştır (Kaynak, 2011:33).

Ekonominin sürekli olarak tam rekabet ve tam istihdamda olduğunun varsayıldığı ve üretim fonksiyonunda emek, sermaye ve toprak faktörlerinin yer aldığı modelinde, ekonomi uzun dönemde üretim faktörlerinin gelirden aldıkları paylardaki değişime göre büyüme ve durgunluk süreci yaşayabilmektedir. Bu nedenle ekonomik büyümenin analiz edilebilmesi için bölüşüm sorununu öncelikle incelenmesi gereken bir konu olmaktadır (Tanyeri, 2000:13). Ricardo'ya göre, ekonomik büyüme yatırımlardan kaynaklanmaktadır ve yatırımların artmasında önemli bir rol oynayan ve yeni yatırımlara olanak sağlayan şey kar elde etme güdüsüdür (Gürak, 2006:76). Adam Smith'in modelinde olduğu gibi, ekonomide başlangıçta kar oranlarının yüksek olması, tasarruf ve sermaye birikiminin, dolayısıyla yatırımların yüksek olmasını da beraberinde getirmektedir. Ekonomide üretimi teşvik eden bu durum sonucunda ortaya çıkan üretim artışı emek talebini artırarak, emek arzı ve emek talebi tarafından belirlenen ücret düzeyinin asgari geçimlik seviyenin üzerinde gerçekleşmesine neden olmaktadır. Bu durum, Malthus'un nüfus kanunu gereği nüfus artışını ve bu nüfusun gıda ürünlerine olan talebindeki artışı ortaya çıkararak üretimi teşvik etme yoluyla ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Bununla birlikte tarımda azalan verimlerin geçerli olması nedeniyle, artan nüfusun artan gıda talebi üretimin daha az verimli topraklara kaymasıyla karşılanabilmektedir. Böylece toprakların verimlerinin farklılığından dolayı artan maliyetler nedeniyle toprak sahiplerine ödenen rantlar artmakta, emek ve sermayede geçerli olan azalan verimler kanunu ise uzun dönemde karların azalmasına sebep olmaktadır. Karların azalmasının sonucu olarak büyümenin temel kaynağı olan yatırımların durması ise ekonomik büyümeyi durdurarak, ekonomiyi durgunluk sürecine sokmaktadır. Üretim artışına bağlı olarak artan nüfus, uzun dönemde ücretleri tekrar asgari geçimlik düzeye indirerek bu durgunluk sürecini besleyici bir etki ortaya çıkarmaktadır.

Ricardo ekonomide sermaye miktarının sabit olduğu ve teknolojik bir ilerlemenin gerçekleşmediği durumda zaman içinde büyümenin durağan duruma dönüşeceğini belirtmektedir. Bununla birlikte sermaye birikiminin gerçekleşmesi ve teknolojik ilerlemenin olması ekonomik büyüme için olumlu etkilemesine rağmen sonunda tekrar durgunluk noktasına gelinecektir. Yani sermaye artışı ve teknolojik ilerleme durgunluğu ortadan kaldırmayacak, sadece durgunluğa girişı geciktirecektir (Hiç, 1988:6). Smith'in aksine sermaye birikiminin sistematik bir biçimde verimlilik artışına sebep olmayacağı, çeşitli bilimsel buluşların sonucu olarak ortaya çıkacağı düşüncesini benimseyen Ricardo'nun (Kurz ve Salvadori, 2003:8) teknolojik gelişmeleri dışsal bir süreç olarak ele alması, uzun dönemde kar oranlarının azalma eğiliminde olmasına engel olacak bir mekanizmanın bulunmamasına neden olmakta ve Malthus'un doğal kaynak kıtlığından kaynaklanan sınırlı büyüme düşüncesine benzer bir şekilde ekonomik büyümenin sınırları olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Hassen, 2004:205). Bununla birlikte, modelin dayandığı tam rekabet ve tam istihdam, homojen emek ve sermaye, Malthus'un nüfus kanunu gibi varsayımlar itibariyle modelin, yaşanan büyüme deneyimleriyle uyum göstermediği görülmektedir.

Klasik iktisatçılar ülke ekonomilerinde nüfusta ortaya çıkacak artışa bağlı olarak sürekli bir refah artışı olamayacağı sonucuna ulaşmaktadırlar. Bununla birlikte özellikle batı ülkelerinde kadınların istihdam imkanlarının ve ücretlerin artmasına bağlı olarak çocuk sahibi olmanın maliyetinin artması gibi etkenlerle doğum oranlarında ortaya çıkan düşüş, nüfus oranını daha ılımlı bir şekilde artmasını beraberinde getirmiştir. Reel gelirin büyüme oranıyla nüfusun büyüme oranı arasındaki gözlemlenen ters ilişki, klasik iktisatçıların düşüncelerinin benzer bir sonuç ortaya koymuş ve klasik büyüme teorisinin öneminin azalmasına neden olmuştur.

1.2.2. Artı Değer: Karl Marx'ın Büyüme Teorisi

Ekonomik yapıların incelenmesini toplumların yapılarının açıklanmasında bir araç olarak kabul eden Karl Marx'ın Smith ve Ricardo paralelinde şekillendirdiği ekonomik görüşleri daha çok 1867 yılında ilk cildini yayınladığı "Das Kapital" adlı eserinde dikkat çekmektedir. Yaşadığı dönemin özellikleri, dönemdeki hâkim düşünce akımları ve liberalizme karşı tepkiler Marx'ın iktisadi

düşüncelerinin oluşumuna temel oluşturmuştur. Emek değer teorisi, artı değer teorisi ve kar teorisi gibi temel varsayımlarla açıklanmaya çalışılan Marx'ın modelinde azalan verimler kanunu yer almamaktadır; dolayısıyla kar ile rant arasında bir ayırım yapılmamaktadır.

Sermaye ve emek arasındaki ilişkilerden şekillenen ekonomik büyüme sermaye birikimine, sermaye birikimi ise artı değer üretimine bağlıdır. Yani modelde ekonomik büyüme, artı değer sermayeye dönüşümü sonucu oluşan sermaye birikimi tarafından belirlenmektedir. Modelde Malthus'un nüfus yasasının geçerli olmaması nedeniyle asgari geçimlik düzeydeki ücret oranını, yedek işsizler ordusu olarak adlandırılan iş arayanlar belirlemektedir. Geçimlik ücret düzeyinde çalışan işçiler birikim yapamayıp sadece kendilerini yeniden üretirken, birikimi gerçekleştirecek olan sınıf kapitalistlerdir ve Marx'a göre bu kapitalist üreticilerin sermaye birikiminde bulunması bir tercih olmaktan çok aralarındaki rekabetten kaynaklanmaktadır. Kapitalist sistemdeki bu üreticiler emek sahiplerini verdikleri ücret karşılığında daha uzun sürelerde çalıştırmak suretiyle artı değer elde ederler. Bu artı değer boyutu, ekonomik büyümeyi şekillendiren sermaye birikiminin boyutunu da belirlemektedir. Bu bağlamda işçinin daha uzun süre çalıştırılması ve ücret haddinin düşürülmesi yoluyla sömürü haddinin artırılması ya da emeğin verimliliğinin yükseltilmesi artı değeri artırmaktadır. Kapitalist üreticilerin artan üretimden daha fazla pay alabilmeleri ve karlarını artırebilmeleri piyasada oluşan bu artı değer daha büyük kısmını ele geçirebilme oranlarıyla paralel olarak işlemektedir. Bu durum piyasadaki rekabeti artırarak üreticilerin tümünü yeni yatırımlar ve teknolojik ilerleme gibi yollarla maliyetlerini düşürmeye, emek verimliliğini artırmaya yönlendirerek piyasada daha fazla sermaye kullanılmasına ve böylece ortalama kar oranlarının azalmasına neden olacaktır. Bu durum sermaye birikimi giderek daha az elde toplanmasıyla sonuçlanmaktadır. Sermaye kullanımının artmasıyla birlikte üretimde kullanılan emek de sermaye yoğun hale dönüşerek emek verimliliğinin yükselmesine neden olmaktadır; ancak üreticilerin artık daha az emek kullanarak üretim yapabilmesi işsizliği artırmakta ve üreticilerin pazarlık gücünü artırarak emeği daha düşük ücretlerde çalışmak zorunda bırakmaktadır. Sonuçta düşük ücret oranları ile üretim fazlalarını satın alma gücüne sahip bir talep artışı gerçekleşmeyerek talep yetersizliği ortaya çıkmakta ve kapitalist sistem kendi yapısal özelliklerinin

beklediği sorunların meydana getirdiği ekonomik bunalımlar ile çöküşe uğramaktadır (Ingham, 1995:117; Güvel, 2011:36-37; Tezel, 2000:175-187; Acar, 2008:68-70; Kaynak, 2011:42-82).

Ele aldığı temel kavramlar ve ulaştığı sonuçlar açısından klasik büyüme teorisiyle ortak noktalara değinen Marx'ın büyüme modelinde kapitalist sistemin kendi içinde sahip olduğu çelişkiler sebebiyle devamlı bir büyüme, zenginlik ve refah sağlanamayacağı ve bu çelişkilerin giderek artması ile sistemin çökeceği, dolayısıyla kapitalizmin kendisinden sonra gelecek ekonomik sistemle yer değiştirecek geçici bir durum olduğu düşüncesi hâkimdir. (Güvel, 2011:34; Acar, 2008:67; Kaynak, 2011:42). Kapitalist sistemin farklı gelişmişlik düzeylerindeki ülkelerde farklı düzeylerde olmakla birlikte yaratılan artı değeri çoğaltarak sömürü oranını artırdığı; bu anlamda Marx'ın düşüncelerinin gerçekleştiği söylenebilmektedir. Bununla birlikte gelişmiş ülkelerin büyüme sürecinde uygulanan çeşitli ekonomik, sosyal politikalar ve reformlar ile çalışma şartlarının iyileştirildiği, işçilerin ücretlerinin yükseltildiği ve böylece ücretlerdeki artışlar ile birlikte hızlı teknolojik ilerlemenin verimlilik artışını sağlayarak karları arttırdığı ve ekonomilerin refah düzeylerinin yükseldiğinin gözlenmesi nedeniyle Marx'ın büyüme modellemesinin yeni ekonomi düzeni çerçevesinde geçerliliğini koruyup koruyamadığı tartışılabilirliğini sürdürmektedir.

1.2.3. Yenilikler ve Girişimci: Schumpeter'in ve Marshall'ın Büyüme Teorileri

Marx ve Weber'den etkilenerek oluşturduğu ekonomik görüşlerinde Joseph Schumpeter, ekonomik büyümeyi Karl Marx gibi kapitalist sistem etrafında analiz etmiştir. Bununla birlikte Marx'dan farklı olarak kapitalist sistemin başarılı bir şekilde işleyeceğini ve ortaya çıkardığı hasıla artışının işçilerin ücretlerini artırarak refah düzeylerini de artıracığını, 20. yüzyılın ortalarına kadar kaynak dağılımına odaklanan pek çok iktisatçıdan farklı olarak anti neo-klasik bir görüş çerçevesinde ortaya koymuş, kapitalist sistemi sabit bir dengeye dönmeyen evrimsel bir süreç olarak görmüştür (Van den Berg, 2001:101). Bu anlamda kapitalist sistemin sahip olduğu iç dinamiklerle ekonomide ortaya çıkan ekonomik dalgalanmaların getirdiği ekonomik dönüşüm ve dengesizlikler nedeniyle ekonomik gelişim süreci dinamik bir yapıya sahiptir (Ekelund ve Hebert, 1997:520-522).

Schumpeter'in modelinde ekonomik büyüme, birbirini takip eden yenilikler ve piyasadaki kaynaklarla bu yeniliklerin ortaya çıkmasını sağlayan girişimcilerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla ekonomik büyüme kavramının merkezine girişimciyi ve yenilikleri oturtmaktadır. Kapitalist sistemin dinamik yapısını oluşturan girişimciler yeni bir ürünün üretilmesindeki fırsatları gören, bir firmanın yönetim organizasyonunu değiştiren, yeni piyasaları kullanan, hammaddeler için yeni kaynaklar bulan, emek gücünü motive eden ve üretim maliyetlerini düşüren kişilerdir (Van den Berg, 2001:103). Sadece yenileme yatırımlarının söz konusu olduğu modelde üretim ve tüketici tercihlerinin değişmeyen yapısı itibariyle aynı kalan piyasanın, girişimcinin yenilik faaliyetleri ile değişime uğradığı ve bu değişimin beraberinde ekonomik gelişimi getirdiği ortaya konulmaktadır (Schumpeter, 1961:5).

Kapitalist sistemin rekabete dayalı yapısı, daha fazla kar elde edip piyasalarda kalmak amacıyla ekonomik aktörleri girişimcilik için teşvik etmekte ve bu girişimcilerin amaçları doğrultusunda ortaya koyduğu tüm yenilikler sürekli birbirini beslemeleri nedeniyle büyümeye kaynak teşkil etmektedir. Bir piyasada yeniliklerin başarılı bir biçimde uygulanması, piyasadaki diğer girişimcilerin bu yenilikleri taklit ederek piyasada yatırım yapılmasını sağlamakta ve yenilik kümelenmesi olarak ifade edilen bu durum karlılık ve yatırım artışını ortaya çıkarmaktadır (Hansen, 1951:130-131). Kapitalist sistemin sürekli değişimini sağlayan bu yenilikleri uygulayan ve kar elde etme güdüsüyle yeniliklere yatırım yapan girişimciler ise ekonomik büyümenin ikinci unsurunu oluşturmaktadır (Hansen, 1951:130-131; Brouwer: 1991:23). Yeni piyasaların, yeni üretim yöntemlerinin, yeni teknolojilerin ve ürünlerin ortaya çıkmasıyla eski ve zayıf olanların piyasadaki paylarının azalmasına ve yok olmalarına neden olan bu yaratıcı yıkım süreci ekonomik büyüme ve yapısal değişimi beraberinde getirmektedir (Van den Berg, 2001:104-105; Chen ve Chen, 2001:2). Schumpeter'e göre girişimcilerin yaptıkları yeniliklerle başlayan ve ekonomiyi canlanma, durgunluk, bunalım ve yeniden canlanma evrelerinden geçiren ekonomik dalgalanma sürecinde yeni bir denge noktasına ulaşılmaktadır. Schumpeter'in başlangıçta durgun bir yapıda olduğunu varsaydığı ekonomi, yapılan yatırımlarla girişimcinin yeni ürünler ve üretim teknikleri ortaya çıkarması ile hareketlenmekte ve dengeden uzaklaşarak canlanma sürecine

girmektedir. Bu hareketlenme ile birbirini izleyen yenilikler sonrasında fiyatlar ve faiz oranları yükselir. Bir süre sonra yenilikler azalmaya, fiyatlar ve faiz oranları düşmeye başlayınca durgunluğa girilir ve yeniden denge kurulur. Ancak bu denge statik olmadığından yatırımlar ve girişimcilerin etkisiyle yeniden yeniliklerin ortaya çıkması süreci tekrar başlatmaktadır (Hansen, 1951:130-131; Brouwer,1991: 23).

Schumpeter'in büyüme analizinde, teknolojik rekabetin getirdiği yenilikler ve teknolojik ilerleme yaratıcı yıkım ile gerçekleşen ekonomik büyümenin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu anlamda yeniliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koyan model, içsel teknolojik gelişmeyle ortaya çıkan yeniliklerin ekonomik büyümenin kaynaklarından biri olarak ele alındığı; icat, yenilik, yaratıcı yıkım ve girişimci kavramlarını yeniden gündeme getiren içsel büyüme modelleri için bir kaynak oluşturmuştur (Kibritçiöğlü, 1998:210).

Girişimcinin ve yeniliklerin ekonomik büyüme süreci içerisindeki önemine vurgu yapan bir diğer iktisatçı Alfred Marshall, ekonomik olayların açıklanmasında matematik ve geometriden faydalanarak toplam maliyet ve marjinal fayda eğrileri, kısa ve uzun dönem kavramları, artan ve azalan getiriler gibi faktörleri ekonomiye dahil etmiştir. Neoklasik iktisadın temel esaslarını ortaya koyan Marshall hem maliyet değer teorisine hem de fayda değer teorisine değinmesi bakımından neoklasik ve klasik iktisatçılar arasında bağ kurmuştur.

Marshall, firma düzeyinde ortaya koyduğu yenilik ve girişimci ile firmaların başarılı bir şekilde büyümesi arasındaki ilişkiyi, ülke genelinde ekonomik büyümeye yansıtarak ekonomideki değişme eğiliminin gelişme ve büyümenin temel nedeni olduğunu ve bu eğilimin yenilik yapma sorumluluğuna sahip girişimcilerde olduğunu ortaya koymaktadır (Marshall, 1969:295). Ekonomik büyümeyi mevcut ve yeni ürünlerin verimliliğinde ve kalitesinde ortaya çıkan çok sayıdaki küçük gelişmeler olarak tanımlayan (Loasby, 1982:114) Marshall'a göre, yenilikler ve bu yeniliklerin araştırılıp ortaya konmasında risk üstlenen girişimciler, teknik gelişmenin devam ettiği ekonomide yavaş yavaş ve sürekli büyümenin gerçekleşmesinde temel rol oynamaktadır. Kar güdüsüyle motive olan girişimcinin araştırmaları sonucu ortaya çıkan yeni teknolojilerin etkisiyle

ekonomik çıktıda meydana gelen artış, ekonomik büyümenin motorunu oluşturmaktadır (O'Brien, 1990:72).

1.3. Modern Büyüme Teorileri

1929 yılında patlayan Büyük Buhran ile klasik iktisatçıların ortaya koydukları temel düşüncelerin ve teorilerin işlerliğine ilişkin yoğun eleştiriler ortaya çıkmıştır. 1936 yılında yayınladığı Para, Faiz ve İstihdamın Genel Teorisi adlı eserinde John M. Keynes klasik iktisada yaptığı eleştirilerle Keynesyen devrimi yaratmış ve yeni fikirleriyle ekonomiye yeni bir bakış açısı getirmiştir. Klasiklerin savunduğunun aksine piyasanın sürekli tam istihdamı sağlama konusunda başarılı bir mekanizmaya sahip olmadığını belirten Keynes, görüşlerini eksik istihdamlı bir ekonominin olduğu varsayımı altında durgunluk içinde bulunan bir ekonominin durgunluktan kurtularak büyümeye başlaması için gereken hareketlendirici gücün ne olacağı analizi etrafında şekillendirmiştir (Van den Berg, 2001:105-106; Weil, 2009:518; Acar, 2008:78-81). Bu bağlamda durgunluktaki bir ekonomiyi harekete geçirici etken olarak, toplam talepte meydana gelen artış ve bu artışın gelirden ortaya çıkardığı kendisinden daha büyük bir artış olarak alan Keynes'in ekonomik büyümeye ilişkin analizi, Keynesyen görüşlerden temellendirilen büyüme teorilerinin ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

1.3.1. Harrod-Domar Büyüme Teorisi

Durgunluk içinde olan bir ekonomiyi durgunluktan çıkarıcı etkenleri inceleyen Keynes'in analizinde büyüyen bir ekonomiye ilişkin sorunlar yer almamaktadır. Bu bakımdan Keynes'in analizi kısa dönemli statik bir analizdir. Keynes'in bu statik analizini dinamik bir kapsamda incelemeye yönelik çalışmaların en önemlileri Roy F. Harrod'un 1939 yılında yayınladığı "An Essay in Dynamic Theory" ve Evsey D. Domar'ın 1946 yılında yayınladığı "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment" çalışmalarıdır. Keynesyen iktisatın iki önemli temsilcisi olarak ayrı ayrı yapmış oldukları bu çalışmaların Keynesyen temel makroekonomik modelin genişletilmesine yönelik benzer prensipler üzerinden analiz edilmesi nedeniyle birlikte anılarak uzun dönemde dengeli bir büyümenin olup olmadığını araştıran Harrod-Domar büyüme modelini oluşturmaktadırlar. Klasiklerin analizlerinde ihmal ettiği yatırımların gelir

etkisinin³ ve Keynes'in statik analizinde ihmal ettiği yatırımların kapasite etkisinin⁴ birlikte analize dahil edildiği bu model, klasiklerdeki ve Marx'daki sermaye birikimi, büyüme ve dinamik kalkınma sorunlarını yeni oluşan Keynesyen analitik çerçeveye kombine ederek ele alan bir sistem olarak görülmektedir (Burgess, 1989:45).

Harrod-Domar modelinde sermaye (K) ve emek (L) faktörlerinin yer aldığı üretim fonksiyonu, sabit teknolojik katsayılara sahip olması⁵ itibariyle sabit katsayılı bir üretim fonksiyonudur. Sermaye/hasıla oranının (K/Y) sabit olarak kabul edilmesi ile sermaye büyüme sınırlandıran bir faktör olarak ortaya çıkmakta ve bu durum kıt kaynakların en çok getirinin sağlanacağı alanlarda işlem görmesini gerektirmektedir. Bu durumda üretim;

$$Y = \frac{1}{\theta} K \quad (1.1)$$

Kapalı bir ekonomi varsayımı altında tasarrufların yatırımlara eşit olduğu modelde, tasarruflar (S) gelirin (Y) sabit bir payıdır. Bu durum s 'nin tasarruf eğilimini gösterdiği şu denklemlerle ifade edilmektedir;

$$S = sY \quad (1.2)$$

Yatırımlar iç tasarrufla finanse edildiğinden sermaye birikimindeki değişimler yatırımlardan ve sermaye stokunda meydana gelen aşınmalardan kaynaklanmaktadır. Sermayenin δ gibi sabit bir oranda aşındığı modelde t dönemindeki sermaye birikimi K_t ve $(t+1)$ dönemindeki sermaye birikimi K_{t+1} olarak ifade edildiğinde sermaye birikimi;

$$K_{t+1} = K_t + I_t - \delta K_t \quad (1.3)$$

³ Yatırımların çarpan etkisiyle milli gelir üzerinde yarattığı etkidir.

⁴ Yatırımların ekonomideki üretim kapasitesi üzerinde yarattığı etkidir.

⁵ $Y = f(K, L) = \min \{\theta K, vL\}$ üretim fonksiyonunda θ ve v sabit katsayılarıdır. Leontief teknolojisi olarak adlandırılan bu durumda, bu teknoloji altında bir birim çıktı üretmek için $1/\theta$ birim sermayeye ve $1/v$ birim emeğe ihtiyaç duyulmaktadır. Girdilerden herhangi birinin bu minimum gereksinim altına düşmesi durumunda, diğer girdiyle ikame edilerek telafi edilmesi mümkün değildir (Aghion ve Howitt, 2009: 48).

$$g_K = \frac{K_{t+1} - K_t}{K_t} \quad (1.4)$$

şeklinde ifade edilen sermaye büyüme oranı ile (1.3) nolu denklem birlikte değerlendirildiğinde,

$$g_K = \frac{I_t}{K_t} - \delta = \frac{sY_t}{K_t} - \delta \quad (1.5)$$

sonucuna ulaşılmaktadır. Bu denklemde (1.1) nolu denklik yerine konulduğunda sermaye büyüme oranı ve dengeli büyümeden dolayı büyüme oranı şu şekilde ifade edilebilmektedir:

$$g_Y = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \frac{1/\theta K_{t+1} - 1/\theta K_t}{1/\theta K_t} = g_K = \frac{s}{\theta} - \delta \quad (1.6)$$

Buna göre modelde ekonomik büyüme tasarruf eğilimi ve sermaye/hasıla katsayısına bağlı olarak belirlenmektedir. Ekonomide tasarruf yapma eğiliminin artması ve sınırlayıcı bir üretim faktörü olarak sermayenin işlevsel olarak kullanılması ekonomik büyümeyi artıracak (Van den Berg, 2001:106-107) ve bu nedenle Keynesyen modelde olduğu gibi tasarruflardan tamamen bağımsız olarak ele alınan yatırımlar (Harrod, 1939:19) sermaye birikimini artırdığı sürece ekonomik büyüme devam edecektir (Van den Berg ve Lewer, 2007:84). Modele göre bu büyümenin dengeli bir yol izlemesi, yatırımların ve hasılanın büyüme oranının birbirine eşit olması ile gerçekleşebilmektedir. Ancak bu durum planlanan yatırımlar ve gerçekleşen yatırımların eşitliğini gerektirmekle birlikte, modelde bunu sağlayacak bir mekanizma bulunmaması nedeniyle; Harrod-Domar modelinde ekonomik büyüme bıçak sırtı bir dengededir.

Harrod-Domar büyüme modelinin, kavrayış biçimi açısından teorik büyüme analizleri için yol gösterici bir dönüm noktası olduğu söylenebilmekle birlikte (Sato, 1964:387); modeldeki sınırsız emek arzı gibi Keynesyen varsayımlara sahip olması, tek bir üretim faktörüne yer vererek sermaye ve çıktı arasındaki ilişkiyi olduğundan daha basit ele alması gibi sebeplerle birçok iktisatçı tarafından eleştirilmiş (Van den Berg, 2001:110) ve bu durum modelin temel varsayımlarının tekrar gözden geçirilerek yeni büyüme modellerinin ortaya konmasına sebep olmuştur.

1.3.2. Neoklasik Büyüme Teorileri

Uzun dönemde ekonominin bıçak sırtı bir dengeli büyüme yolu izlemesi Harrod-Domar modelinin en temel çıkarımlarından birini oluşturmaktadır. Ekonominin doğal büyüme oranından az bir oranda sapması durumunda dahi, sistemde dengeyi tekrar sağlayacak bir güç olmaması nedeniyle sonuç büyüyen işsizlik ve sürekli enflasyon olabilmektedir. Bu sonuç modelin temel varsayımlarının eleştirilmesine yol açmıştır. Modele ilişkin eleştirilerin ana konusunu sermaye ve emek kombinasyonlarındaki sabit oranlara ilişkin varsayımlar oluşturmaktadır (Sato, 1964:380). Ekonomik büyümenin uzun dönemli bir olgu olması ve uzun dönemde emek arzının sonsuz olmaması nedeniyle üretimde sermaye/emek oranının ve sermayenin marjinal ürününün sabit olmaması ile sonuçlanmasına bağlı olarak, modeldeki sabit sermaye/hasıla oranı ve emeğin esnek arzı varsayımları büyüme modelleri için uygun olmayan varsayımlardır (Van den Berg ve Lewer, 2007:84). Dolayısıyla modelin bu varsayımların değiştirilerek faktör oranlarının esnek olduğu ve tüm katılıkların göz ardı edildiği alternatif bir yaklaşım olarak neoklasik büyüme modelleri ortaya konmuştur. Solow'un (1956) öncülük ettiği bu çalışmaları Swan (1956), Hahn (1960), Denison (1961), Cass (1965), Koopmans (1965) gibi pek çok iktisatçı yaptıkları katkılarla geliştirmiş ve neoklasik büyüme yaklaşımının oluşumuna katkıda bulunmuşlardır.

1.3.2.1. Solow Büyüme Teorisi

Kapalı bir ekonomide nüfus artışın ve teknolojik gelişmeye tasarruf, yatırım ve ekonomik büyümenin nasıl cevap verdiğini açıklayan neoklasik büyüme teorisinin temeli Robert M. Solow'un 1956 yılında yayınladığı "A Contribution to the Theory of Economic Growth" adlı çalışmasıyla birlikte aynı yıl T. W. Swan'ın yayınladığı "Economic Growth and Capital Accumulation" çalışmasına dayanmaktadır. Temel çıkış noktasını tam istihdama ulaşmak için gerekli koşulların oluşturduğu Solow modeli, Keynes'in klasik yaklaşıma getirdiği eleştirilerin dinamik bir analizidir (Yülek, 1997:89). Genel çerçevesi itibariyle makroekonomik analize dayanan Harrod-Domar modelinin aksine, mikroekonomik analiz etrafında incelenen arz yönlü bir yaklaşım olan Solow modelinin neoklasik yaklaşım etrafında değerlendirilmesinin sebebi; modelde tam istihdam, tam rekabet koşulları, üretim faktörlerine marjinal verimliliklerine göre

ödeme yapılması ve değişen bir sermaye/hasıla oranının (K/Y) kabul edilmesi gibi varsayımları kullanmalarıdır (Jones, 2002:20-45, Van den Berg, 2001: 14-115).

Devlete sınırlı rol verilen ve tam rekabet koşullarının geçerli olduğu kapalı bir ekonomiye dayanan, üretim fonksiyonu ve sermaye birikim eşitliği olmak üzere iki temel denklem üzerine kurulan (Jones, 2002:22) modelde, Harrod-Domar'ın aksine ekonomi dengeden saptığında, değişken sermaye-hasıla oranının yardımıyla tekrar aynı kararlı dengeye dönülebilmesini sağlayan üretim faktörleri arasında ikame edilebilirliğin (Solow, 1956:65) ve azalan getiriler yasasının geçerli olduğu neoklasik üretim fonksiyonu bulunmaktadır. Buna göre sermaye ve emek faktörlerini içeren,

$$Y = f(K, L) = K^\alpha L^\beta, \quad (0 < \alpha < 1 \text{ ve } \beta = 1 - \alpha) \quad (1.7)$$

şeklinde Cobb-Douglass cinsinden ifade edilen, ölçüğe göre sabit getirilerin geçerli olduğu konkav toplam üretim fonksiyonu⁶ kişi başına haline getirildiğinde

$$y = f(k) = k^\alpha \quad (1.8)$$

sonucuna ulaşılmaktadır (Aghion ve Howitt, 2009:25). Buna göre kişi başına çıktı düzeyi kişi başına sermayenin bir fonksiyonudur ve kişi başına sermaye ne kadar fazla olursa, kişi başına çıktı da o kadar fazla olacaktır. Bununla birlikte kişi başına çıktı azalan getirilere tabi olduğu için, üretimde kullanılan her birim ek sermaye üretimi her seferinde azalan ölçüde artıracaktır (Van den Berg, 2001:115-116, Jones, 2002:23; Ray, 1998:64; Yeldan, 2010:113; Weil, 2009:57-60). Tasarruf oranının (s) sabit ve nüfus büyüme oranının (n) dışsal olarak belirlenen sabit bir hızla büyüdüğü modelde, tüm bireylerin tasarruflarının aşınmaları ve nüfus artışını dengelediği ve nihayetinde ulaşılan *durağan durum denge* değerinin altında bir kişi başına sermaye stokunda olan bir ekonomi tasarruf oranlarında oluşacak bir artış sonucunda kişi başına sermaye düzeyini ve dolayısıyla kişi başına çıktı düzeyini artıracak; ancak bununla birlikte durağan dengeye

⁶ Üretim Fonksiyonunun konkavlığı azalan verimlerin çok boyutlu bir şeklidir:

$\partial^2 F / \partial K^2 < 0$, $\partial^2 F / \partial L^2 < 0$ ve $\partial^2 F \partial^2 F / \partial K^2 \partial L^2 \geq (\partial^2 F / \partial K \partial L)^2$ (Aghion ve Howitt, 2009: 25).

ulaştığında kişi başına gelirin büyümesi duracaktır (Sala-i Martin, 1996:1342-1343; Acemoğlu, 2009:53-55; Aghion ve Howitt; Jones, 2002:35). Bu anlamda Solow modelinde tasarruf oranındaki artış, dolayısıyla kişi başına sermayenin artması kısa dönemde büyümeyi olumlu etkilemekle birlikte, uzun dönemde sifıra eşit olan çıktının büyüme oranında bir etkisi bulunmayacaktır (Aghion ve Howitt, 1998:13). Bu nedenle uzun dönemde sermaye birikimi büyümenin kaynağı değildir (Yeldan, 2010:116). Teknolojik ilerleme olmadığı sürece ulaşılan büyüme geçicidir, dolayısıyla uzun dönemdeki kalıcı büyümeyi açıklamak için ise teknolojik değişimler modele dahil edilmiştir (Aghion ve Howitt, 2009:27; Romer, 2006:9). Uzun dönemde gerçekleşen büyümeyi açıklamak için teknolojik gelişmelerin kullanılması, modelde kullanılan üretim fonksiyonuna mevcut durumdaki teknolojik bilgi düzeyini ifade eden ve dışsal ve sabit g oranında büyüyen A üretkenlik katsayısının dahil edilerek yeniden tanımlanmasını gerektirmiştir:

$$Y = f(K, AL) = K^\alpha (AL)^\beta, (0 < \alpha < 1 \text{ ve } \beta = 1 - \alpha) \quad (1.9)$$

şeklindeki üretim fonksiyonunda, teknoloji Harrod nötr, yani yalnızca emeğin verimliliğini artıran dışsal bir değişken olarak alınmaktadır (Romer, 2006:9). Teknolojik gelişmenin emek biriktirici olarak tanımlandığı bu üretim fonksiyonu ile aynı miktar çıktı aynı miktarda sermaye kullanılarak daha az emekle üretilmektedir (Sala-i Martin, 1990:3). Teknolojik süreç, yalnızca nüfus büyüme hızıyla değil, nüfus büyüme hızıyla teknoloji (üretkenlik) büyüme hızının toplamıyla ($n+g$) aynı oranda büyüyen etkin emek arzındaki artışa eşdeğerdir. Böylece etkin emek birimlerinin ($n + g$) hızında büyüyeceği ifade edilmektedir (Solow, 1956:67). Kişi başına etkin çıktı ($y=Y/AL$) ve kişi başına etkin sermaye ($k=K/AL$) olmak üzere kişi başına üretim fonksiyonunun

$$y = f(k) = k^\alpha \quad (1.10)$$

olarak ifade edildiği model, değişkenlerinin zaman içindeki her an için tanımlandığı sürekli zaman içinde kurulmakta ve bu sürekli zamanda emek ve teknolojinin dışsal ve sabit bir oranda değiştiği varsayılmaktadır (Romer, 2006:12-13):

$$\dot{L}(t) = nL(t) \quad (1.11)$$

$$\dot{A}(t) = gA(t) \quad (1.12)$$

Emek ve sermayenin sabit oranda değiştiği modelde, ekonomideki değişimi sermaye faktöründeki değişimle analiz edilebilir. Bu anlamda Solow'un modelinin ikinci temel denklemini oluşturan sermaye birikiminin nasıl oluştuğunu gösteren sermaye birikimi denklemi aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$\dot{K} = sY - \delta K \quad (1.13)$$

Her yeni birim sermaye kişi başına etkin sermayede sy oranında artış sağlarken, aşınma ve yıpranmalar δk oranında bir azalmaya sebep olmaktadır. Diğer yandan birim etkin emekteki $(n+g+\delta)$ oranındaki büyüme, kişi başına etkin sermayenin yıllık $(n+g+\delta)k$ oranında azalmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla kişi başına sermaye birikim denklemi,

$$\begin{aligned} \dot{k} &= \frac{\dot{K}}{AL} - \frac{K}{(AL)^2} [(A\dot{L}) + (L\dot{A})] \\ &= \frac{\dot{K}}{AL} - \frac{K}{AL} \frac{\dot{L}}{L} - \frac{K}{AL} \frac{\dot{A}}{A} \end{aligned} \quad (1.14)$$

denklemini ile (1.11), (1.12) ve (1.13) denklemlerinin birlikte ele alınmasıyla oluşmaktadır (Romer, 2006:14):

$$\dot{k} = \frac{sY - \delta K}{AL} - kn - kg = s \frac{Y}{AL} - \delta k - kn - kg \quad (1.15)$$

$$\dot{k} = sf(k) - (n + g + \delta)k$$

$$\dot{k} = sy - (n + g + \delta)k \quad (1.16)$$

Teknolojinin modele dahil edilmesiyle $(n+g+\delta)$ terimi ile ifade edilen gerekli yatırımlar ile fiili yatırımların (sy) birbirine eşit olması durumunda kişi başına etkin sermaye oranı değişmeyip sabit bir değer almakta ($\dot{k} = 0$) ve k^* ile temsil edilen durağan durum dengesine ulaşılmaktadır. Ekonomi durağan duruma

geldiğinde, sermaye ve etkin emek, $(n+g)$ oranında; buna bağlı olarak etkin kişi başına sermaye ve kişi başına çıktı da g oranında büyümektedir. Dolayısıyla kişi başına çıktı düzeyindeki değişim yalnızca teknolojik gelişmeler tarafından belirlenmekte, tasarruf ve nüfusun büyüme oranından etkilenmemektedir. Sermayenin azalan verimlerinin etkisiyle tasarruf ve yatırım miktarından tamamen bağımsız olan uzun dönem büyüme oranı, nüfus büyüme hızı n ve teknolojik ilerleme hızı g 'nin toplamıdır (Solow, 1994:48; Mankiw vd., 1995:277). Modelde sabit bir oranda büyüyen tasarruf oranındaki değişimler ise, ekonominin dengeli büyüme yolunu, dolayısıyla kişi başına çıktı düzeyini değiştirmekte, ancak dengeli büyüme yolundaki kişi başına çıktının büyüme oranını etkilememektedir. Bu anlamda tasarruf oranının büyüme etkisi değil, düzey etkisi bulunmakta ve diğer değişkenler üzerinde etkiler yaratmaktadır (Romer, 2006:20). Tasarruf oranındaki değişimin uzun dönem çıktı düzeyindeki etkisi

$$\begin{aligned}\frac{\partial y^*}{\partial s} &= f'(k^*) \frac{\partial k^*(s, n, g, \delta)}{\partial s} \\ &= \frac{f'(k^*)f(k^*)}{(n+g+\delta) - sf'(k^*)}\end{aligned}\quad (1.17)$$

denkliği ile ifade edilmektedir. $y^* = f(k^*)$ dengeli büyüme yolundaki kişi başına etkin çıktı düzeyini ve α_K kişi başına sermayenin gelirden aldığı payı temsil ediyorken, bu ifade esneklik cinsinden

$$\frac{s}{y^*} \frac{\partial y^*}{\partial s} = \frac{\alpha_K(k^*)}{1 - \alpha_K(k^*)}\quad (1.18)$$

biçiminde oluşmaktadır. Buna göre tam rekabet piyasasındaki, dışsallıkların olmadığı bir ekonomide sermaye kendi marjinal ürünü oranında $(\partial Y / \partial K)$ getiri sağlayacaktır. Tasarruf oranında meydana gelen değişimler ise sermayenin gelir üzerindeki etkisini azaltacaktır (Romer, 2006:22-24).

Solow büyüme modeli zaman içinde veya ülkeler arasında kişi başına çıktı düzeyindeki farklılaşmaların sebebini kişi başına sermaye düzeyindeki (K/L) ve emeğin etkinliğindeki farklılıklar olmak üzere iki muhtemel kaynağa bağlamaktadır (Romer, 2006:26-27). Bu farklılıklardan dolayı gelişmişlik

düzeyleri farklı olan ülkelerden başlangıç sermaye-emek oranı daha düşük olan ülkeler daha yüksek kişi başına büyüme oranlarına sahip olmakta ve böylece daha yüksek sermaye-emek oranlı ülkelere yakınsamaktadırlar (Barro ve Sala-i Martin, 1992:224). Yakalama süreci olarak adlandırılan bu süreçte zengin ülkelerden sermayenin getirisinin henüz yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelere doğru bir sermaye akışı gerçekleşmektedir. Yani, uluslararası faiz haddi farklılıkları sermaye akımını uyarmakta, ancak zaman içinde gerçekleşen uluslararası sermaye hareketleri faiz hadlerindeki farklılıkları ortadan kaldırarak ülkelerin reel büyüme oranlarının sıfıra doğru gitmesine ve birbirlerine yaklaşmasına neden olmaktadır (Kibritçioğlu, 1998:214-215).

Modelde ülkeler arasındaki kişi başına çıktı farklılıkları kişi başına sermaye ve emek etkinliğine bağlı olmakla birlikte, kalıcı büyümeye emeğin etkinliğindeki büyüme öncülük etmekte; kişi başına sermayenin çıktı üzerindeki etkisinin daha hafif kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla zaman içinde ülkeler arasında oluşan büyük refah farklılıklarının açıklanmasında emek etkinliğindeki farklılıklara ilişkin beklentiler önemli hale gelmektedir. Bununla birlikte model, emek etkinliğinin ne olduğunu tanımlamamakta, sadece çıktıyı etkileyen emek ve sermaye dışındaki faktörler için geniş kapsamlı bir değişken olarak kabul etmektedir (Romer, 2006:27-28). Emeğin etkinliğinin muhtemel açıklayıcıları olabilecek emeğin eğitim ve yetenekleri, mülkiyet haklarının gücü, altyapının kalitesi, girişimcilik yönündeki kültürel davranışlar gibi faktörlerin öneminin Solow modelinin ifade ettiğinden daha fazla olması bu ihtimalleri göz önünde bulunduran yeni modellerin geliştirilmesinde etkili olmuştur. Ayrıca yakınsama sürecinde zengin ülkelere yoksul ülkelere doğru gerçekleşen sermaye akımlarının ülkeler arasındaki yakınlaştırıcı etkisinin, gelişmiş ülkelerdeki teknolojik gelişmeler ile ortadan kaldırılması sonucu teknolojinin dışsal ve sabit olduğu varsayımının gerçekçi olmadığı düşüncesini geliştirmiş, teknolojinin dışsallığının ortadan kaldırılarak tekrar araştırılmasına yönelik çalışmalar yeni büyüme modellerinin oluşmasına öncülük etmiştir.

Solow büyüme modelinden geliştirilen ve bu modele benzeyen, bununla birlikte ekonominin dinamiklerinin mikroekonomik düzeyde belirlendiği Ramsey-Cass-Koopmans ve Diamond büyüme modelleri neoklasik büyüme yaklaşımının

diğer örneklerini oluşturmaktadır. Mikro temeller üzerinde duran bu modeller, Solow modelini kullanılan geleneksel büyüme faktörlerini ele alış biçimiyle farklılaştırarak geliştirmişlerdir.

1.3.2.2. Ramsey-Cass-Koopmans Büyüme Teorisi

Ramsey-Cass-Koopmans büyüme modeli, Frank Ramsey'in "A Mathematical Theory of Saving" (1928), David Cass'in "Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation" (1965) ve Tjalling C. Koopmans'ın "On the Concept of Optimal Economic Growth" (1965) çalışmalarından hareketle geliştirilen bir neoklasik büyüme modelidir. Model, tüketim tercihlerinin zaman içinde mikro temellere dayandırılması ve böylece tasarruf oranının içselleştirilmesi ile Solow büyüme modeline alternatif bir bakış açısı getirmiştir.

Modelde ekonomideki rekabetçi firmalar çıktı üretmek ve satmak için emek ve sermaye kiralarken, çok sayıda hanehalkı ise emek ve sermaye girdilerini sağlayıp, tüketim ve tasarruf yapmaktadır. Hanehalkının tüketim ve tasarruf kararları zamanlararası tercih fonksiyonuna göre belirlenmektedir. Rasyonel hanehalkı emek geliri (w) ve sermaye gelirinden ($r(t) = r - \delta$) oluşan toplam gelirini, gelecekte sağlayacağı fayda düzeyini maksimize edecek şekilde bugün tüketmek (tüketim) ve yarın tüketmek (tasarruf) alternatifleri arasında dağıtmaktadır. Bu anlamda model, Solow büyüme modelinden farklı olarak hanehalkı için zamanlararası bir fayda fonksiyonunu modele dahil etmekte ve sabit tasarruf oranı varsayımını değiştirmektedir. Hanehalkının zamanlararası fayda fonksiyonu;

$$U = \int_{t=0}^{\infty} e^{-\rho t} u(C(t)) \frac{L(t)}{H} dt$$

$$= \int_{t=0}^{\infty} e^{-\rho t} \frac{C(t)^{1-\theta}}{1-\theta} \frac{L(t)}{H} dt, \quad \theta > 0, \quad \rho - n - (1-\theta)g > 0 \quad (1.19)$$

biçiminde oluşmaktadır. Her hanehalkının özdeş olduğu ve n hızıyla büyüdüğü fonksiyonda $C(t)$, her bir hanehalkı üyesinin t anındaki tüketim düzeyini; $u(.)$ anlık fayda fonksiyonunu; $L(t)$ ekonomideki toplam nüfusu; H hanehalkı sayısını; θ , zamanlararası fayda fonksiyonu ikame esnekliğinin tersini ve son olarak ρ ise hanehalkının bugünkü ve gelecekteki tüketimi arasındaki tercihini belirleyen

indirgeme oranını göstermektedir. Daha yüksek bir indirgeme oranı düzeyinde hanehalkı tüketim tercihini gelecekteki tüketim yerine bugünkü tüketimden yana kullanmaktadır. Hanehalkının tüketimini farklı zamanlara kaydırma konusundaki eğilimini θ değeri belirlemektedir.⁷ θ değeri küçüldükçe, marjinal fayda, tüketimdeki artış karşısında daha yavaş azalarak hanehalkı tüketimini farklı zamanlar arasında kaydırma eğiliminde olmaktadır; θ sifıra yaklaştıkça, fayda fonksiyonu doğrusallaşarak hanehalkı, indirgeme oranı ve sermaye getiri oranı arasındaki küçük farklılıklardan avantaj sağlamak için tüketimini zamanlar arasında daha fazla yaymaktadır.

Sabit verimli üretim fonksiyonunun olduğu rekabetçi ekonomide firmalar, çıktıdan elde ettikleri geliri, üretimde kullandıkları emek ve sermaye arasında marjinal verimliliklerine göre dağıtmaktadır. Ekonomideki üretim fonksiyonu Solow modeline benzer biçimde,

$$Y(t) = F(K(t), A(t)L(t)) \quad (1.20)$$

şeklinde oluşmaktadır. Firmaların kar elde etmediği ekonomide tam rekabet olduğundan dolayı etkin sermaye ve etkin emek kendi marjinal ürünlerini kazanmaktadır. Bu nedenle etkin birim başına sermayenin getirisi (reel faiz oranı, $r(t) = r - \delta$) ve etkin birim başına emeğin ücreti (w) aşağıdaki şekildedir:

$$r(t) = F_K(K(t), A(t)L(t)) - \delta = f'(k(t)) - \delta, \quad k = K/AL \text{ ve } y = f(k) = Y/AL \quad (1.21)$$

$$w(t) = F_L(K(t), A(t)L(t)) = f(k(t)) - k(t)f'(k(t)) \quad (1.22)$$

Faiz oranı (r) ve ücret haddinin (w) veri olduğu temsili hanehalkının bütçe kısıtı, hanehalkının yaşam boyu tüketiminin bugünkü değerini başlangıç serveti ile yaşam boyu emek gelirinin toplamını aşmayacak şekilde sınırlandırmaktadır. Buna göre hanehalkının bütçe kısıtı aşağıdaki şekilde oluşmaktadır:

$$\int_{t=0}^{\infty} e^{-R(t)} C(t) \frac{L(t)}{H} dt \leq \frac{K(0)}{H} + \int_{t=0}^{\infty} e^{-R(t)} A(t)w(t) \frac{L(t)}{H} dt \quad (1.23)$$

Hanehalkının $L(t)/H$ kadar üyesi olmasından hareketle $A(t)w(t)L(t)/H$, t anındaki emek gelirini; $C(t)L(t)/H$ tüketim harcamalarını gösterdiği denklemde,

⁷ Tüketimin zaman içinde iki nokta arasındaki ikame esnekliği ($1/\theta$) ile gösterilebilmektedir.

$e^{-R(t)}$ 0 ve t zamanları arasındaki bileşik faizin etkisini göstermektedir. $K(0)/H$ başlangıç geliri, başlangıçtaki toplam servetin $1/H$ oranı kadardır. Bütün ifadeler bir tarafa toplanarak yeniden yazıldığında bütçe kısıtı sermaye birikim sürecine dönüşmektedir:

$$\frac{K(0)}{H} + \int_{t=0}^{\infty} e^{-R(t)} [w(t) - c(t)] \frac{A(t)L(t)}{H} dt \geq 0 \quad (1.24)$$

(1.24) nolu bu eşitsizlik limit biçiminde yazıldığında,

$$\lim_{s \rightarrow \infty} \left[\frac{K(0)}{H} + \int_{t=0}^s e^{-R(t)} [w(t) - c(t)] \frac{A(t)L(t)}{H} dt \right] \geq 0 \quad (1.25)$$

biçimine dönüşmektedir. Bu, sınırlı zaman boyutunda belirlendiğinde s anındaki bütçe kısıtı aşağıdaki şekilde oluşmaktadır:

$$\frac{K(s)}{H} = e^{R(s)} \frac{K(0)}{H} + \int_{t=0}^s e^{R(s)-R(t)} [w(t) - c(t)] \frac{A(t)L(t)}{H} dt \quad (1.26)$$

Burada, $e^{R(s)}K(0)/H$, hanehalkının başlangıçtaki servetinin s anındaki servetine yaptığı katkısı; $e^{R(s)-R(t)}$, t anından s anına tasarrufların nasıl değiştiğini göstermektedir.

Modelde ekonominin davranış dinamikleri c ve k 'da meydana gelen değişmelerden oluşmaktadır. Bunu ifade etmek için hanehalkının fayda maksimizasyonu davranışından faydalanılabilir. Hanehalkı, bütçe kısıtı altında zamanlararası fayda fonksiyonunu maksimize etmeyi amaçlamaktadır. Hanehalkının maksimize etmeyi amaçladığı zamanlararası fayda fonksiyonu etkin emek cinsinden

$$U = A(0)^{1-\theta} \frac{L(0)}{H} \int_{t=0}^{\infty} e^{-\rho t} e^{(1-\theta)gt} e^{nt} \frac{c(t)^{(1-\theta)}}{1-\theta} dt \quad (1.27)$$

biçiminde ifade edilmektedir. Maksimizasyonu sağlayan Lagrange fonksiyonunun birinci sıra koşulundan

$$A(0)^{1-\theta} \frac{L(0)}{H} e^{-\rho-n-(1-\theta)g} c(t)^{-\theta} = \lambda e^{-R(t)} e^{(n+g)t} \quad (1.28)$$

hareketle etkin emek başına tüketimin büyüme oranı,

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{r(t) - \rho - \theta g}{\theta} \quad (1.29)$$

olarak hesaplanmaktadır. Ekonomideki bütün hanehalkları aynı olduğundan, bu eşitlik aynı zamanda tüm ekonomi için tüketimdeki büyüme oranını da göstermektedir:

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{f'(k(t)) - \rho - \theta g}{\theta} \quad (1.30)$$

Burada $f'(k(t)) = \rho + \theta g$ ise, $\dot{c} = 0$ olmakta, yani zaman içinde tüketimde değişme oluşmamaktadır. Bu noktadaki etkin emek başına sermaye düzeyi, ekonominin durağan durum etkin emek başına sermaye stokuna (k^*) eşittir. Ekonominin sermaye düzeyi, durağan durum düzeyinden daha düşük ise ($k < k^*$), $f'(k(t))$, $(\rho + \theta g)$ 'den küçük olmakta ve tüketim durağan denge noktasına kadar artmaya devam etmektedir. Tersine, ekonominin sermaye düzeyinin durağan durum düzeyinden daha yüksek olması sonucu ($k > k^*$) tüketim durağan durum denge düzeyine doğru azalarak hareket etmektedir.

Fiziksel sermaye ekonomideki tek mal varlığı olduğu için, finansal servet toplam sermaye miktarına eşittir.

$$\begin{aligned} \dot{K}_t &= rK_t + wL_t - cL_t \\ &= (f'(k(t)) - \delta)K_t + (f(k(t)) - [k(t)f'(k(t))])AL_t - cL_t \\ &= f(k(t))AL_t - \delta K_t - cL_t \\ &= F(K_t, AL_t) - \delta K_t - C_t, \quad (K = kAL_t, C = cL_t) \end{aligned} \quad (1.31)$$

Buradan hareketle, ekonomide Solow modelindeki benzer bir üretim fonksiyonunun olduğu modelde, δ gibi sabit bir oranda aşınmaya uğrayan toplam sermayede meydana gelen değişme,

$$\dot{K}_t = Y_t - C_t - \delta K_t \quad (1.32)$$

biçimindedir. Buradan hareketle sermaye birikim denklemi oluşturulabilmektedir:

$$\begin{aligned}
\frac{\dot{k}(t)}{k(t)} &= \frac{F(K_t, AL_t) - C_t - \delta K}{K_t} - (g + n) \\
&= \frac{f(k(t)) - c(t)}{k(t)} - (g + n + \delta) \\
\dot{k}(t) &= f(k(t)) - c(t) - (n + g + \delta)k(t) \tag{1.33}
\end{aligned}$$

Sermaye birikim denklemi Solow modelinde olduğu gibi fiili yatırımlar $[f(k(t)) - c(t)]$ ve gerekli yatırımlar $[(n + g + \delta)k(t)]$ arasındaki farkı göstermektedir. Veri bir k düzeyinde, c fiili yatırımlar ve gerekli yatırımlar arasındaki farka eşitken, $\dot{k} = 0$ olacaktır. Bu durumda kişi başına etkin sermaye düzeyi, ekonominin durağan durumdayken ulaştığı en yüksek tüketim düzeyi olan altın kural noktasına $[f'(k) = n + g + \delta]$ kadar artmakta ve sonra azalmaktadır. Tüketim düzeyi, altın kural noktasının üzerindeyse, k azalmakta; tam tersi bir durumda ise k artmaktadır.

Modelde ekonomi durağan durum dengeye geldiğinde, kişi başına gelir, kişi başına etkin sermaye, kişi başına etkin tüketim ve tasarruf oranı sabit olmaktadır. Modele göre, indirgeme oranı dengeli büyüme sürecini etkilemektedir. İndirgeme oranında (ρ) meydana gelen bir azalma sonucu, veri sermaye düzeyinde tüketimin büyüme hızı da azalmakta, böylece gelecekteki tüketimi bugünkü tüketime tercih eden hanehalkı, bugün daha çok sermaye birikimi yaparak daha yüksek büyüme düzeyine ulaşmaktadır.

Uzun dönem büyüme ile ilgili olarak aynı temel sonuçlara sahip olması nedeniyle neoklasik büyüme modeli çerçevesinde değerlendirilen Ramsey-Cass-Koopmans modelinde, ekonomide altın kuralın sağlandığı düzeyin üzerindeki sermaye düzeylerinde dengeli büyüme süreci gerçekleşmesinin mümkün olmaması; bu modeli Solow modelinden farklılaştıran temel etkidir. Solow modelinde, yeterli düzeyde yüksek bir tasarruf oranı, ekonominin her noktada daha yüksek tüketimi içeren olası alternatiflerin olduğu dengeli bir büyüme oranına ulaşmasına neden olmaktadır. Tersine Ramsey-Cass-Koopmans modelinde, tasarrufların faydaları tüketimlerine bağlı olan hanehalklarının davranışlarına bağlı olması-içselleştirilmesi- nedeniyle, ekonomi her dönem daha

yüksek tüketim düzeyine ulaşamamaktadır. Bu nedenle hanehalkının daha yüksek bir tüketim düzeyini tercih etmesi durumunda ulaşılan büyüme oranı, dengeli büyüme yolunda olmamaktadır (Romer, 2006:48-76; Ateş, 1998:17-22, Aghion ve Howitt, 2009:31-39).

1.3.2.3. Diamond Büyüme Modeli

Solow modelinden hareketle geliştirilen bir diğer neoklasik büyüme modeli olan Diamond büyüme modeli, ilk defa 1965 yılında Peter A. Diamond tarafından ortaya konulmuştur. İnsan davranışının yaşam döngüsü boyutunu hesaba katan bu modeli Ramsey-Cass-Koopmans modelinden ayıran temel fark, nüfusta bir devinimi içermesidir (Romer, 2006:76). Ekonomi sonsuz ömürlü olmasına rağmen, bireylerin sınırlı zaman tercihleri vardır. Dolayısıyla devamlı bir zaman yerine, kesikli zaman içerisinde tanımlanan ($t=0,1,2,\dots$) değişkenler ve sırasıyla doğmaya ve ölmeye devam eden genç ve yaşlı bireylerden oluşan ve sadece iki dönem yaşadığı varsayılan iki farklı hanehalkı tipi bulunmaktadır. Yerleşik nüfusun n oranında büyüdüğünün ve t ve $(t-1)$ dönemlerinde doğduğunun varsayıldığı modelde L_t ve L_{t-1} şu şekilde belirlenmektedir:

$$L_t = (1+n)L_{t-1} \quad (1.34)$$

$$L_{t-1} = \frac{L_t}{(1+n)} \quad (1.35)$$

Yaşam süresince bireylerin eğitim seviyeleri, çalışma kapasiteleri, gelirleri ve ihtiyaçları değişmektedir ve bu durum bireylerin emek arz ve tasarruf davranışlarına yansımaktadır. Her genç birey bir birim emek arz edip, elde ettiği geliri ilk dönem tüketimi ve tasarrufu arasında dağıtırken; her yaşlı birey ise yalnızca faizi de içeren ilk dönem tasarruflarını tüketmektedir.

Modelde her hanehalkı faydasını sabit ikame esneklikli risk etkinsizleştirilen fayda fonksiyonu⁸ ile maksimize etmektedir:

$$U_t = \frac{C_{1t}^{1-\theta}}{1-\theta} + \frac{1}{1+\rho} \frac{C_{2t+1}^{1-\theta}}{1-\theta}, \quad \theta > 0 \quad \text{ve} \quad \rho > -1 \quad (1.36)$$

⁸ Constant Relative Risk Aversion Utility Function

C_{1t} ve C_{2t} genç ve yaşlı bireylerin tüketimini göstermektedir. Bu nedenle t döneminde doğan bir bireyin faydası bu tüketim düzeylerine bağlıdır. θ , hanehalkının tüketimini birinci dönemden ikinci döneme kaydırma eğilimini belirleyen sabit ikame esneklikli risk etkinsizleştirici katsayıdır. Daha küçük bir θ , fayda kazanmak için hanehalkının tüketimini kaydırma eğiliminin daha yüksek olduğu anlamına gelirken; daha büyük bir θ düzeyinde hanehalkı gelirini şimdiki dönemde tüketmeyi tercih eder ve gelirinde küçük oranlı bir kaydırma yapmadan önce yüksek bir tasarruf getirisi bekler. ρ ise aşınma oranını göstermektedir. Eğer aşınma oranı yüksek ise hanehalkı birinci dönem tüketimine ikinci dönem tüketiminden daha fazla ağırlık verir.⁹ Modelde sermaye ve etkin emek girdileri olan bir üretim fonksiyonu vardır ve her girdinin kendi marjinal ürününü kazandığı, firmaların 0 kar yapmadığı tam rekabet piyasası geçerlidir. Cobb-Douglas üretim fonksiyonunun özel bir durumu olarak varsayılan fonksiyon formundan $(f(k) = k^\alpha)$ hareketle; $(t+1)$ dönemindeki sermaye stoku genç bireyler tarafından t döneminde biriktirilen miktardır:

$$K_{t+1} = s(r_{t+1}) \cdot L_t \cdot A_t \cdot w_t \quad (1.37)$$

t dönemindeki tasarrufların o dönemdeki emek gelirin ve gelecek dönemdeki sermaye getirisi beklentilerine bağlı olmasına bağlı olarak; $(t+1)$ dönemindeki sermaye birikimi t dönemine w ve $(t+1)$ döneminde r olarak girmektedir. Buradan hareketle etkin emek başına sermaye;

$$\frac{K_{t+1}}{L_{t+1} A_{t+1}} = k_{t+1} = \frac{1}{(1+n)(1+g)} s(r_{t+1}) w_t \quad (1.38)$$

şeklinde oluşmaktadır. Hanehalkı fayda fonksiyonunda $\theta=1$ olarak varsayılmasıyla sadeleşen logaritmik fayda fonksiyonu; hanehalkının tüketim için sabit zaman tercihlerine sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumda ikinci

⁹ $\rho > 1$ varsayımı, hanehalkının ikinci dönemde minimum düzeyde de olsa tüketim yapmasını sağladığı için, tüketimin ikinci dönemdeki ağırlığı 0 veya negatif olamaz. Tüketimin negatif ağırlıklı olması hanehalkının genel faydasını artırmak için birinci dönemde kredi kullanabileceği anlamına gelmektedir; bununla birlikte modeldeki ikinci dönemde hanehalkının herhangi bir krediyi geri ödemek için gelirin olmaması varsayımı nedeniyle bu modelde hanehalkının kredi kullanmasına imkan sağlanmamaktadır.

dönem tüketimine karar veren tasarruflar faiz oranından bağımsız hale gelmekte; yani sabit olmaktadır. $\theta=1$ iken, tasarruf edilen emek gelirinin oranı $1/(2 + \rho)$ ve $w = (1 - \alpha)k^\alpha$ olarak ifade edilmektedir. Tüm bu varsayımlar altında modelde kullanılan etkin emek başına düşen sermaye aşağıdaki hale gelmektedir:

$$k_{t+1} = \frac{1}{(1+n)(1+g)} \cdot \frac{1}{2\rho} (1-\alpha)k_t^\alpha \quad (1.39)$$

g 'nin teknoloji büyüme hızını gösterdiği bu denklem k_t ve k_{t+1} arasında kurulan ilişkiyi vermektedir. $k_{t+1}=0=k_t$ iken; k_{t+1}, k^* ile ifade edilen optimal etkin emek başına sermaye düzeyine göre oluşan dengeli bir büyüme yolunda hareket etmektedir. Buna göre, $k_t < k^*$ olan tüm değerler için bir artış gösterirken; $k_t > k^*$ olan tüm durumlarda k_t 'nin altında kalmaktadır. Başlangıç dönemindeki etkin emek başına sermaye ne olursa olsun, ekonomi optimal etkin emek başına sermaye düzeyine yakınsamaktadır. k^* 'dan daha küçük düzeylerde pozitif olan büyüme oranı, k^* 'a yaklaştıkça azalmaktadır. Dengeye doğru yakınsama tamamlandığında ekonomi; etkin emek başına düşen sermaye büyüme oranının 0 olduğu ve sermaye/çıktı oranının kişi başına çıktı gibi sabit bir oranda büyüdüğü dengeli büyüme yolunda kalmaktadır. Dolayısıyla başlangıçta daha düşük bir sermaye gelinine sahip bir ülke, daha yüksek bir sermaye gelinine sahip başka bir ülkeden daha hızlı büyümektedir. Model, ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını bu durumla açıklamaktadır (Diamond, 1965:1127-1128; Krusell, 2004:120-123; Groth, 2012:76-80).

Modele göre ülkeler sabit bir dengeye ulaştıkları durumda, dengeli büyüme yolunda olmaktadır. Bazı ülkelerin diğerlerine göre daha zengin olmasının nedenini açıklarken ρ aşınma oranından yola çıkılmaktadır. Buna göre; daha düşük aşınma oranına sahip bir ülkede gençler, daha yüksek bir aşınma oranına sahip ülkedeki gençlere göre daha fazla birikim yapmaktadırlar. (1.39) denkleminde hareketle; k_t 'nin pozitif olduğu her durumda ülkenin $(t+1)$ dönemindeki sermaye geliri de daha büyük olacaktır ve bu ülkede daha az veya daha yüksek aşınma oranına sahip diğer ülkede daha fazla kalıcı birikim yapılmadıkça ülke diğerinden daha zengin olacaktır.

Ulaştığı sonuçlar itibariyle model çeşitli eksiklikler barındırmaktadır. Modelin üretim fonksiyonunun özellikleri k_t 'nin yeterince büyük olması durumunda; k_{t+1} 'in k_t 'den daha küçük olmasını gerektirmektedir. Bu nedenle sınırsız sermaye büyümesi imkansız hale gelmekte ve kişi başına sermayenin büyümesinin eninde sonunda 0'a eşit olması nedeniyle uzun dönem büyüme oranı kişi başına sermaye oranıyla değil; içsel olan emeğin etkinliğindeki artışla açıklanabilmektedir. Yakınsama sonucu ekonominin dengeli büyüme yolunda sabit kalacağı görüşünün aksine, bir denge düzeyine yakın olduğu varsayılan gelişmiş ülkelerde bile büyüme sabit kalmamakta, zaman içinde farklılaşmaktadır. Bu farklılaşmalar modelde açıklanamamaktadır. Teknolojik ilerlemelerin modelde dışsal olarak ele alınması, uzun dönem büyümenin dışsal değişkene bağlı olmasına ve model içinde açıklanamamasına sebep olmaktadır. Oysa ampirik bulgular, aralıklarla ortaya çıkan makroekonomik yeniliklerin içsel teknolojik ilerlemelere sebep olacağını iddia etmektedir (Crafts; 1995:69-70). Diamond modeli ekonomik büyüme ile ilgili temel sorulara kısmen cevap verebilmiş; ancak yeterli olamamıştır.

1.3.3. Yeni Büyüme Teorisi (İçsel Büyüme Modelleri)

Solow'un neoklasik büyüme modeli, sermayenin gelirinin onun çıktıya olan katkısını yansıttığı ve bu katkının toplam gelir içindeki payının az olduğu durumda, sermaye birikiminin uzun dönem büyüme veya ülkeler arası gelir farklılıklarının açıklanmasında yeterli olmadığı; uzun dönemli büyümenin yalnızca emeğin etkinliği ya da diğer bir ifadeyle teknolojik gelişme ile açıklanabileceği sonucuna ulaşmaktadır. Ancak model, uzun dönemli büyümenin temel hareket ettiricisi olarak görülen teknolojik ilerlemenin bileşenlerini ve anlamını tam olarak açıklayamamakta, bunu dışsal ve sabit bir faktör olarak ele almaktadır (Romer, 2006:100). Bu anlamda model büyüme için teknolojik gelişmenin gerekliliğini ortaya koymakla birlikte, teknolojik gelişmenin, dolayısıyla ekonomik büyümenin nasıl gerçekleşeceğine bir açıklama getirememiştir. Bunun yanı sıra Solow'un ekonomilerin büyümelerine ve uzun dönemde birbirlerine yakınsamalarına ilişkin öngörülerinin dünya ekonomileriyle ilgili gözlemlerle uyuşmadığının gözlemlenmesi, Solow modelinin temel varsayımlarında yapılan değişikliklerle teknolojinin dinamiklerinin neler

olduğunu açıklamaya çalışan ve Solow'un dışsal ve sabit olarak aldığı teknolojiyi içselleştirerek Solow'un bu eksikliğini ortadan kaldırmayı amaçlayan yeni ya da içsel büyüme modellerinin ortaya çıkması sonucunu doğurmuştur.

Solow'dakinin aksine sistemin dışında belirlenen faktörlerle değil, bilgi, beşeri sermaye, Ar-Ge, teknolojik ilerleme gibi değişkenlerin sistemin kendi içinde belirlenmesiyle açıklanması itibarıyla içsel bir büyüme sürecinin ortaya çıktığı bu modellerde büyüme, bir yandan eğitim, sağlık ve teknolojiye yapılan harcamaların oluşturduğu beşeri sermayenin, diğer yandan ekonomilerin sahip oldukları belirli özelliklerin Ar-Ge faaliyetlerine olanak sağlaması sonucunda ortaya çıkan yeni ürünler ve daha etkin üretim yöntemleriyle gerçekleşmektedir (Palley, 1996:123-124). Bu anlamda teknolojinin dışsallığı varsayımını reddeden ve teknolojiyi Ar-Ge ve beşeri sermaye kanalıyla içselleştiren içsel büyüme modellerinin, içsel büyümenin dinamiklerinin ele alınış biçimi bakımından üç temel çerçevede açıklandığı söylenebilmektedir. Sermaye birikimine ve bunun üretimdeki rolüne Solow ve Solow'u geliştirerek oluşturulan modellere benzer şekilde yer veren ilk yaklaşım, teknolojik ilerlemeyi teknolojik bilgi olarak açıklayıp, bunun zaman içindeki değişimini modelleyerek neoklasik yaklaşımdan farklılaşan araştırma ve geliştirme (AR-GE) modelleridir. Teknolojik gelişmeyi teknolojik bilgi bazında içselleştiren bu modeller, bu teknolojik bilginin nasıl üretildiğine ve bu üretimde kaynak dağılımına neyin karar verdiğine odaklanmaktadır (Romer, 2006:100).

Teknolojik bilgi birikiminin gerçekleştirilmesi, ekonomik büyümenin temeli olarak alınmakla birlikte, mevcut büyüme farklılıklarının açıklanması için beşeri sermayeyi fiziksel sermaye gibi üretim faktörü olarak büyüme sürecine dahil eden modeller içsel büyüme modellerine ilişkin diğer bir bakış açısını ortaya koymaktadır. Bu modellere göre, eğitim yatırımları, yaparak öğrenme gibi farklı yollarla oluşturulabilecek beşeri sermaye de ekonomik büyüme sürecini etkilemektedir. İçsel büyüme modellerine getirilen üçüncü yaklaşımı ise kamu altyapı yatırımlarını ve kamu politikalarının büyüme sürecini inceleyerek, kamu tarafından sağlanan mal ve hizmetleri üretim faktörü olarak modele dahil eden Barro'nun (1990) kamu politikaları modeli oluşturmaktadır. Temel içsel büyüme modellerinden biri olan Arrow ve Romer'in büyüme modeli (1962, 1986) ise bu

üç temel çerçeveden biri içerisinde değerlendirilememekle birlikte, işgücünün yaparak öğrenme yoluyla ortaya koyduğu yeniliklerin zaman içinde kaliteyi ve üretimi, dolayısıyla büyümeyi artırdığına ilişkin görüşüyle hem beşeri sermaye, hem de AR-GE modellerine benzer özellikler taşıyan bir model olarak bu modellerin oluşumuna katkı sağlamıştır.

1.3.3.1. Arrow-Romer'in Yapararak Öğrenme Modeli

Yapararak öğrenme süreci, kişi başına çıktıyı artırması nedeniyle ekonomik büyümenin potansiyel bir kaynağıdır (Van den Berg, 2001:207). Arrow'un (1962) çalışmasından hareketle Romer'in (1986) ortaya koyduğu çalışmasının bir ortak ürünü olan Arrow-Romer'in içsel büyüme modeli, yaparak öğrenme ile bilgi üretimine ve ekonomideki farklı firmaların bu yaparak öğrenme ile oluşturacağı yeniliklerden yararlanılması ile dışsallıklara işaret etmektedir.

Bir işin aynı işçiler tarafından sürekli yapılması sonucu elde edilen deneyimlerin toplamı olarak tanımlanan yaparak öğrenme kavramı ve ekonomik büyüme ilişkisi Kenneth J. Arrow'un 1962 yılında yayınladığı "The Economic Implications of Learning by Doing" adlı çalışmasında yer almıştır. Arrow'un emeğin deneyimlerinin bir sonucu olarak ortaya koyduğu öğrenme ile birlikte, üreticilerin maliyetleri azalmakta, ürünler ve üretim yöntemleri gelişmekte, böylelikle ekonominin toplam üretiminde artış gerçekleşmektedir. Arrow'un modelinde toplumsal bilgi düzeyini artıran yaparak öğrenme ekonomideki firmalar için dışsaldır ve bilgi birikimi yeni malların içerisinde üretilmektedir. Rekabetçi olmayan teknoloji brüt yatırımlar ile ölçülmektedir. Teknolojinin rekabetçi bir yapıya sahip olmaması ise bireylerin yaptığı buluşların tüm ekonomiye hızlı bir şekilde yayılmasına neden olmaktadır. Arrow yaparak öğrenme ve bu yolla ortaya çıkan dışsallıkların yol açtığı ölçeğe göre artan getirilerle gerçekleşecek bir büyüme sürecinin uzun zamana yayıldığını belirtmekte, dolayısıyla da bu deneyime daha önce başlayan ekonomilerin uzun dönem büyüme konusunda avantaj sağladığı sonucuna ulaşmaktadır (Arrow, 1962:172).

Arrow'un yaparak öğrenme kavramıyla oluşturduğu modeli temel alarak 1986 yılında ortaya koyduğu modelinde Romer, üretim sürecinde bir yan ürün olarak ortaya çıkan teknik bilginin üretimde bedava olarak tekrar kullanılması

nedeniyle, üretimin daha düşük maliyetle, daha yüksek kalitede yapıldığını varsaymaktadır. Farklı kişi başına çıktı düzeyine sahip olan ekonomilerin uzun dönemli büyüme süreci içerisinde birbirine yakınsamasının zorunlu olmadığını belirten Romer, neoklasik modelin azalan getiriler varsayımına karşı çıkmakta ve teknolojik bilgiyi de kendisiyle birlikte artıran üretilen bilgiye yapılan yatırımların dışsal olmasının etkisiyle bir firmanın ürettiği yeni bilginin diğer firmaları da olumlu bir şekilde etkilediğini, bu şekilde gerçekleşen bir yayılmanın ekonominin tamamını etkisi altına aldığını belirtmektedir. (Romer, 1986:1003; Acar, 2002:127).

Modelde neoklasiklerin ölçeğe göre sabit getirilere dayanan üretim fonksiyonu yerine, ölçeğe göre artan getirilere dayanan ve bilgi-teknoloji düzeyinin emeği artıran türden bir üretim fonksiyonu bulunmaktadır:

$$Y = BK^{\alpha}L^{1-\alpha} \quad (1.40)$$

Yaparak öğrenme ve bilginin yayılması varsayımları nedeniyle ekonomideki bilgi-teknoloji düzeyi, sermaye stokuyla aynı yönde değişmektedir ve içsel olarak biriktirilen ve ekonomideki aktörler tarafından veri olarak alınan B aşağıdaki eşitlikle ifade edilmektedir:

$$B = AK^{1-\alpha} \quad (1.41)$$

A 'nın sabit olduğu (1.41) nolu eşitlik, ekonomideki aktörlerin sermaye birikimi yapmasının bir sonucu olarak, yine başka ürünlerin üretiminde fayda sağlayacak teknolojik ilerlemelerin ortaya çıktığını ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle sermaye stokunun artması bilgi birikimini artırmakta ve ekonominin geneli için beklenmeyen faydalar sağlamaktadır. *Yaparak öğrenme* olarak ifade edilen bu dışsallık sermaye birikiminin ekonomik büyümeyi bilgi birikimi kanalıyla etkileyebildiğine işaret etmektedir. Bu bağlamda (1.40) ve (1.41) eşitlikleri birlikte değerlendirildiklerinde;

$$Y = AKL^{1-\alpha} \quad (1.42)$$

eşitliğine ulaşılmaktadır. $\alpha=1$ varsayımı altında AK tipi üretim fonksiyonu elde edilmektedir (Jones, 2013:220-221):

$$Y = AK \quad (1.43)$$

Nüfus büyüme hızı sabitken, sermaye birikimindeki değişimin

$$K_{t+1} = sY + (1 - \delta)K_t = sAK + (1 - \delta)K_t$$

$$\rightarrow K_{t+1} - K_t = sAK - \delta K_t$$

$$k_{t+1} - k_t = sAk - \delta k_t \quad (1.44)$$

biçiminde olduğu modelde, kişi başına çıktı büyüme hızının kişi başı sermaye büyüme hızına eşit olduğu düşünüldüğünde

$$\frac{\Delta k}{k} = sA - \delta = \frac{\Delta y}{y} \quad (1.45)$$

sonucuna ulaşılmaktadır. Nüfusun sabit olduğu varsayımı altında modelde $sA > \delta$ olduğu sürece kişi başına hasıla $(sA - \delta)$ hızıyla sürekli büyümekte, tasarruf oranlarındaki artış ekonominin daha hızlı büyümesine neden olmaktadır.

Neoklasik büyüme modelinden farklı olarak sermaye birikiminin ve yatırımların sınırsız olarak artışını ve ölçeğe göre artan getirileri içeren bu modelde pozitif dışsallıkların ve yayılmaların etkisiyle bilgi, üretimin bir yan ürünü olarak ortaya çıkmakta, dolayısıyla üretim faaliyetleri devam ettiği sürece bilgi üretimi devam etmektedir (Jones, 2013:222; Van den Berg, 2001:209-210).

1.3.3.2. AR-GE'ye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri

Uzun dönem büyümenin açıklanmasında sermaye birikiminin yetersiz kalmasıyla önemli hale gelen teknolojik gelişmelerin açıklanmasında en önemli faktör olan teknolojik bilgiyi içselleştirerek, teknolojik gelişmelerin neden olduğunu açıklamaya çalışan AR-GE temelli içsel büyüme modelleri, teknolojik gelişmeleri bireylerin yeni yaratıcı fikir üretmenin sağladığı kazançtan pay alabilme düşüncesiyle yeni bilgi arayışı içerisinde olmalarının bir sonucu olarak ele almaktadır. Yeni bilginin ortaya çıkışının bu şekilde bilinçli bir süreci içermesi bakımından teknolojik gelişmeye doğrudan etki edilmesi bu modelleri, Arrow-Romer'in modelinden ve beşeri sermayeye dayalı modellerden

farklılaştırmaktadır. P. Romer'in (1990), Grossman ve Helpman'ın (1989, 1991) ve Aghion ve Howitt'in (1992) modellerinden oluşan bu içsel büyüme modellerinde AR-GE sektörü dışsallıklar yaratılarak oluşturulan artan getiri yoluyla büyümeye katkı sağlamaktadır (Aghion ve Howitt, 2009:49-50; Romer, 2006:101-102).

1.3.3.2.1. Romer'in Ar-Ge Temelli İçsel Büyüme Modeli

Paul M. Romer'in 1990 tarihli "Endogenous Technological Change" başlıklı çalışmasından hareketle oluşturduğu bu model Ar-Ge'ye dayalı içsel büyüme modellerinin temelini oluşturmaktadır. Ar-Ge temelli içsel büyüme modellerinde ekonomiler nihai çıktı sektörü, ara malları sektörü ve Ar-Ge sektörü olmak üzere üç sektörden oluşmaktadır. Ar-Ge sektörü yeni fikirler ve yöntemler üretebilmek için beşeri sermaye kullanmaktadır. Ara malları sektörü Ar-Ge sektörünün oluşturduğu bu yeni fikir ve yöntemlerin patentini alarak bu fikirlerle tasarlanmış yeni ürünlerin üretiminde monopol hakları kazanmaktadır. Son olarak bu yolla elde edilen ara mallar nihai çıktı sektörüne satılmaktadır. Dolayısıyla Ar-Ge sektörü sürdürülebilir büyümenin anahtar elemanıdır (Ulku, 2002:10).

Temelinde Ar-Ge faaliyetleri, Ar-Ge sektöründe kullanılan beşeri sermaye ve bu sektörün ürettiği yeni fikirler ve yöntemler olan Romer modeli, Solow modelinde dışsal olan teknolojik ilerlemeyi kar elde etmeyi uman araştırmacıların yeni fikir arayışlarını modele katarak içselleştirmektedir (Jones, 2002:97). Başka bir ifadeyle teknolojinin içselleştirilmesi, bireyler tarafından yeni bilgi üretimine yönelik yapılan bilinçli faaliyetlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Yeni bilgi üretimi sadece sabit maliyetleri arttırdığı için, onu tekrar üretme ve kullanmanın maliyeti çok düşüktür (Romer, 1990:72).

Modelde üretim fonksiyonu yaratıcı fikir stoku (A), fiziki sermaye stoku (K), beşeri sermaye stoku ve emek (L) girdileri kullanılarak nasıl çıktı üretildiğini göstermektedir. Emek nihai çıktı üretiminde istihdam edilirken, beşeri sermayenin bir kısmı nihai çıktı üretiminde (H_Y), bir kısmı ise Ar-Ge sektöründe yeni yaratıcı fikirlerin ve yöntemlerin üretiminde (H_A) çalışmaktadır. Beşeri sermaye arzının sabit olduğu varsayımı altında, üretimde kullanılan beşeri sermaye aşağıdaki şekilde bir kullanım kısıtına sahiptir:

$$H = H_Y + H_A \quad (1.46)$$

Romer'in modeli teknolojik gelişmeyi tanımlama şekli ile Solow'un modelinden farklılaşmaktadır. Romer, Solow'un modelinde sabit dışsal bir oranda büyüyen (A)'yı içselleştirmiştir. Modelde Ar-Ge sektöründe kullanılan girdiler, beşeri sermaye (H_A) ve yeni bilgi üretmek için gereken mevcut bilgi stokundan (A) oluşmaktadır. Dolayısıyla teknolojik ilerleme;

$$\dot{A} = \theta H_A A \quad (1.47)$$

Araştırmacıların yeni yaratıcı fikir üretme oranını gösteren verimlilik katsayısının θ ile temsil edildiği bu denkleme göre, teknolojik ilerlemeyi, yani yaratıcı fikir stokunda meydana gelen değişmeyi, verimlilik katsayısı ve Ar-Ge'de çalışanların sayısı belirlemektedir. Yaratıcı fikir üretme oranının, geçmişte keşfedilmiş yaratıcı fikirlerin araştırmacıların şimdiki üretkenliğini artırabilmesi veya azaltabilmesi bakımından yaratıcı bilgi stokuna bağlı olduğu düşünülebilir. Toplam yaratıcı bilgi stoku (A) ne kadar büyük olursa, Ar-Ge'de çalışanların verimliliği o kadar yüksek olmaktadır. Verimlilikteki artış ise Ar-Ge sektöründe çalışan beşeri sermaye miktarının artmasını sağlamaktadır. Bu sektörde kullanılan beşeri sermaye oranındaki artış ise daha yüksek bir yaratıcı fikir üretme oranına yol açarak birbirini besleyen bir süreç ortaya çıkarmaktadır.

Model nüfusun sabit bir kısmının yaratıcı fikir üretimi için Ar-Ge sektöründe çalıştığı durumda, kişi başına büyümenin teknolojik ilerlemeye bağlı olduğunu ifade etmektedir. Dengeli büyüme çizgisi boyunca herhangi bir x değişkeninin büyüme oranı g_x şeklinde ifade edildiğinde,

$$g_x = g_k = g_A \quad (1.48)$$

kişi başına çıktının, kişi başına sermayenin ve yaratıcı fikir stokunun dengeli büyüme çizgisi boyunca aynı oranda büyümeye devam edecekleri sonucuna ulaşılmaktadır. Bu durumda teknoloji büyüme oranının (g_A) ne olduğu önemli hale gelmektedir:

$$\frac{\dot{A}}{A} = g_A = \theta H_A \quad (1.49)$$

Dolayısıyla büyüme oranı bütün değişkenler için,

$$g_x = g_k = g_A = \theta H_A \quad (1.50)$$

şeklinde oluşmaktadır (Jones, 1995:761-769; Yardımcı, 2006:60-61; Van den Berg, 2001:212-213; Yeldan, 2010:230-232; Romer, 1990:80-83).

Modelde büyüme sürecinin oluşumunu sağlamak için yeni yaratıcı fikir sayısının artması gerekmektedir. Bu durum, artan dünya nüfusu içinde araştırmada çalışan kişi sayısının artmasıyla gerçekleşmektedir; çünkü daha çok araştırmacı modelde sürdürülebilir büyümeyi oluşturacak daha çok sayıda yaratıcı fikir anlamına gelmektedir (Jones, 2002:103; Yeldan, 2010:239). Ar-Ge sektöründe sağlanan ilerlemelerin ortaya çıkardığı yeni fikirler ve yöntemlerin bu sektördeki diğer araştırmacılar ve firmalar tarafından kullanılmasıyla ortaya çıkan yayılma etkisi, yatırım mallarındaki çeşitliliği artırarak verimlilik yükselmesi sağlamakta ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirmektedir. Modelin ulaştığı temel sonuçlardan bir diğerini de araştırma sektörüne ve beşeri sermayeye yapılan yatırımların piyasa teşvik mekanizması ile ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği düşüncesi oluşturmaktadır. Daha yüksek beşeri sermaye stokuna sahip ekonomiler daha hızlı büyümektedir. Buradan hareketle Romer, düşük beşeri sermaye düzeyinin gelişmemiş kapalı ekonomilerde büyüme gözlemlenememesinin açıklaması olabileceğini belirtmektedir (Romer, 1990:99).

1.3.3.2.2. Grossman ve Helpman'ın İçsel Büyüme Modeli

Ar-Ge temelli içsel büyüme modellerinden biri olan Gene M. Grossman ve Elhanan Helpman'ın (1989, 1991) modelleri, teknolojik yeniliklerin içselliğinden hareket etmektedir. Grossman ve Helpman teknolojik yeniliklere dayalı bu büyüme modellerinde büyümenin kaynakları incelenirken, Ar-Ge sektörünün ürettiği yeni teknolojiler ile ürün çeşitliğinde ve malların kalitesinde ortaya çıkan artış ile kamu malı özelliğine sahip bilgi olmak üzere iki kaynaktan yola çıkılmaktadır.

Romer'in içsel büyüme modelinde olduğu gibi ekonomik aktörlerin bilinçli davranışlarının sonucu olarak oluşan kar beklentilerine dayanan içsel teknolojik yenilikler, uzun dönemde kar oranlarının düşmemesini sağlamakta ve

bu yeniliklerden kaynaklanan verimlilik artışları uzun dönemde ekonomik büyümeye kaynaklık etmektedir (Acemoğlu, 2009:571). Ürün yeniliklerine odaklanan modelde, Ar-Ge sektörü ekonomideki mevcut ürünlerin niteliklerini geliştirerek ve ürettiği yeni teknolojiler ile ürün çeşitliliğini artırarak, bireylerin farklı çeşitlerdeki bu ürünleri tüketerek yüksek bir fayda düzeyine ulaşmasına ve ekonomik büyümeye kaynaklık etmektedir. Bununla birlikte modelde ürün çeşitliliği Romer'in modelindeki aksine her yeni ürünün bir sonraki ürün için bilgi stoku oluşturmasıyla değil, her ürünün kendi sahip olduğu bilgi stokuyla oluşabilmektedir (Grossman ve Helpman, 1991:519-520).

Modelde bilginin kamu malı niteliği taşıması nedeniyle, bir çeşit bilgi olarak tanımlanan teknoloji de dışlanamama¹⁰ ve rekabet dışı olma¹¹ özelliklerine sahiptir. Kamu malı olmasından kaynaklanan bu iki özellik sayesinde teknolojik yenilikler sektörler ve üreticiler arasında bilgi taşmaları yoluyla yayılarak ekonomik büyüme sürecine yarar sağlamaktadır (Grossman ve Helpman, 1991:518).

Grossman ve Helpman Ar-Ge sektörünün gerçekleştirdiği teknolojik yeniliklerin ülkelere dış ticarete karşılaştırmalı bir üstünlük sağladığı argümanından hareketle ekonomik büyümeyi dış ticaretle ilişkilendirmektedir. Ülkelerin gerçekleştirdikleri Ar-Ge yatırımları ve bu yatırımların miktarına ve yapısına bağlı olarak ortaya çıkan yeniliklerin dış ticaretin yapısını belirlediği sistemde, Ar-Ge yatırımlarına yeterli kaynak ayırmayan az gelişmiş ekonomiler dışa açıklık oranlarını artırarak eriştikleri yüksek serbestlik ile ihtiyaç duydukları teknolojiyi gelişmiş ekonomilerden transfer etme olanağına sahip olmaktadır. Ancak ülkeler arasındaki bu teknoloji transferinin kendiliğinden gerçekleşmemesi nedeniyle, bu transferlerde az gelişmiş ekonomilerin teknoloji transferlerine yönelik teşvikleri ve çok uluslu şirketlere sağladıkları imkanlar, dolayısıyla az gelişmiş ekonomilerin uyguladıkları politikalar önem kazanmaktadır (Grossman ve Helpman, 1991:43). Dış ticaret bilginin ülkeler arasında geçişini kolaylaştırarak, yenilikçi faaliyetlerin gerçekleştiği Ar-Ge sektöründe verimliliği artırmakta ve böylece ekonomilerde büyüme artışları gerçekleşmektedir (Schiff,

¹⁰ Geliştirilen teknolojik bilginin herkes tarafından karşılıksız kullanımının engellenememesi durumunu ifade etmektedir.

¹¹ Teknolojik bilginin biri tarafından kullanımının başkalarının kullanımını engellemesi durumunu ifade etmektedir.

1999:17). Bununla birlikte ülkelerin uyguladıkları korumacı politikalar sonucu harcamalar Ar-Ge sektöründen tüketim mallarına kaydırmakta ve kaynaklar bilgi üretiminde kullanılmak yerine nihai mal üretim sektörüne aktarılmaktadır. Bu durum büyümenin itici gücü olan teknolojik yeniliklerin düşmesine ve uzun dönemde büyümenin olumsuz yönde etkilenmesine sebep olmaktadır.

1.3.3.2.3. Aghion ve Howitt'in Schumpeterci İçsel Büyüme Modeli

Philippe Aghion and Peter Howitt 1992 yılında yayınladıkları “A Model of Growth Through Creative Destruction” çalışmalarında Schumpeter'in yaratıcı yıkım görüşünden hareketle teknolojik yeniliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini yaratıcı yıkım sürecine dayanarak açıklayan bir içsel büyüme modeli geliştirmişlerdir. Aghion ve Howitt modellerinde, içsel büyüme literatüründe fazla dikkate alınmayan bir kanal olarak ürün kalitesini artıran endüstriyel yeniliklere yer vermektedir (Aghion ve Howitt, 1992:323). İşgücünün, istihdam alanlarına ve beceri durumlarına göre üç kategoriye ayrılarak eğitimsiz işgücünün sadece tüketim malı üretiminde, eğitilmiş işgücünün araştırma ya da ara malı sektöründe ve uzmanlaşmış işgücünün ise sadece araştırmada kullanıldığı ve Schumpeter'den hareketle bireysel yeniliklerin ekonominin tamamını etkileyecek ölçüde önemli olduğunun varsayıldığı modele göre, büyümenin kaynağını rekabetçi Ar-Ge sektöründe ortaya çıkan dikey teknolojik yenilikler oluşturmaktadır.

Yeni teknolojik ürünlerin ve yöntemlerin geliştirildiği Ar-Ge sektöründe ekonominin herhangi bir döneminde $[\lambda\phi(n,R)]$ kadarlık bir yenilik artışı gerçekleşmektedir. Burada n , Ar-Ge sektöründe kullanılan vasıflı işgücünü, λ sabit bir parametreyi temsil ederken, ϕ sabit getiriye sahip Ar-Ge üretim teknolojisini göstermektedir. Ekonomik büyümenin yeni teknolojik geliştirme sürecine bağlı olduğu bu modellemede, Ar-Ge sektöründe yalnızca vasıflı işgücünün istihdam edilmesi bakımından büyüme sürecinde vasıflı işgücünün artırılması önemli hale gelmektedir (Aghion-Howitt, 1992:325-326).

Ar-Ge sektöründe ortaya çıkan yeni ürün ve yöntemler ekonomide daha iyi ürünlerin üretilmesini sağlamakta ve eski ürünler yok olarak bunların yerini daha iyi olan yenileri almaktadır. Bu anlamda Ar-Ge sektörünün faaliyetleri sonucunda üretilen yenilikler ve bu yeniliklerin mevcut ürünlerin kalitesinde sağladığı artışlar

ardışık bir gelişim süreci izlemektedir. Birbirini takip eden yenilikler arasında gerçekleşen bu yaratıcı yıkım süreci nedeniyle bir önceki dönemde yapılan araştırmalar ve gerçekleştirilen yenilikler, bir sonraki döneme negatif olarak bağlanmaktadır (Aghion ve Howitt, 1992:324). Bu iki Ar-Ge dönemi arasındaki fonksiyonel ilişki, ekonomide tek ve sabit durağan durum dengesinin oluşmasına yol açmaktadır. Vasıflı işgücünün, nihai çıktı üretim sektörü ve Ar-Ge sektörü arasındaki dağılımında bir değişme olmadığı ve GSYİH'nın rassal olarak arttığı durağan durum büyüme süreci, optimaliteyi sağlayan koşulların ortadan kalkmasına bağlı olarak en uygun büyümeyi sağlamayabilmektedir. Firmaların yenilikleri çalarak taklit etmesi optimal altı büyümeyi artırmakla birlikte, gelecek dönemde yapılacak AR-GE yatırımlarını azaltıcı etkiler yapacaktır (Ateş, 1998:46; Ulku, 2002:11-12).

Modelde ekonomik büyüme, teknolojik yenilikler oluşturan Ar-Ge sektöründeki firmalar arasındaki patent rekabetinin bir sonucu olarak gerçekleşen teknolojik ilerlemeden kaynaklanmaktadır. Yenilik ortaya koyan bir firma sektörde kendisine monopol bir güç kazandıran patent hakkı elde etmekte, bununla birlikte yenilikten kaynaklanan bu monopolcü gücün sağladığı kar beklentisi diğer firmaları da harekete geçirmektedir. Farklı bir firmanın oluşturacağı bir teknolojik yenilikle birlikte monopol konumundaki firmanın bu gücü de sona ermektedir. Bu durum yeni teknolojilerin geliştirilmesini teşvik ederek ekonomik büyüme sürecine katkı sağlamaktadır.

Modelde, ekonomide büyüme sağlayacak teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasında, Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan girdilerin payı etkilidir. Bu bakımdan istihdam alanlarına ve becerilerine göre üçe ayrılan işgücü içerisinde araştırma faaliyetlerinde istihdam edilen eğitilmiş işgücü, bir araştırma faaliyeti girdisi olarak önemli hale gelmektedir. Modele göre, Ar-Ge sektöründe hiç eğitilmiş işgücü kullanmayan bir ekonomide büyüme olmayacaktır. N , ekonomideki toplam eğitilmiş -vasıflı- işgücü; r faiz oranı, γ yenilik oranı, a monopol gücü, \hat{n} ekonominin durağan durum dengesinde Ar-Ge sektöründe istihdam edilen vasıflı işgücü ve λ bir sabit iken, ekonominin kararlı durağan durum dengeli büyümesi,

$$1 = \frac{\lambda \gamma \frac{(1-a)}{a} (N - \hat{n})}{r + \lambda \hat{n}} \quad (1.51)$$

denkleminde hareketle belirlenmektedir. Toplam eğitimli işgücü oranında, yenilik hacminde meydana gelen artışlar eğitimli işgücü büyüme oranını artırırken; faiz oranındaki bir artış azaltacaktır. ϕ sabit getiriye sahip içbükey Ar-Ge üretim teknolojisini ifade ediyorken, ekonominin ortalama büyüme oranı,

$$AGR = \lambda \phi(\hat{n}) \ln \gamma \quad (1.52)$$

şeklinde verilmektedir (Aghion ve Howitt, 1992:336). Dolayısıyla eğitimli işgücü büyüme oranındaki değişimler ortalama büyüme oranında da aynı yönlü etkiler ortaya çıkarmaktadır. Böylece Ar-Ge sektöründe istihdam edilen eğitimli işgücünün bilgi ve becerisindeki artışlar maliyetleri azaltıp, araştırmalardan elde edilen getiriye artırarak ekonomik büyüme sürecine katkı sağlamaktadır.

1.3.3.3. Beşeri Sermayeye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri

İçsel büyüme modellerinin ortak çıkış noktalarından birisi, fizikî sermayeye çok uzun yıllardır verilen önemin abartılı olduğu, uzun vadeli büyüme açısından asıl önemli olan üretim faktörünün beşeri sermaye olduğu biçimindedir (Kibritçioğlu, 1998:223). Beşeri sermayeye dayalı içsel büyüme modelleri, insanlardaki bilgi ve beceri birikimi olarak tanımlanabilen beşeri sermayeyi fiziksel sermaye gibi ekonomik büyüme sürecine katmaktadır (Romer, 2006:133). Beşeri sermayeyi teknolojik bilgi ya da eğitilmiş işgücü olarak ele alan diğer modellerin aksine bu modeller, beşeri sermayeye doğrudan bir rol yükleyerek fiziki ve beşeri sermayenin teknolojik gelişmeleri ortaya çıkaracağını ve bu sermaye birikimlerinin ekonomide pozitif dışsallıklar yoluyla teknolojik bilginin yayılmasını sağlayacağını ortaya koymaktadırlar. Beşeri sermaye ve büyüme arasındaki ilişki Schultz'un (1963) çalışmasıyla başlamış; Lucas (1988), Rebelo (1991), Mankiw, Romer ve Weil (1992) beşeri sermayeyi fiziksel sermaye ile birlikte ayrı bir üretim faktörü olarak ele almışlardır.

1.3.3.3.1. Lucas'ın Beşeri Sermaye Modeli

Robert E. Lucas 1988 yılında yayınladığı “On The Mechanics of Economic Development” adlı çalışmasında uzun dönemli büyümenin kaynağı olarak beşeri sermayeyi ele almaktadır. Emeğin sahip olduğu bilgi ve becerilerin toplamı olarak ifade edilebilecek beşeri sermaye, Lucas'a göre (1988:25) ekonomik büyümede önemli bir role sahiptir. Beşeri sermayedeki bir artış bir yandan kendi verimliliğini artırırken, diğer yandan diğer üretim faktörlerinin verimliliğine katkıda bulunmaktadır (Kibritçioğlu, 1998:224).

Lucas bireylerin beşeri sermaye birikimi için ayırdıkları zamanı esas alarak oluşturduğu ve neoklasik piyasa koşullarının geçerli olduğu bir ekonomi üzerinden geliştirdiği modelinde, Schultz (1963) ve Becker'in (1964) beşeri sermaye kavramından ve Arrow (1962) ve Romer'in (1986) esaslarından hareket etmektedir (Lucas, 1988:17). Bireylerin sahip oldukları zamanı üretim ve öğrenme arasında nasıl dağıttıklarının önemli olduğu modelde, beşeri sermaye bireyler öğrenmeye zaman ayırdıkları için zaman içerisinde büyümekte ve bu durum üretimin ilerleyen dönemlerinde verimliliği artırmaktadır.

Teknolojinin sabit olduğu ve ölçeğe göre sabit getirinin geçerli olduğu üretim fonksiyonunda (h) kadarlık beceri düzeyine sahip bireyler zamanlarının (u) kadarını üretime, $(1-u)$ kadarını da beşeri sermaye birikimini sağlayacak öğrenmeye ayırmaktadır. Buradan hareketle Lucas'ın modelinin iki temel eşitliği tanımlanabilmektedir:

$$y = k^\beta (uH)^{1-\beta} \quad (1.53)$$

k 'nın fiziksel sermaye stokunu temsil ettiği $(\dot{k} = y - c)$ (1.54) eşitliği, mevcut beşeri sermayenin üretimi nasıl etkilediğini gösteriyorken;

$$\dot{H} = \delta H(1-u), \quad \delta > 0 \quad (1.54)$$

eşitliği ise öğrenmeye ayrılan zamanın beşeri sermaye birikimini nasıl etkilediğini göstermektedir.¹² Beşeri sermayenin zaman içindeki bu değişimi bireylerin çalışmaya ayıracakları zamanın belirlenmesinde etkili olmaktadır. Birey aşağıdaki fayda fonksiyonunu maksimize etmeye çalışmaktadır:

$$\max_u \left\{ \frac{(H_1 u)^{1-\sigma}}{1-\sigma} + \beta \frac{(H_2)^{1-\sigma}}{1-\sigma} \right\} \quad (1.55)$$

β 'nin iskonto oranını ve σ 'nın nispi riskten kaçınma oranını¹³ temsil ettiği bu fonksiyonda maksimizasyon için birinci sıra koşulu uygulandığında

$$u^{-\sigma} - \beta \delta [1 + \delta(1-u)]^{-\sigma} = 0$$

$$\rightarrow u = u^* = \frac{1}{\delta + (\beta \delta)^{1/\sigma}} \quad (1.56)$$

sonucuna ulaşılmaktadır. Beşeri sermaye birikiminin mevcut beşeri sermaye stokuna göre sabit getiriyi içerdiği varsayımından hareketle durağan durum büyüme oranı

$$g = \delta(1-u^*) \quad (1.57)$$

eşit olmaktadır. u^* bireylerin zamanlarının öğrenme ve üretim arasındaki dağılımını göstermektedir. Öğrenme çabası, dolayısıyla sermaye birikimi bireylerin zaman tercihlerine (β) ve öğrenmenin üretkenliğine (δ) bağlı olarak pozitif veya negatif olabilmektedir. Buna göre (1.56) ve (1.57) eşitlikleri birlikte değerlendirildiğinde modelde ekonomik büyümenin öğrenmenin üretkenliği ve bireylerin zaman tercihlerine göre pozitif veya negatif olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Aghion ve Howitt, 2009:294-295). Çalışanlar zamanlarının tamamını bugünkü üretimi gerçekleştirmek için kullandıklarında becerilerini geliştirmeye zaman ayırmamaları nedeniyle kaynağı eğitim olan beşeri sermaye birikimi olmazken; tam aksine olduğu bir durumda ise bireyler zamanlarının tamamını beceri düzeylerini artırmaya ayırmışlardır, dolayısıyla beşeri sermaye

¹² Beşeri sermaye birikiminin birincil kaynağının yaparak öğrenme olması durumunda (1.56) eşitliği, $\dot{h} = \delta h u$ biçiminde olur. Bu durum, beşeri sermayedeki büyümenin üretimle artacağı anlamına gelmektedir (Aghion ve Howitt, 2009: 293).

¹³ Relative Risk Aversion Rate

maksimum düzeyde büyümekte ve ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir (Lucas, 1988:17-19). Diğer yandan, beşeri sermaye birikimindeki artışın diğer üretim faktörlerinin verimliliğine yaptığı katkının dışsal etki olarak tanımlandığı modelde, çok sayıda insanın bir arada buldukları ortamlarda birlikte çalışma eğiliminin artmasına bağlı olarak ortaya çıkacak bilgi alışverişinin dışsallık yaratacağı düşünülmektedir. Buradan hareketle modele göre ekonomik büyümenin açıklanmasında, beşeri sermaye birikiminin hızı ve ekonomideki dışsallığın derecesi etkili olacaktır (Jones, 2002:160-161; Dutt, 2001:10; Schenck, 2012:54-55; Kibritçioğlu, 1998:223-225; Van den Berg, 2001:407-408).

Eğitilmiş emeğin yeni teknolojilerin geliştirilmesi, bunlara uyum sağlaması ve fiziki sermaye yatırımlarını artırması bakımından beşeri sermayenin büyüme sürecinde taşıdığı önem, devletin bu konuyla ilgili üstleneceği görevin de önemini ortaya koymaktadır. Modele göre hükümetler eğitime ve teknolojik altyapıya yatırımlar yaparak beşeri sermaye birikiminde pozitif etkiler yaratmakta ve ekonomik büyümeyi artırabilmektedir. Bu nedenle devlet bireylerin beceri düzeyini artıracak ve yüksek düzeyde okullaşmayı sağlayacak kamu politikaları izlemelidir (Lucas, 1988:3-42).

1.3.3.3.2. Rebelo'nun AK Büyüme Modeli

Solow büyüme modelinin özel bir şekli olarak Sergio Rebelo tarafından "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth" (1991) adlı çalışmasında geliştirmiş olan AK büyüme modeli, sermayenin azalan marjinal getirisi varsayımını kaldırarak, teknolojik gelişmenin dışsal olmadığı durumda uzun dönemde kişi başına büyümenin sürdürülebileceğini göstermektedir. Rebelo'ya göre, fiziki sermaye/beşeri sermaye oranının azalması, dolayısıyla beşeri sermaye oranının artması ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır.

Ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklılıklarının oluşumunda uygulanan iktisat politikalarının etkisini de göz önünde bulunduran modelde neoklasik üretim fonksiyonunda dışsal olarak ele alınan teknolojik ilerlemeyi model içinde açıklayan bir Cobb-Douglass üretim fonksiyonu kullanılmaktadır. A'nın dışsal teknolojik ilerlemeyi gösterdiği bu üretim fonksiyonu;

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (\beta = 1 - \alpha) \text{ ve } (\alpha = 1)$$

$$\rightarrow Y = AK \quad (1.58)$$

biçiminde oluşmaktadır. Sermaye ile çıktı düzeyi arasında doğrusal bir ilişki kuran ve sermaye faktörünü fiziksel ve beşeri sermayeyi, yaparak öğrenmeyi de içerecek şekilde geniş kapsamlı olarak ele alan modelde üretim ϕ_t kadar fiziksel sermaye ve $N_t H_t$ kadar beşeri sermaye ile yapılmaktadır. Dolayısıyla ekonomide üretim,

$$A_t (\phi_t K_t)^{1-\gamma} (N_t H_t)^\gamma = C_t + I_t \quad (1.59)$$

kısıtıyla yapılmaktadır. Fiziksel sermayenin δ oranında aşındığı modelde fiziksel ve beşeri sermaye birikim denklemleri sırasıyla,

$$\dot{K}_t = I_t - \delta K_t \quad (1.60)$$

$$\dot{H}_t = A_2 [K_t (1 - \phi)]^{1-\beta} [(1 - L - N_t) H_t]^\beta - \delta H_t \quad (1.61)$$

şeklinde olmaktadır. Buna göre, dışsallıkların olmadığı bu ekonomide fiziksel sermaye beşeri sermaye üretiminde kullanılmaktadır; fiziksel sermayenin bu iki sektör arasındaki optimal dağılımı ise fiziksel ve beşeri sermayenin marjinal ürünlerinin eşitlenmesiyle sağlanmaktadır. Durağan durum büyüme sürecinde ekonomide tüketim, yatırım, fiziksel sermaye ve beşeri sermaye aynı oranda büyümektedirler. Bu modelde ekonomik büyümenin gerçekleşmesi teknoloji ya da nüfus değişkenlerinin dışsal olarak büyüdüğü varsayımı olmaksızın sağlanabilmektedir. Tasarruf oranı ve nüfus gibi davranışsal faktörler ve dışsal teknolojik gelişme olmaksızın teknoloji faktörü uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif etkilemekte ve bu faktörler uzun dönemde yalnızca düzey etkisine değil, büyüme etkisine yol açarak uzun dönemli büyüme oranında değişimler olmasını sağlamaktadır (Jones, 2002:157; Rebelo, 1991:519-520).

1.3.3.3.3. Mankiw-Romer-Weil'in Beşeri Sermaye Modeli (Beşeri Sermaye ile Genişletilmiş Solow Modeli)

Gregory Mankiw, David Romer ve David Weil (MRW) 1992 yılında yayınlanan "A Contribution to The Empirics of Economic Growth" adlı çalışmalarında ekonomik büyümeyi açıklayabilmek için beşeri sermaye

değişkenini Solow modeline eklemişler ve “genişletilmiş Solow modeline” ulaşmışlardır. Buna göre Solow modelinin ulaştığı ampirik sonuçlar başarılı olmakla birlikte, bireylerin sahip oldukları eğitim ve beceri düzeyini ifade eden beşeri sermayenin modele dahil edilmesi, modelin sonuçlarını gerçekle daha uyumlu hale getirmektedir (Mankiw vd., 1992:420; Jones, 2002:54-55).

MRW, Solow modelinin uzun dönem durağan dengede kişi başına çıktı düzeyinin tasarruf oranıyla pozitif, nüfus büyüme oranıyla negatif bir korelasyona sahip olduğu temel sonuçlarını desteklemektedir (Bernanke ve Gürkaynak, 2001:11). Bununla birlikte fiziki sermaye birikimi gibi beşeri sermaye birikimini de içeren genişletilmiş bir Solow modelinin ülkeler arası farklılıkların mükemmel biçimde açıklayabileceğini belirtmektedir (Mankiw vd., 1992:407). Beşeri sermayenin modele dahil edilmemesi, tahmin edilen tasarruf oranının ve nüfus artış hızının çok yüksek değerlere sahip olmasının etkilerinin çok büyük olmasını iki sebeple açıklayabilmektedir. Buna göre ilk olarak, beşeri sermayenin veri bir değerinde tasarruf oranının daha yüksek ve nüfus artış hızının daha düşük değere sahip olması gelirin daha yüksek oranda büyümesine yol açmakta ve bu durum ise beşeri sermaye düzeyinin daha hızlı büyümesine neden olmaktadır. İkinci olarak ise, beşeri sermaye birikiminin tasarruf oranı ve nüfus artış hızı ile ilişkili olabilmesi mümkün olduğundan, beşeri sermayenin modelden çıkarılması bu değişkenlerin tahmin değerlerini sapmalı hale getirebilmektedir (Mankiw vd.,1992:408).

Mankiw, Romer ve Weil, Solow modelini test ettikleri modellerinde ölçeğe göre sabit getirili Cobb Douglass üretim fonksiyonunu beşeri sermayeyi de dahil ederek; şu şekilde tanımlamaktadırlar:

$$Y = K^{\alpha} H^{\beta} (AL)^{1-\alpha-\beta}, (0 < \alpha, \beta < 1 \text{ ve } \alpha + \beta < 1) \quad (1.62)$$

Üretim fonksiyonu kişi başına değerlerle ifade edildiğinde,

$$y = k^{\alpha} h^{\beta} \quad (1.63)$$

denkleminde ulaşılmaktadır. k 'nın etkin emek birimi başına fiziksel sermayeyi ve h 'nin etkin emek başına beşeri sermayeyi gösterdiği modelde fiziki sermaye birikimi ve beşeri sermaye birikimi aynı şekilde meydana gelmektedir. Beşeri

sermaye sıklıkla eğitim, öğretim ve kendi kendine öğrenmeye yapılan belirli yatırımların sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla fiziki sermayenin yaratım süreci gibi beşeri sermayenin yaratımı da yatırımları içermektedir. Ayrıca, fiziki sermaye gibi, beşeri sermaye de aşınmaya uğramaktadır. Beşeri sermayenin aşınması, insanların anılarını unutması, hafızalarını yenilememeleri sonucu sahip oldukları becerileri kaybetmeleri ve sonsuza kadar yaşamamaları nedeniyle gerçekleşmektedir. Beşeri sermayede gerçekleşen bu aşınmalar ise fiziki sermayede gerçekleşen aşınmalar ile aynı oranda olmaktadır. Buradan hareketle, s_k gelirden fiziksel sermaye birikimi için ayrılan payı, s_h ise gelirden beşeri sermaye birikimi için ayrılan payı gösteriyorken, fiziki ve beşeri sermaye birikim denklemleri şu şekilde oluşmaktadır:

$$\begin{aligned}\dot{k} &= s_k y - (n + g + \delta)k = s_k k^\alpha h^\beta - (n + g + \delta)k \\ \dot{h} &= s_h y - (n + g + \delta)h = s_h k^\alpha h^\beta - (n + g + \delta)h\end{aligned}\quad (1.64)$$

Kişi başına etkin fiziksel ve beşeri sermaye stoklarında değişme olmaması durumunda ($\dot{k} = 0, \dot{h} = 0$), ekonominin durağan durumdaki kişi başına etkin stokları arasındaki ilişki,

$$k = \left[\frac{s_k}{(n + g + \delta)} \right]^{\frac{1}{1-\alpha}} h^{\frac{\beta}{1-\alpha}} \quad (1.65)$$

eşitliğiyle ifade edilmektedir. Buradan hareketle durağan durum dengeli büyüme sürecinde sırasıyla fiziksel ve beşeri sermayenin durağan durum dengelerine ulaşılabilir:

$$k^* = \left[(s_k^{1-\beta} s_h^\beta) / (n + g + \delta) \right]^{1-\alpha-\beta} \quad (1.66)$$

$$h^* = \left[(s_k^\alpha s_h^{1-\alpha}) / (n + g + \delta) \right]^{1-\alpha-\beta} \quad (1.67)$$

Solow'un temel tahminleri tasarruf oranı ve nüfus büyüme hızının reel gelir üzerindeki etkisini incelemektedir. (1.66) ve (1.67) nolu denklemleri üretim fonksiyonunda yerine koyup, logaritmaları alındığında kişi başına çıktının durağan durum değeri bulunmaktadır:

$$y^* = \left[(s_k^\alpha s_h^\beta) / (n + g + \delta)^{\alpha+\beta} \right]^{-\alpha-\beta} \quad (1.68)$$

Dolayısıyla modele göre, ekonomilerin kişi başına gelir düzeylerindeki değişimin belirlenmesinde, nüfus artış hızı, tasarruf oranı ve fiziksel sermaye ile birlikte beşeri sermaye de önemli bir faktör olmaktadır. (Mankiw vd., 1992:416-422; Aghion ve Howitt, 2009:289-290; Schenck, 2012:13-15; Ateş, 1998:112-113; Van den Berg, 2001:162-163; Acemoğlu, 2009:125-127). Ülkeler arası gelir farklılıklarını beşeri sermayeyi analize dahil ederek açıklayan modele göre yüksek fiziksel sermaye yatırım oranına sahip, beceri kazanmaya ve öğrenmeye daha fazla zaman harcayarak yüksek beşeri sermaye birikimi elde eden, nüfus artış hızları düşük ve teknolojileri gelişmiş ekonomiler daha yüksek gelir düzeyine ulaşabilmektedirler (Jones, 2002:56; Mankiw vd., 1992:433). Bu bakımdan, pozitif beşeri sermaye birikimini gerçekleştiren ve sürdürebilen hükümet politikaları, ekonomide uzun dönemde de pozitif bir büyüme gerçekleşmesini sağlayabilmektedir (Aghion ve Howitt, 2009:290).

1.3.3.4. Barro'nun Kamu Politikaları Modeli

İçsel büyüme modellerine farklı bir yaklaşım olarak büyümenin yalnızca teknolojik gelişmeler ve beşeri sermaye ile değil; kamu altyapı yatırımları ve kamu politikaları ile de açıklanabileceği düşüncesini geliştiren Robert J. Barro, 1990 yılında yayınladığı “Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth” çalışmasında ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Modelde ekonomik büyümeyi artırıcı pozitif etki içsel büyüme modeline üretim girdisi olarak dahil edilen verimli kamu harcamalarından kaynaklanmakla birlikte, Barro ayrıca hükümet harcamalarının ekonomik büyüme için olumsuz etki yaratabileceğini de savunmaktadır (Fadlalla, 2000:31). Buna göre, kar amacı gütmeyen ve temsili hane halkının fayda fonksiyonunu en üst düzeye çıkartan politikalardan kaynaklı hükümet harcamaları ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilerken, hükümet harcamalarının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği durum ise genel anlamda özel tasarruflardaki vergilendirmeden kaynaklanan azalma ile açıklanmaktadır.

Modelde hükümetin tüm ekonomik karar birimlerine çeşitli hizmetleri karşılığı olmadan üreterek vermesinden kaynaklanan talep tıkanıklarının ve

dışsallıkların olmadığı varsayılmıştır. Bu durumda özel sektördeki firmaların üretimi, kişi başına sermaye ve kişi başına kamu harcamaları birlikte dikkate alındıklarında ölçeğe göre azalan değil, sabit ya da artan getirilidir. Buradan hareketle kamusal mal ve hizmetlerin ücretsiz sağlandığı varsayımı altında, sermaye girdisi diğer içsel büyüme modellerinde olduğu gibi geniş ölçekli olarak ele alındığı Cobb-Douglas üretim fonksiyonu aşağıdaki şekilde olmaktadır (Ateş, 1998:149-150):

$$y = \phi(k, g) = Ak^{1-\alpha} g^\alpha$$

$$\rightarrow y/k = \phi(g/k) = A(g/k)^\alpha, \quad 0 < \alpha < 1 \quad (1.69)$$

y 'nin kişi başına çıktısı, k 'nin kişi başına sermayeyi, g 'nin kişi başına kamu harcamalarını ve α 'nın ise kamu hizmetlerinin özel hizmetlere göre verimliliğini ifade ettiği tek sektörlü modelde hükümetin tek gelirin gelir vergisi, tek giderinin ise kamu malı arzı olduğu ve bütçenin denk tutulduğu kabul edilmektedir (Yülek, 2007:10). Denk bütçe politikasının izlenmesinin bir sonucu olarak kamu malı arzı seviyesi, sermaye stoku ile ilişkilendirilmektedir. Bu nedenle özel sektör yatırımları bir yandan sermaye stokunu artırırken, diğer yandan artan vergi gelirleri denk bütçe sayesinde kamu malı arzını artırmaktadır. Kamu malı arzının artmasıyla oluşan kamu harcamalarının rolü özel yatırımların girdisi olmaktadır. Toplumdaki bireyler kamu harcamalarından yararlandıkları için, kamu harcamaları hükümet politikaları ve büyüme arasında pozitif ilişki kurmaktadır. Buna göre, kamu harcamaları ve sermaye birlikte ölçeğe göre sabit getiriye sahip olmakla birlikte, sermayenin ayrı bir girdi olarak azalan getiriye tabi olması, özel sermaye artışına paralel kamu harcamalarının olmamasının üretimde azalan getirilere sebep olmasına yol açacaktır. Bununla birlikte modele göre devlet, üretken sektörlerdeki girdiler için tamamlayıcı olan kamusal mal ve hizmetleri üreterek, eğitim alanındaki yatırımları artırarak ve gelişme sektörüne sağladığı teşviklerle bilginin üretilmesini ve yayılmasını sağlayarak ekonomik büyüme sürecine katkıda bulunmaktadır.

Neoklasik büyüme yaklaşımının dışsal etkilerle açıkladığı büyüme sürecini ekonominin içsel güçleriyle açıklayan ve büyümenin kaynaklarının içsel olarak belirlenmesi üzerinde duran içsel büyüme modelleri, Solow modelinden farklı

biçimde büyüme sürecinin devamlılığının sağlanabileceğini ortaya koymaktadır. Ekonomik büyümenin sermaye, emek gibi üretim faktörlerinin yanı sıra kaynakları ile birlikte içselleştirilen teknoloji faktörü ile gelir ve nüfus istatistikleri arasında kurulan ilişki üzerinden belirlendiği içsel büyüme modellerine göre, fiziksel ve beşeri sermaye birikiminden kaynaklı dışsallıklar sürekli durağan durum dengesine neden olmakta ve büyüme ve gelir farklılıkları teknolojik ilerleme ve yeniliklere ayrılan kaynak miktarındaki farklılıklarla açıklanmaktadır (Acemoğlu vd., 2005:388). Bununla birlikte, toplumların kurumsal özellikleri ve sosyal farklılıklarına Harrod-Domar ve Solow büyüme modellerine benzer biçimde yer vermemişlerdir (Güvel, 2011:113). Bu durum ekonomik büyümenin dinamiklerini ve büyüme farklılıklarını açıklama konusunda, toplumların ekonomik yapılarının yanında sosyal ve politik yapılarını da dikkate alan alternatif yaklaşımların ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

1.4. Ekonomik Büyüme Kurumsal Yaklaşım

Ekonomik büyüme literatürü boyunca ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının nedenlerinin ortaya konulmasına yönelik geliştirilen modeller, teknolojik donanım farklılıkları, kişi başına düşen fiziki ve beşeri sermaye farklılıkları üzerinde durmaktadır. Bu yaklaşım ülkeler arasındaki ekonomik büyüme ve gelir farklılıklarının potansiyel kaynaklarını ortaya koymak için iyi bir başlangıç noktası olmakla birlikte; toplumların bu farklılıkları kapatmak ve daha hızlı büyümek için teknolojilerini neden geliştirmedeği, fiziki sermayeye neden daha çok yatırım yapmadığı ve neden beşeri sermaye birikimini artırmadığı gibi sorulara yol açmaktadır (Acemoğlu, 2009:169).

İktisadi dünyanın temelinde çağın tipik insanların davranış biçimleri, tercihleri ve bütün bunların toplam ifadesi olan yaşayış normları yatmaktadır (Ülgener, 1983:15). Dolayısıyla ekonomik büyüme, kıt kaynakların etkin kullanımı sorununun ötesinde toplumun sosyal, kültürel ve politik yapıları olan formel ve enformel kurumlar ile insan ve doğa ile ilgili temel bir problem oluşturmaktadır (Güvel, 2011:115). Tasarruf, yatırım, fiziki ve beşeri sermaye, teknolojik donanım; büyüme sürecinde oluşturan önemli değişkenler olmakla birlikte, bu değişkenlerin büyüme sürecini nasıl etkilediği ekonominin sahip olduğu kurumsal yapı tarafından belirlenmektedir. Bu anlamda ekonomik

büyümeyi açıklayan teorilerin iktisadi faktörler üzerine yaptığı vurgunun değiştirilerek, ülkelerin farklı ekonomik büyüme oranlarına ulaşmalarının temelinde yatan kurumsal yapıya bakılması gerekmektedir (Hodgson, 2009:3-4; North, 2010:175-176). Refah, mülkiyet ve kurumlara ilişkin analizlerin temelini oluşturduğu kurumsal iktisat yaklaşımı, zaman içinde çeşitli görüş farklılaşmalarının oluşmasıyla literatürde eski ve yeni kurumsal iktisat olarak ayrılmıştır.

1.4.1. Eski Kurumsal İktisat

Ekonomistlerin kurumlara olan ilgisi yeni değildir. Kurumsal iktisat kavramı ilk olarak 1919 yılında Walton Hamilton tarafından kullanılmakla birlikte (Ruthherfood, 2001:180), kurumsal iktisadın temelleri on dokuzuncu yüzyılın ortalarına kadar uzanmaktadır (Ollila, 2009:21). 1840 ve 1930 yılları arasında başarılı varlığını sürdüren Alman Tarih Okulu (*German Historical School*) ve Birinci Dünya Savaşı ve İkinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde Amerika'da baskın olan Amerikalı kurumsalcılar kurumların doğası ve ekonomik rolünün analizlerinin merkezi konularından biri olarak ele almışlardır (Hodgson, 2009:4).

Yirminci yüzyılın başlarında neoklasik iktisadın görüşlerine ve Marksist düşünceye alternatif düşüncelerle ortaya atılan eski kurumsal iktisadın kurucusu olarak T.B. Veblen kabul edilmektedir. İktisadı disiplinler arası bir bilim olarak gören ve sosyoloji, psikoloji, siyaset gibi bilimlerden ayrı olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ortaya koyan bu düşüncenin diğer en önemli temsilcilerini W.C. Mitchell, J.R. Commons, G.V. Schmoller ve J. M. Clark oluşturmaktadır. Wesley C. Mitchell kurumları, yaygın kabul gören, iyi düzeyde standartlaştırılmış sosyal alışkanlıklar olarak tanımlarken, W. Hamilton ise kurumların, sürekliliği olan düşünce ve eylem tarzı olduğunu ifade etmektedir (Demir, 1996:174). Kurumsalcı iktisadın kurucularından olan Veblen'in belli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak ele aldığı kurumlar, Commons'a göre bireysel davranışları denetim altında tutarak gelişmelerini ve yayılmalarını kısıtlayan bir toplu eylemliliktir (Özveren, 2005:47).

İnsan davranışlarına ilişkin daha iyi bir analiz geliştirebilmek için psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi birbirinden farklı pek çok çalışma alanını kapsayan eski kurumsal iktisada göre, her ekonomi için önemli bir bileşen olan kurumlar ve kurumsallık herhangi bir politika önerisi üzerinden tanımlanamaz (Hamilton, 1919:309-18). Bu bağlamda eski kurumsal iktisat toplumun temel yapısının incelenmesinde neoklasik iktisadın ötesine geçmektedir. Klasik ve neoklasik iktisada karşı geliştirdiği düşüncelerle toplumların ekonomik yapılarının analizinin ancak her toplumun kendi koşulları bağlamında ve tarihsel gelişmeleri kapsayan biçimde yapılması gerektiğini savunan Alman Tarih Okulu Wilhelm Rocher'in eleştirileri çerçevesinde ortaya çıkmış ve kurumsal iktisadı etkileyen ilk önemli unsur olmuştur (Hutchison, 1984:21-22). Toplumların sahip olduğu birbirinden farklı koşullar sosyal ve ekonomik olaylar karşısında verecekleri tepkilerin farklılaşmasına sebep olmaktadır. Bu bakımdan her toplumun kendi özelliklerini yansıtan kurumsal yapıları itibariyle değerlendirilmeleri gerekmektedir.

Neoklasik iktisattaki rasyonel fayda maksimizasyonu düşüncesinde bireye ilişkin analiz yetersizdir. Kurumsal iktisat bireyi yerleşik düşüncenin aksine tekil eylemleri üzerinden değerlendirmez. Eski kurumsal düşüncede toplumdaki bireylerin tercihleri ve ekonomik yapı karşılıklı etkileşim halindedir. Bireysel tercihler genel olarak kurumsal ve kültürel koşullardan şekillenebilmektedir. Veblen ve Commons, kurumların bireyleri şekillendirdiği ve sınırlandırdığı gibi bireylerin de kurumları yarattığını ve değiştirdiğini ortaya koymaktadır. Bireylerin rasyonelliği yalnızca kişisel çıkarları doğrultusunda hareket etmeleriyle açıklanamamaktadır. Toplumun sahip olduğu kurumlar doğrultusunda ve kültürel değerlere uygun davranmaları bireylerin rasyonel olduğu anlamına gelmektedir (Hodgson, 2009:4). Sosyal ve ekonomik çevrenin sınırlandırdığı bu rasyonel bireylerin davranışları toplumun normları ve kurumları tarafından yönlendirilebilmekte ve ekonomik ilişkilerde ortaya çıkabilecek çatışma ve çelişkiler de toplumdaki kurumların düzenlenmesi ile çözülebilmektedir.

Veblen (1857-1929), kurumsal iktisadın gelişim sürecinde en önemli figürlerden birini oluşturmaktadır. Mevcut iktisat teorisini eleştiren Veblen, Darwin'in evrim fikirlerinden etkilenmiştir. Buna göre, Darwinizm yalnızca bir

biyolojik gelişim teorisi değil, ayrıca farklı disiplinlerde insan davranışlarının genel olarak modellenmesinde de kullanılabilen bir düşünce sistemidir (Chavance, 2009:8). Bu bağlamda toplumsal davranış kalıplarının ve dolayısıyla insan davranışlarının temelinde yatan etkenleri araştıran Veblen'e göre, bu davranışları düşünce alışkanlıkları, alışkanlıkları da kurumlar belirlemektedir (Demir, 1996:95). Toplumsal davranış kalıplarının oluşmasında kurumsal yapı önemlidir. Bu nedenle kurumların temelini ve gelişiminin incelenmesi, toplumların sosyal ve ekonomik yapısının analiz edilebilmesi açısından gereklidir (Chavance, 2009:9).

Eski kurumsal iktisat İkinci Dünya Savaşı sonrasında Keynesyen iktisadın da etkisiyle zayıflamaya başlamış ve kurumsal iktisat sağlam ve sistematik temellere sahip olmaması açısından eleştirilmiştir. Buna göre kurumsal iktisada ilişkin ekonomik araştırmalarda daha çok ülke veya durum açısından analizler yapılmaktadır ve bu nedenle kurumsal iktisat genelleme yapılabilmesi için kapsamlı ampirik kanıtlardan yoksundur (Joskow, 2004:8). Bununla birlikte kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi ve önemi C. Ayres, J.K. Galbraith, S. Kuznets, G. Myrdal ve K. Polanyi gibi sosyal bilimciler tarafından desteklenmiştir. Mevcut iktisat teorilerinin mevcut ekonomik ve sosyal olayları açıklamak için geliştirdikleri modellerin yetersiz kalmasıyla kurumsal iktisat tekrar önem kazanmaya başlamış ve yükselişe geçmiştir.

1.4.2. Yeni Kurumsal İktisat

Özellikle 1980'li yıllarda ortaya çıkan küreselleşmeyle birlikte ülkelerin birbirleriyle daha fazla ekonomik, sosyal ve kültürel etkileşim içine girmesinin ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını daha dikkat çekici hale getirmesi, ekonomik büyümenin açıklanmasında farklı bir bakış açısı olarak kurumlara olan ilgiyi tekrar arttırmıştır. Bazı ülkeler hızlı büyürken, kimi ülkelerin fakir kalmasının açıklanmasında kurumsal faktörlerin ve kültürel normların kullanılabileceği görüşü ortaya çıkmıştır (De Haan ve Sturm, 1999:216). Uzun vadede gelişmiş ülkelerin yaşam standartlarına yaklaşmayı sağlayacak temel unsur kaliteli kurumlara sahip olunmasıdır ve bu sürecin büyüme hızını yavaşlatmadan, şoklara karşı dayanıklılığı sağlanarak sürdürülmesi için birikimli bir kurum oluşturma politikasıyla tamamlanması

gerekmektedir (Rodrik, 2009:55). Bu anlamda ekonomik büyüme literatürü ülkeler arası gelir farklılıklarının, ülkelerin fiziki ve beşeri sermaye donanımlarındaki ve teknolojik gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklardan çok, ulusal politikalarının ve kurumlarının kalitesindeki farklılıklardan kaynaklandığı noktasına doğru bir gelişme göstermiştir.

Yeni kurumsal iktisat kavramı ilk defa 1975 yılında Oliver Williamson tarafından kullanılmakla birlikte, yeni kurumsal iktisat yaklaşımının 1937 yılında R. Coase tarafından geleneksel ekonomide işlem maliyetlerinin ve firmaların analiz edildiği çalışmayla başladığı düşünülmektedir (Chavance, 2009:45). Yaklaşımın esasları etkin kurumların kalkınmanın önkoşulu olduğu düşüncesinden kaynaklanmaktadır (Desai ve Potter, 2013:20) ve kurumların toplumun kıt kaynakların etkin kullanımı çabasının bir parçası olarak ortaya çıktığı kabul edilmektedir (Ollila, 2009:21). Yaklaşımın en önemli temsilcilerini Buchanan, Simon, Coase ve North gibi iktisatçılar oluşturmaktadır.

North'un (2010:9) bir toplumda oynanan oyunun kuralları, daha formel bir anlatımla insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalar olarak tanımladığı kurumlar; kuralları, düzenlemeleri, kanunları ve ekonomik yenilikler ile bu yenilikler sayesinde teknolojiye, fiziki ve beşeri sermayeye yapılan yatırımları etkileyen politikaları ifade etmektedir (Acemoğlu, 2009:158). Yeni kurumsal iktisada göre yasal, politik, sosyal ve ekonomik kurumların ekonomik performans üzerinde önemli etkisi vardır. Neoklasik iktisadın geliştirdiği teorik ve ampirik metotlara benzer yollarla analiz edilen bu kurumların kalkınma ve ekonomik performans üzerindeki etkisini daha iyi anlamak için farklı araçların da kullanılması gerekmektedir. Bu bağlamda, disiplinler arası araştırmaların kurumların rolünün ve ekonomik davranışları ve performansı nasıl etkilediğinin analizine önemli katkıları olmaktadır (Joskow, 2004:7).

Yeni kurumsal iktisat, eski kurumsal iktisadın aksine neoklasik iktisadın tüm varsayımlarını reddetmemektedir. Bu bakımdan, 20. yüzyılın ilk yarısında ortaya çıkan yeni kurumsal iktisadın kökenleri neoklasik iktisada kadar uzanmaktadır. Geleneksel neoklasik iktisat teorisinin

geliştirilmiş bir hali olarak mevcut kalkınma teorisi ve politikasını oldukça etkilemiştir. Kurumların bireylerin davranışlarının ve bireyler arasındaki etkileşimin bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşüncesini benimseyen ve bu yönüyle kurumların temelini birey ve toplum etkileşimini koyan eski kurumsal iktisattan farklılaşan yeni kurumsal iktisada göre, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sınırlı rasyonellik gibi kavramlar toplumların ekonomisine etkileri bakımından özellikle ekonominin inceleme alanına girmektedir.

Yeni kurumsal iktisatta maliyet minimizasyonu ve ekonomik etkinlik değişen kurumlar tarafından etkilenebilmektedir. Piyasalarda bilgi asimetrik olarak dağılmıştır ve bu bilgiye ulaşmanın da içinde olduğu işlem maliyetleri söz konusudur. Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi işlem maliyetlerine ve dönüşüm maliyetlerine yapılan harcama miktarı üzerinden oluşmaktadır (Aron, 2000:104). Mübadeleye konu olan mallarının özelliklerinin belirlenmesi, hakların korunması ve denetlenmesinin bedeli olan işlem maliyetleri kullanılan teknolojiyle birlikte kurumlar tarafından belirlenmektedir (North, 2010:82). Bu bakımdan kurumlar bu maliyetleri azaltacak biçimde oluşturulmalıdır (Lepenes, 2013:20). Mülkiyet haklarına veya hukuki kurallara güvenilirliğin olmadığı durumda işlem maliyetleri yüksek olabilmektedir. Böyle bir kurumsal yapı içerisinde ekonomideki firmalar kayıt dışı işlemlere yönelerek sözleşmelerin ve anlaşmaların uygulanmaması yoluna gidebilecek ve bunun bir sonucu olarak ekonomide daha az etkin firmalar oluşacaktır (Aron, 2000:104). Firmaların etkinliğinin azaldığı böyle bir ekonomi daha az rekabetçi girişim içermesi itibariyle hızlı bir büyüme gösteremeyecektir. Dolayısıyla düşük işlem maliyeti oluşturan kurumlar ekonomik büyüme için önemli hale gelmektedir (Van den Berg, 2001:415).

Ekonominin uzun dönemdeki performansının altında yatan belirleyici unsurlar kurumlar, tasarruf, yatırım, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomi üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler ortaya çıkarmaktadır (North, 2010:139). Formel ve enformel kurumların oluşturulduğu bir ekonomide fiziki ve beşeri sermayeye yatırımlarının ve dolayısıyla ekonomik büyümenin de bu kurumsal oluşumu takiben

gerçekleşmesi beklenmektedir (Glaeser vd., 2004:271). Bu nedenle kurumsal yapının sahip olduğu özellikler ekonomik büyüme ve ülkeler arası gelir farklılıkları üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Ekonomik büyümeye üretimi, yatırımı, yenilik yapmayı, güveni ve beşeri sermayeyi geliştirecek iyi kurumlar kaynaklık etmektedir ve bu iyi kurumların ise sahip olması gereken üç temel özellik bulunmaktadır. Buna göre kurumlar, bireylerin kaynakları kullanma hakları olan mülkiyet haklarının güvence altına alınmış olmasını sağlıyorsa, devlette çalışan görevlilerin devletin sahip olduğu gelirleri ve yatırımları kendi çıkarları doğrultusunda kullanmasını engelliyorsa ve beşeri sermayenin geliştirilmesini ve daha verimli alanlarda kullanıma yönlendirilmesini sağlayacak güce sahipse iyi kurumlardır (Acemoğlu, 2003:27). Dolayısıyla kurumlar üretkenlik artışına sebep olabileceği gibi üretkenlikte azalma da ortaya çıkarabilmektedir.

Temel büyüme modellerine göre fiziki ve beşeri sermaye birikimine ve teknolojiye yatırım yapılmasıyla gerçekleşecek ekonomik büyüme sürecinde, bu yatırımların yapılabilmesi, yapılan anlaşmaların uygulanabilmesini, mülkiyet haklarının korunmasını ve milli savunmayı gerektirmektedir. Başka bir ifadeyle, ekonomilerin yatırım kararı almaları ve teknolojik donanımı geliştirici faaliyetlerde bulunmaları mevcut mülkiyet hakları çerçevesinde ve fikri hakların korunma derecesine göre oluşmaktadır. Mülkiyet haklarının korunması konusundaki eksiklikler, ekonomik büyümenin temel belirleyicileri olarak görülen fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarının oluşmasına engel olabilmektedir (North ve Thomas, 2004:246). Ülkelerin edindikleri sağlam kurumsal yapı, bu işlemleri kolaylaştırırken, uygulanan politikalarda karşılaşılabilecek olumsuzlukların daha düşük maliyetlerle giderilmesini sağlamakta; böylece üretim sürecinde verimliliği artırarak yüksek ve istikrarlı üretim düzeylerine ulaşılmasına olanak tanımaktadır.

Dünyanın her yerinde ülkelerin istikrarlı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilmesi üretken kurumların varlığına bağlıdır. Bu üretken kurumların varlığının sonucunda ortaya çıkan düşük maliyetli bilginin, kötü performans gösteren ekonomileri değiştirmek için bir teşvik unsuru olduğu aşikârdır (North, 2010:179). Temel kurumlar olmadan

Ülkelerin uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi oldukça zordur. Ekonomik büyüme analizlerinde büyümenin ele alınan değişkenlerin büyüme sürecini nasıl etkilediğinin belirlenmesinde kurumlar ve kurumsal yapı etkili olmaktadır. Mevcut fikri ve mülkiyet haklarının daha güvenilir olduğu iyi kurumlara sahip bir ülkede yatırım yapmak ve bu konuda risk almak ekonomik aktörler açısından daha kolay olabilmekte; teknolojik ilerleme sağlayıcı faaliyetler daha verimli sonuçlar doğurabilmektedir. Bu anlamda ülkeler arası gelir ve büyüme farklılıklarının açıklanmasında sahip olunan farklı kurumların ve kurumsal yapının kullanılması günümüz büyüme literatüründe canlılığını koruyan bir konu olmaktadır.

Ekonomik büyümenin ve ülkelerin ekonomik büyümelerinin farklılık göstermesinin açıklanmasında kurumların etkisinin araştırılması 1990'lı yıllardan itibaren çeşitlenmiş ve hız kazanmıştır. Büyüme hızının düşüklüğü ve azgelişmişlik insanlar ve kurumlar arasındaki bağlar ile karşılıklı işbirliğinin gelişip gelişmemesine dayanılarak açıklanmaya çalışılmıştır. Kurumsal iktisat kapsamındaki bu çalışmalar bağlamında ortaya çıkan sosyal sermaye yaklaşımı, ekonomik büyüme oranlarındaki ve kalkınmışlık düzeyindeki farklılıkların ülkelerin sahip oldukları sermaye düzeylerindeki farklılıklara dayanılarak açıklanması durumunda, fiziksel ve beşeri sermaye ile birlikte sosyal sermayenin de etkili olduğuna dikkat çekmektedir.

İktisat bilimindeki rasyonellik varsayımı ve sosyal sermayenin geleneksel üretim faktörleri arasında sayılıp sayılamayacağına ilişkin tereddütler nedeniyle kavram gerektiği gibi ele alınamamıştır. İktisatçılar bireyler, piyasalar, hükümetler, firmalar üzerine yoğunlaşırken kişisel ilişkileri ihmal etmişlerdir (Fafchamps, 2004:1-2). Bu bağlamda duygular ve kişisel ilişkilerin iktisadi analizlerde kullanılmasının zorluğuna işaret edilen sosyal sermaye kavramı, yaşanan süreçte sosyal ilişkilerin ekonomik ilişkileri önemli ölçüde etkilediğinin ve dikkate alınması gerektiğinin ortaya konulmasıyla dikkat çekmeye başlamıştır. Grootaert (2001:9) sosyal sermayeyi tanımlayan bazı iktisatçıların uzun bir süre boyunca sosyal sermayeyi göz önünde bulundurmadıklarını ne sürmekte ve sosyal sermayenin sürdürülebilir büyümenin kayıp halkası olduğunu belirtmektedir.

1970'li yıllardan itibaren sosyal sermaye ekonomistlerin ilgisini çekmeye başlamıştır (Woolcock ve Narayan, 2000:229). İnsanların birbiriyle ve kurumlarla olan ilişkilerinin ekonomik gelişim sürecini nasıl etkilediğine yönelik sistemli biçimde ilerleyen teorik ve ampirik çalışmalar ise 1990'lı yıllardan itibaren yoğunluk kazanmaktadır (Boulila vd.,2008:400). Sosyologlar, siyaset bilimciler gibi farklı alanlardan pek çok bilim adamının kullanmış olduğu sosyal sermaye kavramı 1990 yılında "*Foundations of Social Theory*" adlı çalışmada beşeri sermaye ile ilişkili ve sosyal teori ile ekonomik teoriyi birleştiren bir kavram olarak Coleman tarafından ele alınmıştır.

Genel olarak güven, sosyal normlar, sosyal bağlantılar ve toplumsal bütünleşme ile tanımlanan sosyal sermayenin gelişmiş olması, ekonomik faaliyetlerde işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik performansı etkiler. Sosyal sermaye ile ilgili literatürde, bir toplumun "gelişmişlik düzeyi" ile "sosyal sermaye miktarı"nın birbirini besleyen iki unsur olduğu genel kabul görmektedir (OECD, 2001:41). Bu nedenle özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin sosyal sermaye düzeylerini artırmalarının önemli bir faktör olduğunun anlaşılması, bu alanda yapılan çalışmaların da yoğunlaşmasında etkili olmuştur.



2. SOSYAL SERMAYEYE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Klasik iktisat görüşünde, ekonomik büyüme sürecini şekillendiren üç temel faktör toprak, emek ve fiziksel sermaye gibi geleneksel üretim faktörleri olarak tanımlanmakta ve bunlar ulusların zenginliğini meydana getirmektedir. 1960'lı yıllara gelindiğinde T. W. Schultz (1961) ve Gary Becker (1962) başta olmak üzere neoklasik iktisatçılar beşeri sermaye kavramını ortaya koymuşlardır. Buna göre toplumun eğitilmiş ve sağlıklı çalışanlardan oluşan donanımını içeren beşeri sermaye, geleneksel faktörlerin nasıl verimli biçimde değerlendirildiğini belirlemektedir. Daha sonra yeni ekonomik sosyoloji yaklaşımıyla¹⁴ sosyologlar ve ekonomistler fiziksel ve beşeri sermaye ile birlikte sosyal sermaye kavramını da tanımlamışlardır (Woolcock, 1998:154-155). Ekonomik büyümenin açıklanmasına ilişkin gelinen son aşamada büyümenin temel belirleyicilerinden biri olarak kurumlar ve sosyal sermaye görülmektedir. Easterly vd. (2001:181-182) ekonomik büyümenin yaklaşık %40-60'luk açıklanamayan kısmının toplam faktör verimliliği ile giderilmeye çalışılabileceğini belirtirken, Iyer vd. (2005:1016) toplam faktör verimliliğinin ve temel faktörlerinin neler olduğu ile ilgili sosyal sermayenin 90'lı yıllardan itibaren dikkat çekmeye başladığını vurgulamaktadır.

Genelde, benzer üretim kaynaklarına sahip ülkelerin çok farklı ekonomik büyüme seviyelerine ulaşmış olduğu görülmektedir. Benzer şekilde ülkeler içinde de bölge ve şehirlerde bile farklı büyüme performansları gerçekleşebilmektedir (Grootaert, 1997:177). Ülkelerin ekonomik büyüme farklılıklarının açıklanması sürecinde başlangıçta üretimde kullanılan maddi değerleri içeren sermaye kavramı, içsel büyüme yaklaşımı ile birlikte bireysel gelişimi de içeren beşeri sermayeyi de kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bununla birlikte Grootaert'e (1997) göre, bu sermaye çeşitleri ekonomideki aktörlerin nasıl etkileşimde bulduklarını ve büyümeyi yaymak için nasıl organize olduklarını göz ardı etmektedir. Dolayısıyla ekonomik büyüme sürecinin bu durumdan kısmen etkilendiği kabul edilmekte ve kayıp halkanın sosyal sermaye olduğu belirtilmektedir (Uslaner vd., 1997:9). Bu anlamda klasik iktisat disiplininde yalnızca maddi boyutuyla ele alınan sermaye kavramı, fiziksel sermaye ile birlikte

¹⁴ İktisadın daha rasyonel bir bilim olabilmesi için ekonomik faktörlerle birlikte sosyal ve kültürel faktörlerin de ele alınması gerektiğini ortaya koyan ve ekonomik faaliyetleri sosyal açıdan da incelenmesinin önemini vurgulayan bir yaklaşımdır.

insani gelişimi, toplumdaki insanların birbirleriyle ve kurumlarla kurdukları ilişkileri, bu ilişkileri sağlayan iletişim ağları ve bunları düzenleyen normları, toplumsal güvene dayalı işbirliğini içerecek şekilde ele alınmaktadır. Dolayısıyla sermayenin ekonomik büyümeye katkısı bu faktörlerin etkileşimi altında incelenmektedir.

Sosyal sermaye kavramı, fiziki ve beşeri sermayedeki yatırımları artıran önemli bir kaynak olması sebebiyle üretim fonksiyonunda sadece bir girdi olarak değil, aynı zamanda diğer faktörlere etki eden bir unsur olarak da yer almaktadır (Putnam, 1993:36). Kapsamı itibarıyla, siyaset biliminden sosyolojiye, sağlıktan ülkelerin ekonomik başarılarına uzanan araştırmaları içeren (Durlauf ve Fafchamps, 2004:1) ve farklı disiplinlerde farklı yönleriyle ele alınan bir konu olmuştur. Bu bakımdan henüz tam anlamıyla açıklanamamış olan sosyal sermaye kavramının (Onyx ve Bullen, 2000:24) iktisat literatüründe ele alınmaya başlaması 1990'lı yıllardan itibaren söz konusu olmuştur. Putnam vd. (1993) çalışmalarında İtalya'nın kuzey ve güney bölgeleri arasındaki büyüme performansı farklılıklarını sosyal sermaye farklılıklarına bağlamaktadır. Bu çalışma ile başlayan süreçte sosyal sermaye, ekonomik büyümenin açıklanması için pek çok teorik ve ampirik çalışmada incelenmeye başlanmıştır.

Bilgi ekonomisine geçiş sürecinde öne çıkan ve sivil toplumun temel unsurlarını barındıran (Onyx ve Bullen, 2000:24) bir kavram olan sosyal sermaye, temelde insanlar arası ilişkilere vurgu yapmaktadır. İnsanların birbirleriyle ve kurumlarla kurdukları ilişkiler ve karşılıklı işbirliği, toplum içerisinde yaşanan olayları, alınan kararları ve bunların sonuçlarını etkileyebilmekte ve sosyo-ekonomik etkilere sebep olmaktadır. Bu bakımdan iktisat literatüründe sosyal sermayenin toplumların ekonomik performansı üzerinde etkili olup olmadığı, bir üretim faktörü olarak ele alınıp alınamayacağı ve sosyal sermaye farklılıklarının ekonomik büyümeyi açıklayıp açıklayamayacağına ilişkin araştırmalar önem kazanmıştır. Bu araştırmalar kapsamında ortaya çıkan yaklaşım, ülkelerin ekonomik büyüme performanslarının fiziksel ve beşeri sermayenin yanı sıra sosyal sermaye kapsamında da incelenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Sosyal sermayeyi beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak gören Coleman (1988:9), sosyal sermayeyi sosyal teoriyi ve ekonomik teoriyi bir araya getiren bir

kavram olarak ele almaktadır. Dolayısıyla sosyal sermaye kavramı, büyüme problemlerinin çözümünde bir çıkış noktası sağlayabileceği düşüncesi ile ekonomik büyüme ve kalkınma literatüründe önem kazanmaktadır.

Tez çalışması kapsamında sosyal sermaye kavramı ile ilgili kavram ve kuramların literatür üzerinden açıklanmasının amaçlandığı ve sosyal sermayenin kavramsal çerçevesinin geliştirildiği bu bölümde öncelikle sosyal sermayenin tarihsel kökenine ilişkin açıklamalarla kavramın gelişim sürecine yer verilecektir. Ardından farklı disiplinler tarafından incelenmesi nedeniyle farklı özellikler taşıyan ve çeşitli tanımlara ve yaklaşımlara sahip olan kavramın anlaşılabilmesi için sosyal sermayenin tanımlanmasına yönelik farklı yaklaşımlar ele alınacaktır. Kavrama ilişkin genel bir çerçevenin oluşturulmasından sonra, daha net bir algı oluşturmak adına sosyal sermayenin türleri, bileşenleri ve boyutları üzerinde durulacak, ardından sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile ilişkisi incelenerek sosyal sermayenin sermaye yönüne ilişkin değerlendirme yapılacaktır. Sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin literatürdeki mevcut yaklaşımların ortaya koyulduğu bölümde son olarak sosyal sermayenin ortaya çıkardığı pozitif ve negatif etkiler itibariyle eleştiriler üzerinde durularak, sosyal sermaye oluşturulup geliştirilebilmesine yönelik politika olasılıklarına ilişkin açıklamalarla bölüme son verilecektir.

2.1. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişim Süreci

Çok disiplinli bir kavram olan ve temeli sosyoloji, siyaset bilimi ve iktisat gibi farklı sosyal bilimlerin ortaya koyduğu yaklaşımlara dayanan sosyal sermaye kavramının tarihsel gelişimi uzun ve entelektüel bir sürece dayanmaktadır (Sabatini, 2006:4). Çeşitli kaynaklarda Smith, Marshall, Hume ve Hicks gibi araştırmacılara atıf yapılan (Woodhouse, 2006:83) sosyal sermayenin kökenlerinin ortaya konulmasında Emile Durkheim, Karl Marx, Georg Simmel, Max Weber, Alexis de Tocqueville ve Ferdinand Tönnies gibi teorisyenlerin katkıları önemlidir (ReaHolloway, 2008: 6; Halpern, 2005:3-7). Portes (1968), bu teorisyenler tarafından sosyal sermaye kavramının oluşturulmasına yönelik geliştirilen dört farklı yaklaşımdan bahsetmektedir. Durkheim'in (1893) değerler ve normların içselleştirilerek bireysel eylemlere rehberlik ettiği yaklaşımı bunların ilkinin oluştururken, ikinci yaklaşım olarak Karl Marx'ın sınırlı dayanışma

(bounded solidarity) kavramı elverişsiz koşulların birbiriyle ilişkisi olmayan insanların bir araya gelerek ortaklaşa davranmalarını sağlayabildiğini ortaya koymaktadır. Georg Simmel'in (1971) karşılıklı mübadele olarak ifade ettiği kavrama göre, insanların arasında ortaya çıkan etkileşimler sosyal ilişkiler içerisindeki borç ve kredilerin artmasına öncülük edebilmektedir. Max Weber'in (1904-ing.1934) uygulanabilir güven yaklaşımına göre ise grupların sahip oldukları normlar bireyler için etkili yaptırımlara yol açarak sosyal normlara ve beklentilere uyumluluğu artırmaktadır (ReaHolloway, 2008:6-7).

Fransız yazar Alexis de Tocqueville 1835 yılında yayınladığı çalışmasında (*Democracy in America*) sosyal sermaye kavramını net bir biçimde kullanmamakla birlikte, bu kavramı Avrupa ve Amerika'daki bireyler ve kurumlar arası ilişkiler aracılığıyla ortaya koyduğu düşünceleriyle ifade etmektedir. Buna göre Amerikan demokrasisi ve ekonomik gücü Amerikan toplumunun ortak amaçlarla bir araya gelebilmelerinden kaynaklanmakta; Amerikalıları birbirine bağlayan etken ise Avrupa'daki ilişkileri oluşturan resmiyet ve statünün aksine, Amerika'daki gönüllü kuruluşlardan kaynaklı etkileşim ve kanunlar ile töreler olarak görülmektedir (Field, 2008:7).

Sosyal sermaye kavramını insanlar arasındaki ilişkilerin değişen yapısı itibariyle ele alan Durkheim, bireylerin ortak değerler, normlar ve inanışlardan oluşan toplumsal bağlarla birbirlerine bağlı olduğu üzerinde durarak, bu ortak değerler ve inançlar sayesinde oluşan dayanışmanın toplumda düzeni sağlayarak sosyal kalkınmayı gerçekleştiren bir unsur olduğunu belirtmektedir (ReaHolloway, 2008:7). Bu kapsamda Putnam'ın ortaya koyduğu sosyal sermaye kuramının, Durkheim'in düşünceleriyle benzerlikler gösterdiği söylenebilmektedir (Field, 2008:45). Durkheim'e benzer şekilde toplumsal normlara odaklanan Georg Simmel, bireylerin tutum ve davranışlarının toplumdaki normlarla ve bu normlar kapsamında ortaya çıkan etkileşimlerle açıklanabileceğini ortaya koymuştur (ReaHolloway, 2008:7-8).

19. yüzyılın başlarında Karl Marx, sosyal sermaye kavramını insanlar arasındaki etkileşimi oluşturan bağlar yerine, sosyal sınıf kapsamında ele aldığı dayanışma fikri ile ortaya koymaktadır. Dayanışmayı egemen sınıf üzerinden değil, ezilenler üzerinde ele almıştır (Field, 2008:8). Sermaye kavramının üretimi

ve değiş-tokuşunu inceleyen Marx (Fine, 2011:76), toplumun sosyal yapısında ortaya çıkan değişmelerin, geniş anlamda ele alınan sermaye içerisindeki sosyal sermayenin değiş-tokuşuyla bağlantısını açıklamıştır (ReaHolloway, 2008:8).

Max Weber (1904-1934ing), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* adlı eserinde ortaya koyduğu görüşlerinde sosyal sermaye kavramını doğrudan kullanmamakla birlikte, toplumdaki bireyler arasındaki sosyal ilişkiler ağlarını ve bu ağların işleyişini ekonomik mübadeleyi ve girişimcilik faaliyetlerini etkileyerek ekonomik gelişmeye zemin hazırlayan bir unsur olarak ele almış ve sosyal sermaye yaklaşımına katkıda bulunmuştur (ReaHolloway, 2008:9; Field, 2008:7-8).

Sosyal sermaye kavramı bir terim olarak ilk kez Lyda Judson Hanifan tarafından, 1916 yılında, toplumsal katılımın eğitim ve okul performansını artırmadaki önemini açıkladığı “*The Rural School Community Center*” isimli çalışmada kullanılmıştır (Woolcock ve Narayan, 2000:228). Sosyal sermaye kavramını sosyal yapının önemini belirtmek amacıyla bireyler ve aileler arasındaki iyi beklentiler, arkadaşlık ve sosyal ilişkiler gibi kavramlarla tanımlayan Hanifan’a göre, sosyal sermaye birikimi, toplumdaki bireylerin iletişim ve etkileşime geçmeleri ile oluşmaktadır. Harriss ve De Renzio’ya göre (1997:921), Putnam sosyal sermaye kavramının bugünkü anlamıyla ilk kullanımının Jane Jacobs’un Amerikan şehirlerindeki güven, işbirliği ve ortak eylemlerin temelini komşuluk ilişkilerinin oluşturduğunu ifade ettiği “*The Death and Life of Great American Cities*” (1961) çalışmasında olduğunu belirtmektedir.

Sosyal sermaye terimini iktisat biliminde ilk kullanan açık bir şekilde belli olmamakla birlikte önemli bir ilk kullanım Amerika’daki farklı ırklardan gelen insanlar arasındaki gelir farklılıklarının temelinde sosyal sermayenin olduğunu ifade eden Glenn Loury (1977) tarafından gerçekleştirilmiştir (Harriss ve De Renzio, 1997:921; Portes, 1998:4). Loury sosyal sermaye kavramını kullanımında, bireylerin farklı düzeylerde sosyal sermayeye sahip olduklarını ve sosyal sermayenin gelişiminin farklı çıktılar sağlayacağını ortaya koymuştur (Karametou ve Apostolopoulos, 2010:32). Bununla birlikte sosyal sermayenin kavramsal çerçevesinin oluşmasında özellikle Pierre Bourdieu (1986), James Coleman (1988), Robert Putnam’ın (1993) (Dinda, 2008:2021; Steil, 2008:44) ve

daha sonraları Ronald S. Burt (1992), Nan Lin (1999) ve Francis Fukuyama'nın (1999) çalışmalarının katkıları öne çıkmaktadır.

2.2. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanması

Sosyal bilimcilerin yenilik sürecini ve ekonomik büyümeyi firma, bölge ve toplum gibi çeşitli düzeylerde açıklamaya başlamasıyla sosyal sermaye sıklıkla kullanılan bir kavram haline gelmiştir. Popüler kullanımına rağmen, sosyal bilimlerin pek çoğunun ilgi alanına giren sosyal sermayenin disiplinler arası özelliği itibariyle farklı çerçevelerde ele alınması, kavramın ortak bir tanımının yapılamamasına sebep olmaktadır (Manski, 2000:13; Bankston ve Zhou, 2002:285; Beugelsdijk ve Schaik, 2005:1054). Dolayısıyla önemli bir kavram olarak ele alınmakla birlikte, sosyal sermayenin tek bir tanımı bulunmamaktadır (Routledge ve von Amsberg, 2002:1). Robison vd. (2002) sosyal sermayenin kapsamının tanımlanmasında fikir birliği sağlanamamasının nedeninin, neyin tanımlanacağına açıkça belli olmaması olduğunu belirtmektedir (ReaHolloway, 2008:10).

Sosyal sermaye literatürde genellikle insanların güç ve kaynaklara ulaşabilmelerini, karar vermelerini ve politika uygulamayı sağlayan güven, birlikler, gruplar, grup ve birlik üyelikleri, normlar ve ortak faaliyet kavramlarından temellendirilerek tanımlanmaktadır (Grootaert, 1997:10). Sosyal sermayenin sosyal teoriye getirdiği şey, toplumsal ve bireysel yapıların ve davranışların açıklanmasında önemli faktörler olarak gördüğü ilişkiler ve değerlere yaptığı vurgu ve sosyal iletişim ağlarının temel bir değer olduğudur (Field, 2008:86-91). Bu bağlamda üzerinde en fazla fikir birliği olan tanım güven, normlar, iletişim ve ilişkiler kavramlarıyla yapılan tanımdır (Redondo, 2005:2).

2.2.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanmasına Yönelik Teorik Yaklaşımlar

Bireylerin faydalarını güvence altına almak için grup üyelikleri ve bağlantıları kullandıkları durumları ifade eden sosyal sermaye kavramının (Sobel, 2002:139) oluşumunda, sosyal sermaye tanımının üç temel kolu olarak görülen Pierre Bourdieu (1986), James Coleman (1988) ve Robert Putnam'ın (1993) görüşleri öne çıkmaktadır (Foley ve Edwards, 1999:142). Bourdieu (1986)

tanımını Marksizmin sosyal sınıflar ve kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik problemine, diğer bir ifadeyle sosyal hiyerarşiye dayandırırken; Coleman (1988) bireylerin kendi çıkarları doğrultusunda rasyonel davrandıkları fikrinden hareket etmektedir. Putnam (1993) sivil toplum kavramıyla eşdeğer olarak ele aldığı sosyal sermaye tanımında toplumsal refahın temelini dernek ve toplumsal faaliyetler gibi ortak eylemlere dayandırmaktadır. Temelde sosyal sermaye çalışmalarına yön veren bu üç isim olmakla birlikte, farklı disiplinlerde çalışan araştırmacıların yaptıkları katkılarla kavramın tanımı ve kapsamı genişlemiştir.

2.2.1.1. Pierre Bourdieu'nun Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Sosyal sermaye kavramının ilk sistematik analizini yapan Bourdieu (1986:248) sosyal sermayeyi, bireylerin veya grupların gerçekleşmiş veya potansiyel karşılıklı tanışıklık ve tanımaya bağlı olarak oluşan, az ya da çok kurumsallaşmış, uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmasından dolayı sağladıkları kaynakların toplamı olarak tanımlamaktadır.

Bourdieu (1986), ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye olmak üzere üç farklı sermaye türü tanımlamaktadır (Siisiainen, 2000:11). Özel mallar ve hizmetler doğrudan ekonomik sermaye ile elde edilebiliyorken, diğerleri sosyal ilişkilerin ve sosyal bağlılığın sermayesi (sosyal sermaye) ile elde edilebilmektedir (Hauberer, 2011:35). Toplumsal yapıyı anlayıp doğru biçimde analiz edebilmek için, sermayenin yalnızca ekonomik teorinin genel olarak kabul ettiği türlerini ele almak yeterli olmamakta, sermayenin tüm biçimleriyle ele alınması gerekmektedir (Smith ve Kulynych, 2002:155). Tablo 2.1'de sermaye kavramını ele alış biçimleri gösterilen Bourdieu (1986), sosyal sermayeyi diğer sermaye formları olan ekonomik ve kültürel sermayeyle ilişkilendirmektedir (Steil, 2008:44). Buna göre, kendini bedensel ve zihinsel yatkınlıkları içeren cisimleşmiş biçimde; resim, kitap, makine vb. kültürel nesnelere içerisinde nesnelleşmiş biçimde ve eğitim özelliklerini içeren kurumsallaşmış biçimde gösteren kültürel sermayenin bir uzantısı olan sosyal sermaye (Bourdieu, 1986:282), ekonomik sermayeye dönüştürülebilir bir faktör olarak görülmektedir (Melancon, 2007:36). Grup üyeliğinden meydana gelen ve diğer sermaye türlerine dönüştürülebilir sosyal sermaye, bireylerin veya grupların ekonomik ve kültürel

sermayelerini harekete geçirebilmelerini sağlayan temel unsurlardan birini oluşturmaktadır (Bourdieu, 1986:48-49).

Tablo 2.1: Bourdieu'nun Sermaye Biçimleri

Sermaye Türü	Temel Fark	Temel Belirleyici	Hiyerarşi Düzeyi	Gösterge
Ekonomik Sermaye	Mali başarı ya da başarısızlık	Para	Güçlü	Ekonomik statü
Kültürel Sermaye	Tanınmışlık ya da sıradanlık	Statü	Güçlü	Statü ve Eğitim
Sosyal Sermaye	Üye olma ya da olmama	Sosyal ilişkiler ve sosyal bağlantılar	Zayıf	Üyelikler

Kaynak: Hülya Uğuz (2010), Sosyal Sermaye: Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım, s: 28

Sosyal sermaye kavramı genel olarak sosyal ilişkilere sahip olmakla tanımlanmaktadır. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, ihtiyaç duyulduğu takdirde faydalı destek sağlayabilen sosyal ilişkilerin doğasında bulunan bir sermayedir (Kriesi, 2007:24). Ayrıca, sosyal ağlara katılım sayesinde karşılıklı fayda birikimi sağlamakta, bu yönüyle özellikle kapitalist ekonomilerde sosyal bağlantı ve ilişkiler yoluyla elde edilmeye çalışılan bir kaynak durumundadır (Winter, 2000:2). Toplumdaki ekonomik aktörlerin sosyal ağ bağlantıları ve gruplara üyelik yoluyla edindikleri istikrarlı sosyal ilişkiler, grup üyeleri arasında güvenin inşa edilmesinde ve korunmasında oldukça etkili bir faktör olarak ele alınmaktadır (Hauberer, 2011:46). Bireylere sahip oldukları sosyal ağlar yoluyla ekonomideki kaynaklara ulaşma imkânı veren istikrarlı ve yararlı ilişkiler, bireyler ve gruplar için yatırım stratejileri geliştirilmesini sağlamaktadır. Bu yatırımlardan sağlanabilecek faydalar, ancak bireylerin mensup oldukları grup içindeki kalıtımsal bağları ve gerçek ilişkileri anlayıp, bunları nasıl kullanacağını öğrenmesiyle elde edilebilmektedir (Hauberer, 2011:38-39).

Sosyal alan ekonomik sermayenin yanı sıra ekonomik olmayan kültürel ve sosyal sermayeden de oluşmaktadır (Portes, 1998:4). Bu sosyal alan içerisinde sosyal sermayenin bireylerin ekonomik sermayelerini artıran bir araç olduğu düşüncesi hakimdir (Winter, 2000:2; Portes, 1998:4) Bu düşünceden hareketle, bireylerin ilişkilerden sağladıkları sosyal sermayenin kültürel ve ekonomik

sermayeleri büyüklüğünde olacağını ifade eden Bourdieu (1986:249), sosyal sermayeyi bu bağlamda toplumsal yapı içerisindeki konumlarını korumak için devamlı rekabet içinde olan bireylerden oluşan sosyal sınıf farklılıkları çerçevesinde incelemiştir (Lee vd., 2005:270). Buna göre toplumsal bağ ve ağların büyüklüğüne bağlı olan sosyal sermaye (Fine, 2011:101) yalnızca toplumdaki asiller sınıfına ait olan ve bu sınıfın görece üstün konumlarını sürdürmek için kullandıkları bir kaynaktır (Field, 2008:24). Sosyal sermaye sınıflara ayrılmış bir toplumdaki gruplarda üye olan bireyler arasındaki karşılıklı etkileşimler yoluyla ortaya çıkmakta ve muhafaza edilmektedir (Steil, 2008:45). Maddi ve sembolik değiş tokuşlarla kurulan grup üyelikleri, grup üyelerini diğerlerinden asillik, unvan, aile gibi kurumsallaşmaları kullanarak ayıran kesin bir sınırdan temellenmekte ve dışarıda kalanlar, üyeler arasındaki sosyal bağlantıları kullanmak açısından dışlanmaktadır. Sosyal sermayenin kuşaklararası transferi, toplumdaki bu ayrıcalığın sürdürülmesine sebep olmaktadır (Steil, 2008:45). Bu anlamda Bourdieu'ya göre (1986) sosyal sermaye, ekonomik sermaye ile birlikte toplumdaki eşitsizlikleri yeniden üreten ve güçlendiren bir kaynaktır (Braun, 2002:9).

Sosyal sermayenin kavramsal bir boyut kazanmasında önemli katkıları olan Bourdieu (1986:248), sosyal sermayenin temelinde bireylerin ve grupların sahip oldukları sosyal ağların ve ilişkilerin kapsamını ele almaktadır. Bourdieu'nun yaklaşımında toplumdaki bireyler, bir grubun üyesi olarak sahip oldukları sosyal bağlantılar ve çıkar ve dayanışma ilişkileri aracılığıyla ekonomik kaynaklara ulaşmaktadır. Sosyal sermayenin daha çok tehlikesiz tarafla ilgilenmekte; bununla birlikte sosyal sermayeyi kimi bireylerin ve grupların çıkarları doğrultusunda sahip oldukları sosyal bağlantıları ve ilişkilerini kullanmaları bakımından toplumda ayrıcalıklıların oluşmasına sebep olan bir kavram olarak ele almaktadır (Field, 2008:26-27).

2.2.1.2. James Coleman'ın Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Eğitimle ilgili yapmış olduğu araştırmalarda, bireylerin okullarda gösterdikleri başarılarıdaki farklılaşmayı ailevi ve çevresel faktörler üzerinden açıklamaya çalışan ve bu çerçevede kendi sosyal sermaye düşüncesini geliştiren Coleman (Fine, 2008: 127), sosyal sermaye yaklaşımında Loury (1977, 1987) ve Granovetter (1985)'in görüşlerini birleştirmiştir. Loury, fayda maksimizasyonu

sağlamak için kullanılan kaynaklardan doğan sosyal ilişkileri sosyal sermaye olarak tanımlamaktadır. Buna göre sosyal sermaye, akrabalık ilişkilerinde ve sosyal organizasyonlarda bulunan bir kaynaktır. Granovetter (1985) ise ekonomik işlemlerin sosyal ilişkilerle iç içe olduğunu ifade ederek, bu durumun güven oluşumunda, beklentilerin kurulmasında, kuralların oluşturulmasında ve uygulanmasındaki önemine dikkat çekmiştir (Hauberer, 2011:40). Coleman'a göre (1988: 98), Loury ve Granovetter'in üzerinde durduğu tüm bu sosyal yapı kaynakları bireyler için sermaye anlamına gelmektedir. Bu bakımdan sosyal ağlar, komşuluk ve akrabalık ilişkileri, toplumsal güven ve normlar gibi faktörler sosyal sermaye için kaynaklar toplamıdır (Johnson vd., 2011:123).

Sosyal sermayeyi ne olduğu üzerinden değil, genel hatları itibariyle sosyal ve ekonomik yapı içerisindeki fonksiyonlarından hareketle tanımlayan Coleman (Routledge ve von Amsberg, 2002:1; Narayan ve Cassidy, 2001:59), Bourdieu'ya benzer şekilde sermaye kavramını fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye olmak üzere üç farklı şekliyle ele almaktadır (Esther, 1997:57). Diğer sermaye türleri gibi üretken olan sosyal sermaye, eksikliğinde mümkün olmayan başarıların gerçekleştirilmesini sağlayan bir kavramdır. Doğası gereği insanlar arasındaki ilişkilerin ve bu ilişkilerdeki değişmelerin sonucu ortaya çıkan bir sermaye biçimidir (Harriss ve De Renzio, 2010:12). Bu nedenle sosyal sermayeyi bireyler arasındaki ilişkilerin temelinde bulunan ve bireylerin bağlantılarıyla ulaşabilecekleri kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Coleman, 1990:302). Bu bağlamda Coleman (1988)'e göre sosyal sermaye onu oluşturmak için faaliyette bulunanların yanı sıra, toplumsal yapının tüm birimlerinin kullanabileceği bir kamusal maldır (Lies, 2001: 362; Haunschild, 2004:82). Sosyal sermayeden yalnızca sosyal sermayeye yatırım yapan bireyler değil, sosyal yapının bir parçası olan diğer bireyler de fayda sağlayabilmektedir (Coleman, 1988:116). Dolayısıyla sosyal sermaye özel mal niteliğindeki fiziksel ve beşeri sermayeden farklılaşarak, farklı politik yaklaşımların uygulanmasını gerektirmektedir (Field vd. 2000:245; Steil, 2008:46).

Coleman'a göre (1990:304-305), sosyal sermaye ekonomideki parasal sermaye, fiziki sermaye ve beşeri sermaye gibi biriktirilebilen, depolanabilen yararlı nicel kavramlardan biridir. Toplumdaki bireyleri amaçlarına ulaşabilmeleri için

kolektif olarak harekete geçirebilen bir kaynaktır. Bu bakımdan Bourdieu'nun yaklaşımının aksine, Coleman'ın sosyal sermaye düşüncesinde sosyal sermaye yalnızca zengin, güçlü veya asil bireylerin değil, aynı zamanda fakir bireylerin de sahip olduğu ve onlara da fayda sağlayan, ayrıcalıklı olmayan bireylerin bireysel olarak ulaşamadıkları fırsatlardan yararlanma imkânı sunan bir kavramdır. Dolayısıyla sosyal sermaye sınıfsal eşitsizliklerin giderilmesine katkı sağlayabilmektedir.

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınmayı ilk kez ilişkilendiren Coleman (Fine, 2008:117), sosyal sermayeyi *rasyonel tercih kuramından* hareketle, ekonomi ve sosyoloji disiplinlerini birlikte ele alan bir yapı içerisinde tanımlamıştır. Rasyonel tercih kuramından temellenen Coleman'ın yaklaşımında, fayda maksimizasyonu sağlama güdüsüyle hareket eden ekonomik bireyler sosyaldır. Dolayısıyla davranışları sosyal normlar, kurallar ve düzenlemelerle yönetilmektedir (Coleman, 1988:95). Coleman sosyal sermayeyi, insanların bu kurallar ve düzenlemeler kapsamında ortak eylemler gerçekleştirmek için nasıl bir arada çalışabildiklerini açıklayan bir kavram olarak kullanmış ve çıkarlara en uygun davranış biçiminin rekabet etmek olması halinde dahi insanların işbirliği yapmaları gerektiğini ortaya koyan bir yaklaşım gerçekleştirmiştir (Field, 2008:29). Buna göre sosyal sermayenin temelinde bulunan sosyal ağlar ve ilişkiler, bireyler arasında yükümlülük ve beklentileri kurarak, yapılan işlemlerde dürüstlüğü sağlayarak, bilgi kanalları oluşturarak toplumdaki bireyleri işbirliği yapmaya yönlendiren sermaye kaynaklarını oluşturmaktadır (Coleman, 1988:103-104). Bu yaklaşıma göre kendi çıkarları için hareket eden bireylerin faaliyetlerinin beklenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıkan sosyal sermaye (Coleman, 1994:312), bu yapısıyla klasik teorideki görünmez el kavramıyla uyum göstermektedir (Blanke vd., 2000).

Toplumdaki bireylerin birbirleriyle daha yoğun etkileşimler içinde olduğu sosyal ağ ve ilişki yapıları, ortak normlar aracılığıyla bireyler arasında güven oluşturarak sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Coleman, 1988:98-99). Coleman'a göre (1990:319-320), toplumdaki ilişkilerin yakın olduğu kapalı ağlar, işbirliği ve güveni artırarak bilgi paylaşımını kolaylaştırmaktadır. Bu bakımdan Coleman'ın sosyal sermaye yaklaşımı aile, mahalle, köy gibi oluşumlar içerisindeki dayanışmayı da içermektedir.

Sosyal sermayeyi Bourdieu gibi bireysel düzeyde ele alan Coleman'a göre, sosyal sermaye geniş ve kapsayıcı bir kavramdır ve içeriği toplumsal koşullara ve toplumdaki farklı sosyal örgütlenmelere göre farklılık gösterebilmektedir (Harriss ve De Renzio, 1997:922). Kendi fonksiyonuyla tanımlanan sosyal sermaye tek bir varlık değildir. Sosyal yapının kimi özelliklerini içermek ve toplumdaki bireylerin ve toplulukların eylemlerini kolaylaştırmak olmak üzere ortak iki özelliği olan varlıklar dizininden oluşmaktadır (Coleman, 1988: 98; 1990:302). Aile ilişkilerinde ve toplumun sosyal örgütlenmelerinde var olan sosyal sermaye, bireylerin -özellikle çocukların ve gençlerin- toplumsal ve bilişsel gelişimine katkı sağlamakta (Coleman, 1990:300), eksikliğinde başarılması mümkün olmayan işlemlerin gerçekleştirilebilmesi için fırsat yaratmaktadır. Karşılıklılık içeren sosyal sermaye, temelindeki sosyal ilişkilerin yüksek güven ve değerlerle ilişkili olması bakımından ekonomideki işlem maliyetlerini azaltarak üretkenliği artırabilmektedir. Bununla birlikte sosyal sermaye yenilenmediği takdirde değer kaybına uğramaktadır. Dolayısıyla sağladığı bu getirilerden faydalanabilmek için sosyal sermayenin temelini oluşturan sosyal ilişkilerin sürdürülmesi, sosyal sermayenin sürekli yenilenmesi gerekmektedir (Ester, 2006:6).

2.2.1.3. Robert Putnam'ın Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Sosyal sermaye literatürüne önemli katkısı olan Putnam (1993, 1995), Bourdieu ve Coleman'dan farklılaşarak sosyal sermayeyi daha geniş ölçekte incelemiştir. Kavramın kapsamını genişleterek toplumsal düzeyde işleyen bir kaynak olarak ele almış ve kamusal bir nitelik kazanarak kalkınma literatürüne girmesini sağlamıştır (Harriss ve De Renzio, 1997:923; Farr, 2004:9; Burt, 2001:203). Buna göre, sosyal sermaye bireysel ve kamusal yönü de olan bir kavram olmakla birlikte, yalnızca bireyin değil toplumun bir özelliğidir ve tüm sosyal ağların kolektif bir değeri olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla Putnam'ın yaklaşımı sosyal sermayeyi bireylerin değil, grupların ve hatta ulusların mülkiyetinde olan (Harriss ve De Renzio, 1997:926; DePlippis, 2000:786) ve ulusal düzeyde ekonomik gelişmeyi etkileyen bir kavram olarak ele alınmaktadır (Winter, 2000:3).

Putnam sosyal ağların bireyler için bir değer içerdiğini ifade etmektedir. Fiziksel ve beşeri sermayeye benzer şekilde sosyal bağlantılar da bireylerin ve

grupların üretkenliğini etkilemektedir. Fiziksel sermaye fiziksel nesnelere öne çıkmaktayken, beşeri sermaye bireylerin sahip olduğu bir özelliktir. Sosyal sermaye ise bireyler arasındaki ilişkilerin özünde bulunmaktadır (Putnam, 2000:18). Bireyler arasındaki ilişkiler sosyal ağlar, karşılıklılık ve güvenilirlik normlarını şekillendirmektedir. Sosyal ağlar, normlar ve güven gibi bu sosyal yaşam özellikleri, bireylerin ortak hedefleri sürdürebilmek ve ortak faydalara ulaşabilmek için birlikte daha etkin davranmalarını sağlayan sosyal sermaye olarak tanımlanmaktadır (Putnam, 1995:664).

Putnam'a göre sosyal sermaye, eşit güç ve konumdaki ekonomik aktörleri bir araya getiren yatay ilişkiler ve ağlar ile asimetrik ilişkilerle birbirine bağlayan dikey bağlantılardır (Loh, 2003:13). Sosyal sermayeye sosyal ve politik güven düzeyi, sosyal ağlara ve toplumsal organizasyonlara üyelik açısından yaklaşıldığında, Putnam bölgesel ve ulusal düzeyde sivil katılıma odaklanmaktadır (Steil, 2007:47). Uzun dönemli ekonomik ve sosyal süreçler aracılığıyla ortaya çıkan sosyal sermaye, gönüllü organizasyonlara sivil katılım yoluyla gelişen ve koordine edilmiş eylemlerle toplumun etkinliğini artıran güven, karşılıklılık normları ve iletişim ağları gibi özelliklerdir (Putnam vd., 1993:167) ve bu sosyal organizasyonlardan kaynaklanan pozitif dışsallıkların bir çeşidi olarak ifade edilmektedir (Dinda, 2007:2). Başka bir ifadeyle sosyal sermaye toplumun üretkenliğini artıran, birbiriyle bağlantılı ve ekonomik sonuçları olan sosyal ilişkiler, sosyal ağlar ve sosyal normlardan oluşmaktadır. Putnam, sosyal sermayenin ekonomik gelişme üzerindeki pozitif etkisini yansıtan bu yaklaşımı, daha sonraları gruplar ve bireyler arası ilişkilerde istenmeyen ve rant kollayan çıkar gruplarının yaratacağı negatif etkileri içerecek biçimde genişletmiştir (Loh, 2003:123).

Putnam'a göre (1993:36), sosyal sermayenin kalıcılığını sağlamak, sosyal ilişkiler ve ağlar içinde güvenin sağlanmasıyla mümkündür. Bir toplumda birbirine güvenen insan sayısı ne kadar fazlaysa, karşılıklı güven düzeyi de o kadar yüksek olmaktadır (Putnam vd., 1993:170). Karşılıklı güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda bireyler ve gruplar işbirliği yapma eğiliminde olmakta ve sivil katılım artmakta, sosyal sermaye stoku yükselmektedir. Toplumsal güven, sosyal normlar ve bağlantıların artmasıyla biriken sosyal sermaye stoku bir sivil toplum dengesi

sağlamakta ve bu denge beraberinde karşılıklılık normlarına dayanan ilişkileri getirmektedir (Putnam vd., 1993:177).

Güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, firmalar, komşu çevreler ve milletler zenginleşmektedir (Putnam, 2000:319). Dolayısıyla sosyal normlar, güven ve sosyal ağlardan oluşan Putnam'ın sosyal sermaye yaklaşımı (Siisiainen, 2000:1), ülkelerin başarılı ekonomik performanslarını yeterli sosyal sermaye birikiminin bir sonucu olarak ortaya koymaktadır. İtalya'nın kuzey ve güney bölgelerinin ekonomik performanslarını karşılaştırdığı ve kuzey bölgesinin daha yüksek bir kalkınmışlık düzeyine sahip olmasını bu bölgenin daha yüksek bir sosyal sermaye düzeyine sahip olmasına bağladığı "*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*"(1993) çalışmasında Putnam, kuzey bölgesindeki hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklılık ilişkilerinin beraberinde başarılı kurumsal performansı getirdiğini belirtmektedir. Sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan karşılıklı güven ve sivil katılımın bir yansıması olarak ifade edilen bu karşılıklı ilişkiler, devletin hem ekonomik hem de siyasal olarak daha iyi çalışmasını sağlamıştır (Putnam vd., 1993:177-178).

Toplumun ortak ilgi alanlarına, ortak amaçlara, benzer inançlara ve benzer düşünce sürecine sahip bireylerden oluşan bir gruplaşma olarak tanımlayan Putnam (Bolton, 2011:13), toplumların çöküşünü ve sosyal dayanışma kaybını toplumdaki sosyal bağların kopmasının ve dolayısıyla sosyal sermayenin azalmasının bir sonucu olarak görmektedir. Bu kapsamda *Bowling Alone: America's Declining Social Capital* (2000) çalışmasında, Amerika'da özellikle 1940'lı yıllardan itibaren sosyal sermayede azalma meydana geldiğini belirten Putnam (2000), bu durumu toplumda sosyal organizasyonlara politik ve sivil katılımın azalması ve dolayısıyla bireyler arasındaki sosyal bağların zayıflamasının bir sonucu olarak açıklamaktadır.

Sosyal sermaye bireysel ve kolektif boyut içermektedir. Sosyal sermayenin kolektif yapısı devletin ve piyasanın işleyişi için yararlıdır. Sosyal sermayeyi sivil katılım ağları, genelleştirilmiş güven ve karşılıklılık normları olarak tanımlayan Putnam, sosyal sermayenin makro sosyal sonuçlarına odaklanmaktadır. Buna göre, sosyal sermaye politik performansı ve ekonomik kalkınmayı pozitif olarak etkilemektedir. Putnam'ın araştırmaları sosyal sermayenin hükümetin istikrarı ve

etkinliği ve ekonomik kalkınma için fiziksel ve beşeri sermayeden daha önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Hauberer, 2011:54, 85-86).

2.2.1.4. Ronald S. Burt'un Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Coleman'a benzer şekilde rasyonel tercih yaklaşımını benimseyen Burt (1992, 1997), sosyal sermaye yaklaşımını sosyal davranışlarda bulunan bireylerle ilgili varsayımlar sunan davranışların yapısal teorisi çerçevesinde incelemiştir. Toplumda sosyal eylemlerde bulunan bireyler, bireysel olarak veya bir grup içinde sahip oldukları kaynakları kullanarak faydalarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar. Fayda maksimizasyonunda kullanılan fiziksel, beşeri ve sosyal sermaye, bireylerin sosyal yapı içindeki konumlarına göre oluşmaktadır. Sahip olunan maddi ve finansal kaynakları ifade eden fiziksel sermaye daha başarılı üretim yapılmasıyla, eğitim sürecinde elde edilen beceri, yetenek veya sağlık gibi doğal özellikleri ifade eden beşeri sermaye daha yüksek donanıma sahip bireylerin daha kaliteli yaşam sürdürmeleriyle ilgilidir. Beşeri sermayeyi tamamlayıcı bir özelliğe sahip olan sosyal sermaye ise bireyler arasındaki ilişkilerin kapasitesiyle ilgili olup, daha iyi ağ bağlantılarına ve ilişkilere sahip olan bireylerin ekonomik ve sosyal yaşam içinde daha avantajlı oluşlarını ifade etmektedir (Burt, 1992:8-9). Bu bakımdan beşeri sermaye becerilerle ve yeteneklerle, sosyal sermaye ise fırsatlarla ilişkilidir (Burt, 1997:358-359).

Burt (1992), sosyal sermayeyi bireylerin ağ bağlantılarındaki konumlarına göre faydalarını maksimize etmelerini sağlayacak kaynaklara ulaşma fırsatı olarak değerlendirmektedir. Bu bakımdan sosyal sermaye yaklaşımını sosyal ağ bağlantılarıyla ilişkili biçimde oluşturmuş ve sosyal ilişkiler ve ağların nasıl ekonomik ve sosyal fayda yarattığına ilişkin bir yaklaşım geliştirmiştir (Beugelsdijk ve Schaik, 2001:9). Buna göre, daha iyi ağ bağlantılarına sahip olan bireyler, bu bağlantılarla edindikleri bilgi vb. kaynakların sağladığı katkılar sayesinde daha iyi performans göstermekte, daha başarılı olmaktadır (Burt, 2000:3). Daha çabuk ve daha kapsamlı bir şekilde bilgiye ulaşabilen bireyler ekonomik ve sosyal yaşamda daha avantajlı konumda olmaktadır (Burt, 2000:6).

Toplumda bireyler arasındaki ağ bağlantılarının güçlü ve yüksek yoğunlukta olması, başka bir ifadeyle kapalılık özelliği göstermesi işbirliğini geliştirmekte,

daha güvenli bir sosyal yapı oluşmasını sağlayarak ortak faaliyetlerde bulunmanın maliyetini düşürmektedir (Burt, 1992:29; 2000:57). Bununla birlikte Burt'e göre (2000:11), sosyal sermayenin ortaya çıkabilmesi ve ekonomik ve sosyal yapıya katkı sağlayabilmesi için toplumda birbirleriyle sıkı bağlantılı olmayan, farklı kaynaklara ulaşma fırsatı sağlayan ağ bağlantılarının olması gerekmektedir. Kapalı olan ağ bağlantılarının görüldüğü sosyal yapılarda bireyler yalnızca aynı bireylerle ilişki içinde olmakta, bu nedenle aynı bilgi ve kaynaklara ulaşma imkânına sahip olmaktadırlar (Burt, 1992:17). Bu bakımdan Burt, sosyal sermaye yaklaşımında bireyler üzerinde kısıtlayıcı etkilere neden olmayan ve bireylere diğer ağlardaki bireylerle ilişki kurabilme fırsatı sağlayan açık ağ bağlantılarına vurgu yapmaktadır. Buna göre toplumdaki bireyler arasındaki sosyal ilişkiler ve ağ bağlantıları ne kadar açık, dolayısıyla ağların yoğunluğu ne kadar az olursa, bireyler arasında bilgi transferi ve edinilen bilgiden sağlanan fayda o kadar fazla olmaktadır. Bu durum sosyal sermaye birikimini artırarak bireylerin daha başarılı olmasını, daha yüksek performans göstermesini sağlamaktadır (Burt, 2000:35; 2001:33-34).

Sosyal sermayenin temeli olarak ele aldığı ağ bağlarının ekonomik ve sosyal yapı üzerindeki etkisini *yapısal boşluk (structural holes)* yaklaşımıyla açıklayan Burt'e göre, bireylerin edindikleri bilgilerden sağladıkları faydalar büyük ve farklı ağlarda daha yüksek olmaktadır (Hauberer, 2011:92). Aynı insanlara ve aynı bilgiye sebep olan ilişkiler gerekenden fazladır; bağlantıların gerekenden fazla olmadığı durumlarda yapısal boşluklar oluşmaktadır (Burt, 1992:16-17). Buna göre yapısal boşluk, iki bağlantı arasındaki gereklilik ilişkisini ifade etmektedir ve aralarındaki boşluğun bir sonucu olarak iki taraf da aynı derecede katkı sağlayan sosyal ağ faydaları sağlamaktadır (Burt, 1992:18). Yapısal boşlukların olduğu bir toplumsal yapı içinde sosyal sermaye aracılık (*brokerage*) fırsatları doğurmaktadır (Beugelsdijk ve Schaik, 2001:9). Birbirini tanımayan veya az tanıyan bireylerin bulunduğu bir sosyal yapıda, bu bireyler arasındaki ilişkileri ve bağlantıları sağlayan, aracılık yapan birey bir yandan bilgiye ulaşım avantajı sağlamakta, diğer yandan bireyler arasında transfer edilecek bilgiyi düzenleyebilmesi açısından genel iletişim içerisinde kontrol imkânına sahip olmaktadır (Burt, 2000:9-10).

Burt, sosyal sermayeyi genel tanımına uygun olarak, bireylerin özel bir kaynak olan bilgiyi edinebilmek için kullandıkları ilişkiler ve sosyal ağlarda bulunan bir faktör olarak tanımlamıştır (Hauberer, 2011:95). Bireylerin sosyal ağlar

içindeki konumuna özellikle vurgu yapan Burt, geliştirdiği bakış açısıyla sosyal sermayeye ve sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin bir sosyal ağ kuramı ortaya koymuştur.

2.2.1.5. Nan Lin'in Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Sosyal sermayeyi Burt'un yaklaşımına benzer şekilde yapısal bir faktör olarak kavramlaştıran Lin (1999), sosyal sermaye tanımını diğer sosyal sermaye yaklaşımlarını da dikkate alarak genel bir sermaye fikrinden geliştirmiştir (Hauberer, 2011:117). Lin'e göre (2001:22), sosyal sermaye kavramının özellikle ekonomik araştırmalarda önemli bir faktör olarak dikkat çekmeye başlaması, 80'li yıllardan itibaren Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın çalışmalarıyla gerçekleşmiştir.

Lin'e göre (2001:2-3) sosyal sermaye toplumdaki bireyler arasındaki sosyal ilişkilerden meydana gelen ağ bağlantılarında bulunan kaynaklardan oluşmaktadır. Bu bağlamda sosyal sermayeyi sosyal ağ bağlantılarında var olan ve sosyal ilişkiler aracılığıyla ulaşılabilen ve harekete geçirilebilen kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Lin, 2001:12, 2005:3). Bu tanım sosyal sermayenin üç yönünü ortaya koyacak şekilde, sosyal yapı içerisinde gömülü olan kaynaklar, bu kaynaklara bireylerin ulaşımı ve ulaşılan bu kaynakları bireylerin amaçlarına yönelik kullanımından ibarettir (Lin, 2001:29). Dolayısıyla Lin, sosyal sermaye yaklaşımını sosyal ilişkiler, sosyal ağlar ve bunlarla ulaşılan kaynakların kullanımı sonucu elde edilen faydalar ve getiriler üzerine kurmuştur.

Toplumdaki bireyler sahip oldukları sosyal ilişkiler ve ağlar aracılığıyla bir yandan yeni sosyal kaynaklara ulaşabilirken, diğer yandan diğer bireylerin sosyal kaynaklarını elde edebilmektedir. Bu sosyal kaynaklar, bireylerin sahip olduğu, istediği zaman kullandığı ve elden çıkardığı bireysel kaynaklardan farklılaşmaktadır; çünkü sosyal kaynaklar bireylerin doğrudan ya da dolaylı bağlantılarının sağladığı avantajlarla ulaşabilecekleri kaynakları ifade etmektedir (Melancon, 2007:40). Tüm bu sosyal kaynaklar bireyler için bir getiri sağlayabilmekte ve bu nedenle bireyler açısından etkileşime geçmek ve ağ bağlantıları kurmak önemli hale gelmektedir. Dolayısıyla bireyler piyasadan beklenen getiriler için sosyal ilişkilere yatırım yapmakta ve bu yatırımlar sosyal sermayeyi oluşturmaktadır (Lin, 2001:192).

Sosyal sermayeyi bireyler arasındaki sosyal ilişkilerde bulunan bir faktör olarak ele alan Lin, sosyal sermayenin temeline *güçlü bağları* (kapalı sosyal ağları) yerleştiren Coleman'ın (1990) ve *zayıf bağları* (açık sosyal ağları) ele alan Burt'ün (1992) aksine, sosyal yapı içerisinde her iki ağ bağlantı ilişkisinin birlikte bulunduğunu ifade etmektedir. Bu ağlar ve bağlantılar bireylerin aynı anda farklı miktarlarda sahip olabilecekleri ve birbirlerini tamamlayan unsurlardır (Melancon, 2007:39; Lin, 2005:17). Sosyal sermaye her iki bağlantı yapısında üretilmekte ve bireyler ve gruplar açısından bir fayda ortaya çıkarmaktadır (Hauberer, 2011:127). Bununla birlikte bireyler açısından sağlanacak bu fayda sahip olunan ağ bağlantılarının yapısı kapsamında bireylerin amaçlarına göre şekillenmektedir. Buna göre bireyler mevcut kaynaklarının devamlılığını sağlamak veya güven ve işbirliği oluşturmak istiyorsa *kapalı ağlar*, başka bir ifadeyle *güçlü bağlar* daha etkili olmaktadır. Sosyal ağlarda bulunan kaynakların yeniden üretimi ve korunması açısından kapalı ağlar daha avantajlı olabilmektedir. Bununla birlikte sosyal ağlarda bulunmayan kaynaklara veya önemli bir bilgiye ulaşmak amaçlanıyorsa, - örneğin, iş aramak - *açık ağlar* veya bunların sağladığı *zayıf bağlar* bireyler açısından daha kullanışlı olabilmektedir (Lin, 2001:20; Melancon, 2007:39).

Geliştirdiği sosyal sermaye yaklaşımında Lin (2005), sosyal sermayenin kaynaklarını tanımlamıştır. Sosyal sermayenin bireylerin *yapısal konumu* (*structural positions*), *sosyal ağ konumu* (*network locations*) ve *amaçlarına ulaşmaya yönelik eylemleri* (*purpose of actions*) olmak üzere üç temel kaynağı bulunmaktadır (Lin, 2005:4). Bireylerin sosyal yapı içerisindeki yerleri ve ilişkilerini ifade eden yapısal konum, sosyal sermayenin belirleyicilerinden biridir. Buna göre, daha yüksek sosyal ve ekonomik konumda bulunan veya bu konumdakilerle sosyal ilişkiler ve bağlantılar geliştiren bireyler toplumdaki kaynaklara ulaşım konusunda daha avantajlı durumda olmaktadır. Sosyal ağ konumu, bireylerin sosyal ilişkilerinin ve ağ bağlantılarının kapalılık, açıklık, köprü kuruculuk gibi özelliklere sahip olmasının sosyal sermaye miktarını etkilediğini ifade etmektedir. Son olarak bireylerin sosyal ağlar içinde buldukları eylemlerinin zenginlik, güç ve itibar kazanmak gibi *araçsal* (*instrumental*) veya bağlılık, dayanışma veya refahı sürdürmek gibi *amaçsal* (*expressive*) oluşu sosyal sermaye miktarını etkileyen etkenlerden biri olarak sunulmaktadır (Lin, 2005:4).

Lin sosyal sermayeyi bireysel düzeyde incelemesinin yanı sıra kolektif düzeyde de ele almıştır. Dernekler, topluluklar veya ulus devletler gibi kolektif oluşumlar da birer sosyal ağ örneğidir ve bireylerde olduğu gibi amaçsal ve araçsal hedeflere ulaşmaya çalışmaktadırlar. Bireylerin üye oldukları topluluklara sağladıkları ve topluluklarda gömülü olan kaynakları, bu toplulukların getiri sağlamak için yatırım yaptıkları kaynaklar bütünü temsil etmekte ve *içsel sosyal sermaye* olarak tanımlanmaktadır. İçsel sosyal sermayenin toplulukların hedeflerine ulaşmalarında etkili olup olmaması, üyeler arasındaki ilişkilerin yoğunluğuyla ilgilidir. Buna göre, daha yüksek yoğunlukta ilişkilerin olduğu topluluklarda içsel sosyal sermaye topluluktaki birlik ve dayanışmayı artırarak hedeflere ulaşmaya yönelik yapılacak eylemleri kolaylaştırmaktadır. İçsel sosyal sermayenin yeterli olmadığı durumlarda, toplulukların diğer topluluklarla, bireylerle veya sosyal birimlerle olan ilişkilerinden ve bağlantılarından sağladıkları kaynaklar olarak ifade edilen *dışsal sosyal sermaye* yararlı olmaktadır (Lin, 2005:15-16).

Sosyal sermayeyi yalnızca bireyleri birbirine bağlayan sosyal ilişkiler olarak değil, daha stratejik biçimde bazı etkili ve yararlı amaçlara ulaşmak için kullanılan ve harekete geçirilen kaynakların tamamı olarak gören Lin (Hong Chua, 2010:3), sosyal sermaye yaklaşımında önermeler ve teoremlerle biçimlendirilmiş bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Bu bakış açısında sosyal sermayenin negatif etkileri, eşitsizliğin azaltılmasında kullanılıp kullanılamayacağı gibi hususları ele almaması ve sosyal sermayeyi yalnızca özel mal olarak kavramsallaştırması açısından eksik kaldığı noktalar olduğu ifade edilmekle birlikte (Hauberer, 2011:126-127), sosyal sermayenin sosyal ağlar açısından kapsamını genişleterek genel sosyal sermaye teorisine katkıda bulunmuştur.

2.2.2. Sosyal Sermayenin Tanımlanmasına Yönelik Diğer Yaklaşımlar

Woodhouse'un (2006:84) ülkelerin sosyal, politik ve ekonomik başarılarıyla ilişkili olan bir faktör olarak ifade ettiği sosyal sermayenin tanımına ilişkin genel çerçevenin oluşmasında üç isim öne çıkmakla birlikte, kavrama ilişkin literatürde pek çok farklı tanım bulunmaktadır.

Sosyal sermayeyi toplumun tamamında veya belli bir bölümünde var olan güvenin ortaya çıkardığı kapasite olarak tanımlayan Fukuyama (1995:26), kavramı güven duygusundan temellendirmektedir. Aynı kuruluşta bir dizi ortak norma göre

çalışan insanlar arasında zamanla oluşan güven duygusu iş yapmanın maliyetini azaltmaktadır. Bu şekilde birimler kanalıyla toplumsal düzeyde ortaya çıkan yüksek güven düzeyi, dolayısıyla yüksek sosyal sermaye düzeyi, ekonomi için önemli sonuçlar ortaya çıkarmakta ve toplumsal refahın yükselmesine katkıda bulunmaktadır (Fukuyama, 1995:27). Fukuyama'ya benzer biçimde sosyal sermayeyi güvene dayandıran Bowles vd.'ne göre (2002:2), sosyal sermaye bireylerin beraberindeki kişileri düşünmelerine, toplumdaki kurallarla yaşama istekliliğine ve yapmayanları cezalandırmaya işaret etmektedir. Temelinde güven unsurunu bulduran sosyal sermaye, bireylerin kendi aile üyelerine, kendi yurttaşlarına ve diğer kişilere güvenme arzusunu ifade etmektedir (Whiteley, 2000:450).

Aydınlanma Çağından itibaren diğer faktörlerle birlikte formel kurumları, hukuk kurallarını ve rasyonelliği temel alan modern toplumların kültürel unsurunu oluşturan sosyal sermaye iki ya da daha fazla birey ve gruplar arasındaki işbirliğini destekleyen gayri resmi normlar bütünüdür (Fukuyama, 2001:7). Ortak faydaya dayalı işbirlikçi davranış kavramın özünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermaye, toplumdaki grupların ortak faydanın sağlanabilmesi amacıyla birlikte çalışabilme ve işbirliği yapabilme kapasitelerini ifade etmekte (Carroll, 2001:1) ve ortak toplumsal faaliyetlerin değerini yansıtmaktadır (Skidmore, 2001:57). Benzer biçimde tanımlarında ortak eylemlere işaret eden Portes ve Sensenbrenner (1993:1323) sosyal sermayeyi, ekonomik aktörlerin ekonomik hedeflerini ve hedefe ulaşma davranışlarını etkileyen ortak eylemlere ilişkin beklentiler olarak tanımlamaktadır. İnsanların günlük yaşamlarına etki eden ve sosyal birer varlık olmalarını sağlayan normlar, ağlar, ortak değerler ve birlik üyelikleri olan sosyal sermaye, ortak eylemleri gerçekleştirmek ve ortak hedeflere ulaşmak için bireylerin birlikte çalışma yeteneğini etkilemektedir (Knack, 2002:42; Woolcock ve Narayan, 2000:3-4).

Pennar'ın (1997:154) bireysel davranışları etkileyerek ekonomik büyümeye etki eden sosyal ilişkiler ağı olarak tanımladığı sosyal sermaye kavramını terim olarak ilk kez kullanan Lydia Hanifan (1916), kavramı bireyler arası ilişkiler açısından ele almıştır. Sosyal sermayeyi bireylerin gündelik hayatlarındaki somut kavramlardan ayrı tutarak iyi niyet, arkadaşlık ve sosyal birlikteliği meydana

getiren bireyler ve aileler arasındaki ilişkiler olarak tanımlamıştır. Portes'e göre (1998:7), ekonomik sermaye bireylerin bankalarında, beşeri sermaye akıllarında ve sosyal sermaye ise ilişkilerinde yer almaktadır. Bu nedenle sosyal sermaye toplumdaki kişiler arasındaki karşılıklı ilişkilerdir.

Temple'e göre (2000:23) sosyal sermaye, en az iki kişi arasında güvene dayalı olarak ortaya çıkan iletişim imkânı ve toplumdaki bireyler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki bağlantıları kolaylaştıran, toplumsal üretkenliği artıran güven, normlar ve iletişim ağlarıdır. Belliveau vd.'nin (1996:1572) ifadesiyle bireylerin kişisel iletişim ağlarını ve seçkin kurumsal bağlantılarını ifade eden sosyal sermayeyi Woolcock (2001:8-9) benzer biçimde, bireylerin sosyal ağlarında bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normları olarak tanımlamaktadır. Ostrom'a göre (2000:176) ise sosyal sermaye toplumdaki bireyleri ve grupları bir eylemi devam ettirebilmek için bir araya getiren bilgi paylaşımı, kurallar, beklentiler ve normlar bütünüdür. Güven, işbirliği, sosyal ağlar ve normlar olarak tanımlanan sosyal sermaye, toplumsal davranışları ve gelenekleri içeren resmi olmayan (*enformal*) kurumlarla benzerlik göstermesi bakımından Douglas North'un kurumlar tanımlamasını içermektedir (Knowles, 2005:35).

Baker'a göre (1990:619) sosyal sermaye, ekonomik aktörlerin belli sosyal yapılardan elde ettikleri ve kendi çıkarları için kullandıkları kaynaklardır. Bu kaynaklar bireylerin amaçlarına ulaşabilmelerine ve yükümlülüklerini yerine getirebilmelerine olanak sağlamaktadır (Baker, 2000:1-2). Bu kaynaklara bireyler, ağ bağlantıları içindeki konumlarına bağlı olarak arkadaşlar, meslektaşlar ve daha genel bağlantılardan ulaşmaktadırlar (Burt, 1992:6). Dolayısıyla sosyal sermaye bu kaynaklara ulaşma fırsatını ifade etmektedir. Benzer şekilde Foley ve Edwards (1999:143-144), sosyal sermayeyi kişilerin ağ bağlantıları ile kaynaklara ulaşabilmeleri olarak tanımlamaktadır. Sosyal ağlarda yer alan ve ekonomik aktörler tarafından ulaşılabilen ve kullanılan kaynaklar bütünü olan sosyal sermaye (Lin, 2004:24-25), piyasadan getiri elde etme beklentisi ile sosyal ilişkilere yapılan yatırımlardır. Bireyler bu sosyal ilişkiler içerisinde bulunan sosyal sermayeye ağ düzenekleri ile ulaşmaktadırlar (Lin, 2001:19).

Beşeri sermayenin sosyal bileşenlerinden biri olarak da ele alınabilen sosyal sermaye, bireylerin diğer bireylerle olan etkileşimlerinden piyasaya ilişkin veya

piyasa dışı getiriler elde etmesini sağlayan sosyal özelliklerdir (Glaeser vd., 2002:438). Bireyler arasındaki ilişkileri etkileyen bu sosyal yapı özellikleri, aynı zamanda piyasadaki üretim ve fayda fonksiyonunun girdileri olarak da ele alınabilmektedir (Schiff, 1992:160).

Sabatini'ye göre (2005:2), sosyal sermaye kavramının ekonomik büyüme ve kalkınma literatüründe sıkça kullanılmaya başlamasında Dünya Bankası'nın ve OECD'nin bu kavramla ilgili yapmış oldukları çalışmaların da etkisi vardır. Sosyal sermayenin işbirliğini arttırıcı yanına dikkat çeken OECD, kavramı toplumdaki grupların arasındaki ve kendi içindeki işbirliğini arttıran değerler, ortak normlar ve ağlar olarak tanımlamaktadır (OECD, 2001:8-9). Bir toplumun gelişmişlik düzeyi ile sosyal sermaye miktarının birbirini besleyen iki unsur olduğu genel kabul görmektedir (OECD, 2001:41).

Demokrasi, rüşvet oranı, hükümete duyulan güven, sosyal etkinliklere katılım oranı, aile ve arkadaşlık bağları kavramlarını sosyal sermaye tanımı içine dahil eden (KOSGEB, 2005:8) Dünya Bankası, sosyal sermayeyi yoksulluğun azaltılmasında önemli bir etken olarak ortaya koymaktadır (Grootaert, 2002:1). Sosyal sermaye bir toplumdaki bireyler ve gruplar arasındaki ilişkileri ve etkileşimleri şekillendiren kurumlar, davranışlar, değerler ve normlar olarak ifade edilmektedir (World Bank, 1998:1). Toplumlara ve toplum içindeki gruplara bir arada tutan bir etken olan sosyal sermaye ekonomik ve sosyal kalkınmaya yardımcı olan bir araçtır (World Bank, 1998:1-2). Bir toplumdaki ekonomik kriz ve çöküş öncelikli olarak sosyal ve beşeri sermayedeki azalmaya bağlı olarak başlamaktadır (Franke, 2005:18). Sabatini (2006:2), toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyüme farklılıkları gibi kavramları açıklayan bir araç olan sosyal sermayenin iktisadi performansı etkileyerek az gelişmiş ülkelerde kalkınmanın temel sorunlarına yönelik çözüm ve açıklamalara katkı sağlayabileceği sonucuna varılabileceğini belirtmektedir. Tablo 2.2, literatürde yer alan farklı kuramcılarının geliştirdikleri çeşitli sosyal sermaye tanımlarını göstermektedir:

Tablo 2.2: Sosyal Sermayenin Tanımları

Türler	Kuramcılar	Sosyal Sermaye Tanımları
Dışsal	Baker	“Toplumdaki aktörlerin çeşitli sosyal yapılardan sağladıkları ve kendi çıkarlarını sürdürmekte kullandıkları kaynaklardır; bu kaynaklar aktörler arasındaki ilişkilerde meydana gelen değişmeler ile oluşmaktadır” (1990: 619).
	Belliveau, O'Reilly ve Wade	“Bireylerin kişisel ağları ve seçkin kurumsal bağlantılarıdır” (1996: 1572).
	Bourdieu	“Bireylerin veya grupların gerçekleşmiş veya potansiyel karşılıklı tanışıklık ve tanımaya bağlı olarak oluşan, az ya da çok kurumsallaşmış, uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmasından dolayı sağladıkları kaynakların toplamıdır” (1986: 248).
	Boxman, De Graai ve Flap	“Toplumda katkı sağlaması beklenen kişilerin sayısı ve bu kişilerin kullanımında olan kaynaklardır” (1991: 52).
	Burt	“Bireylerin finansal ve beşeri sermayelerini kullanmak için imkân sağladıkları arkadaş, meslektaş ve daha genel bağlantılarıdır” (1992: 9). “Sosyal ağlar içindeki aracılık fırsatlarıdır” (1997: 355).
	Knoke	“Sosyal aktörlerin diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına ulaşmasını sağlama ve kurumlar içindeki ve kurumlar arasındaki ağ bağlantılarını harekete geçirme sürecidir”(1999: 18).
	Portes	“Aktörlerin sosyal ağlara ve diğer sosyal yapılara üyelikleri yoluyla çıkarlarını koruma yetenekleridir” (1998: 6).
İçsel	Brehm ve Rahn	“Ortak eylem problemlerine çözüm olanağı sağlayan vatandaşlar arasındaki işbirliği ilişkileri ağıdır” (1997: 999).
	Coleman	“Fonksiyonu ile tanımlanan sosyal sermaye tek bir faktör değildir. Ortak iki özelliği bulunan farklı faktörler dizininden oluşmaktadır: Bu faktörlerin tamamı sosyal yapının bazı yönlerini içermekte ve bireylerin sosyal yapı içindeki eylemlerine imkân tanımaktadır” (1990: 302).
	Fukuyama	“Bireylerin ortak amaçlar için gruplarda veya topluluklarda birlikte çalışma yeteneğidir” (1995: 10). “Sosyal sermaye basitçe üyeleri arasında işbirliğine imkân tanıyan gruplardaki üyelerin paylaştıkları gayriresmi değerler ve normlardır” (1997: 378).
	Inglehart	“Gönüllü kuruluşların kapsamlı ağlarında ortaya çıkan güven ve hoşgörü kültürüdür” (1997: 188).
	Portes ve Sensenbrenner	“Ekonomik aktörlerin ekonomik hedeflerini ve hedefe ulaşma davranışlarını etkileyen ortak eylemlere ilişkin beklentilerdir” (1993: 1323).
	Putnam	“Ortak fayda için işbirliğini ve koordinasyonu sağlayan sosyal güven, sosyal ağlar, sosyal normlar gibi sosyal organizasyon özellikleridir” (1995: 67).
	Thomas	“Ortak kalkınmayı desteklemek için sivil toplumda ortaya çıkan ve işleyen gönüllülüktür” (1996: 111).

Tablo 2.2 Sosyal Sermayenin Tanımları (devamı)

Her İki Tür	Loury	“Piyasada bireylerin beceri ve özellik kazanmasına yardımcı olan ve bireyler arasında doğal olarak ortaya çıkan sosyal ilişkilerdir” (1992: 100).
	Nahapiet ve Ghosal	“Bireylerin veya sosyal bir birimin ilişkiler ağında gömülü olan ve bunlardan sağlanan mevcut ve potansiyel kaynakların toplamıdır” (1998: 243).
	Pennar	“Bireysel davranışları ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağıdır” (1997: 154).
	Schiff	“Sosyal yapıdaki, insanlar arasındaki ilişkileri ve üretim ve/veya fayda fonksiyonundaki girdileri etkileyen faktörler dizisidir” (1992: 160).
	Woolcock	“Bireylerin sosyal ağlarının özünde bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normlarıdır” (1998: 153).

Kaynak: P.S. Adler, ve S.W. Kwon (2002), “Social Capital: Prospects for A New Concept”, *Academy of Management Review*, Cilt. 27, ss.17-40: s.20.

2.3. Sosyal Sermaye Kavramının Yapısal Çerçevesi

Farklı yaklaşımlar tarafından farklı kavramsal çerçevelerde araştırılan sosyal sermaye, bu yapısı itibariyle farklı sınıflandırmalar içerisinde yer alabilmektedir. Bu bakımdan kavramın yapısal ve işlevsel özelliklerinin anlaşılmasında türlerinin neler olduğu, hangi unsurlardan oluştuğu ve farklı boyutlarının tanımlanması önem kazanmaktadır.

2.3.1. Sosyal Sermayenin Türleri

Sosyal sermaye literatürünün içeriğinde toplumdaki gruplar veya topluluklar içindeki bireyler ve topluluklar arasındaki farklı türdeki mevcut ve potansiyel sosyal ilişkilerin ve bağlantıların toplumların ekonomik refahına nasıl katkı sağladığı gibi önemli konular mevcuttur. Bu bağlamda sosyal sermaye literatüründe kullanım amacına ve yapısına göre farklılaşan sosyal sermaye türleri bulunmaktadır.

Paxton (1999) sosyal sermayenin etkilerini bireysel düzeyde ve kolektif düzeyde inceleyerek, sosyal sermayenin toplumdaki bireyler arasındaki genel iletişim ağlarının ve yine bireyler arasındaki öznel bağların yapısına bağlı olarak oluştuğunu belirtmektedir (Paxton, 1999:94). Kişiler arası güven, sosyal ağlara katılım, işbirliğine yönelik davranışlar gibi özelliklere sahip bireysel düzeydeki sosyal sermaye ile gönüllü organizasyonlara katılım, ortak problemlerin çözümlerinde işbirlikçi davranışlar, seçimlere katılım gibi özelliklere sahip kolektif düzeydeki sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki olmak zorunda

olmadığını ortaya koymaktadır (Paxton, 1999:96). Bu ayrım birbirine benzeyen bireyleri içeren *topluluk içi* güçlü ilişkileri ve farklı grupları içeren *topluluklar arası* daha zayıf ilişkileri farklılaştırması bakımından, Putnam'ın (2000) yaptığı ayrıma benzemektedir.

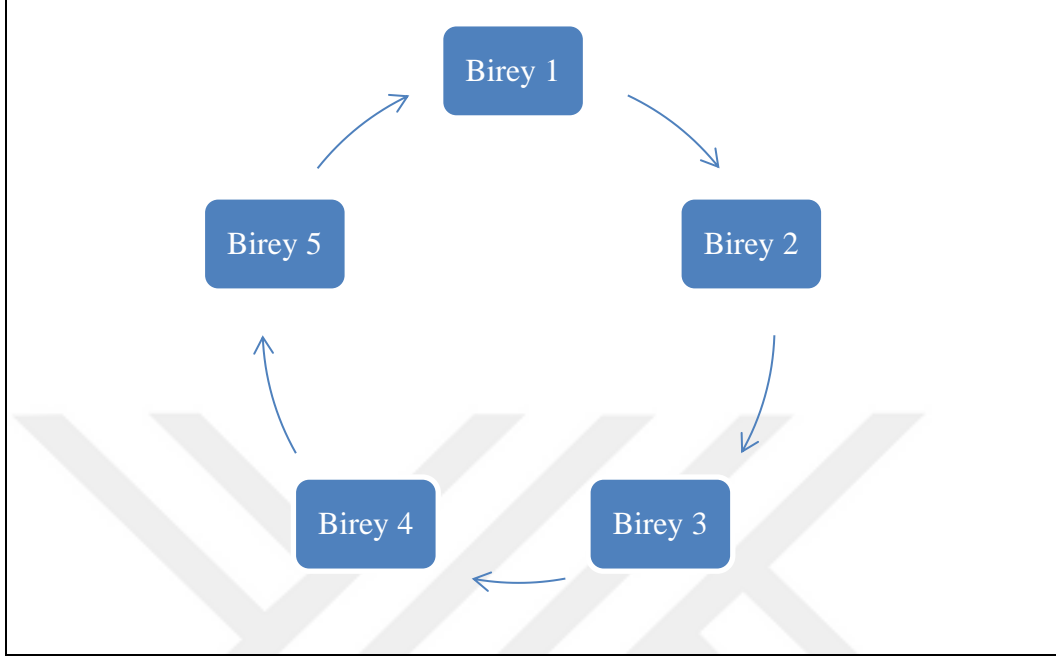
Sosyal sermaye için önemli bir ayrım yapan Putnam (2000), sosyal sermaye için *bağlayıcı (bonding)* ve *köprü kurucu (bridging)* olmak üzere iki farklı tür ortaya koymaktadır (Beugelsdijk ve Smulders, 2009:2). Buna göre; bağlayıcı sosyal sermaye aile, yakın arkadaş veya komşu gibi benzer gruplar içindeki ilişki ve bağları göstermektedir. Köprü kurucu sosyal sermaye ise, uzaktan ya da kaybedilmiş arkadaşlıklar, iş arkadaşlıkları gibi daha uzak ve zayıf ilişkileri ve bağları içermekte ve başarılı olabilmek için önemli hale gelmektedir (Putnam, 2000:23-24). Bağlayıcı sosyal sermaye seçkin kimlikleri destekleme ve homojenliği sürdürme eğilimi içerisinde olması itibariyle dışsallaştıran, köprü kurucu sosyal sermaye ise farklı toplumsal gruplardaki birbirine benzemeyen bireyleri bir araya getirme eğiliminde olması bakımından içselleştiren bir yapıya sahiptir (Field, 2008:45). Woolcock (2001), Putnam'ın (2000) bağlayıcı ve köprü kurucu ayrımına farklı sosyal sınıflarda bulunan bireyler arasındaki ilişkileri ifade eden *birleştirici* ya da *bağlantı kuran (linking)* sosyal sermayeyi eklemiştir. Toplulukların tamamıyla dışında olan daha uzak ve geniş alanlardaki bağları ifade eden bu sosyal sermaye, bireylerin dahil olduğu sosyal grup dışındaki kaynaklara ulaşabilmesini sağlaması itibariyle birleştirici özelliğindedir (Woolcock, 2001:10-13; Field, 2008:45). Bu sosyal sermaye türü özellikle toplumsal gelişme politikaları ve yoksulluk karşıtı stratejiler açısından önemlidir (Field, 2008:45).

2.3.1.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye

Bağlayıcı (*bonding*) sosyal sermaye, genel olarak aile üyeleri, yakın arkadaşlar, aynı etnik veya dini grubun üyeleri ya da karşılıklı güven çevresi içinde tanışmış olan bireyler arasındaki ilişkileri ifade etmektedir (Daubon ve Saunders, 2002:178; Woolcock ve Sweetser, 2002:26). Dolayısıyla *topluluk içi sosyal sermaye* ya da *dayanışmacı sosyal sermaye* olarak da adlandırılan bu sosyal sermaye, ortak kültür ya da özelliklerle bir araya gelmiş bireyler arasındaki güçlü bağlardan kaynaklanmaktadır. Granovetter'e göre (1973), ailelere ve topluluklara kimlik duygusu vermesi ve ortak amaç sağlaması bakımından gerekli

olan bu bağlar, diğer topluluklarla ve diğer sektörlerle köprü kurulmasını sağlayan hammaddelerdir (Bolton, 2011:15).

Şekil 2.1: Bağlayıcı (*Bonding*) Sosyal Sermaye



Kaynak: D. J. Bolton (2011), “Social Capital in Rural Southwest Kansas”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kansas State University, s: 15.

Şekil 2.1, bağlayıcı sosyal sermayenin içerdiği sosyal ilişki ve ağları göstermektedir. Toplumda kendi kendine oluşmuş bu döngü (*self-generating circle*) içindeki bireyler karşılıklı olarak etkileşime geçmekte ve sıklıkla kendi sınırlar dışında kalan bireylerle bağlantı kurmamaktadırlar. Bu şekilde sosyal bağlantılara ve ilişkilere sahip bireyler benzer inanışlara ve yaşam tarzlarına sahip kişilerdir.

Yakın arkadaşlar, akrabalar ve aile üyeliği gibi benzer bireyleri barındıran grupların içindeki ilişkilerde ortaya çıkması itibariyle içe dönük bir bakış olan bağlayıcı sosyal sermaye, insanları benzer sosyolojik mevkilere göre birbirine bağlamaktadır. Bu özelliğiyle özel kimlikleri ve homojen grupları sağlamlaştırma eğilimindedir (Field, 2008:92). Grup içindeki homojen ilişkiler ve bağlar, benzerlikleri artırmakta (Adler ve Kwon, 2002:19; Ferlander, 2007:118); grup üyelerinin aynı gruba üye olmaktan dolayı birbirine duydukları güven, grup içinde bütünleşmeyi sağlamaktadır. Bağlayıcı sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlayan bu karşılıklı güvenin, geliştirilen ortak normların ve güçlü ilişkilerin bir sonucu olarak, bir gruptaki bireyler ortak amaç ve faydalarına ulaşabilmek için işbirliği içinde olmaktadır. Bu yönüyle bağlayıcı sosyal sermaye ortak amaçlara

ulaşmayı sağlayan bir sosyal yapının özelliklerine sahip bir kamu malı haline gelmektedir (Özen ve Aslan, 2006:133-134).

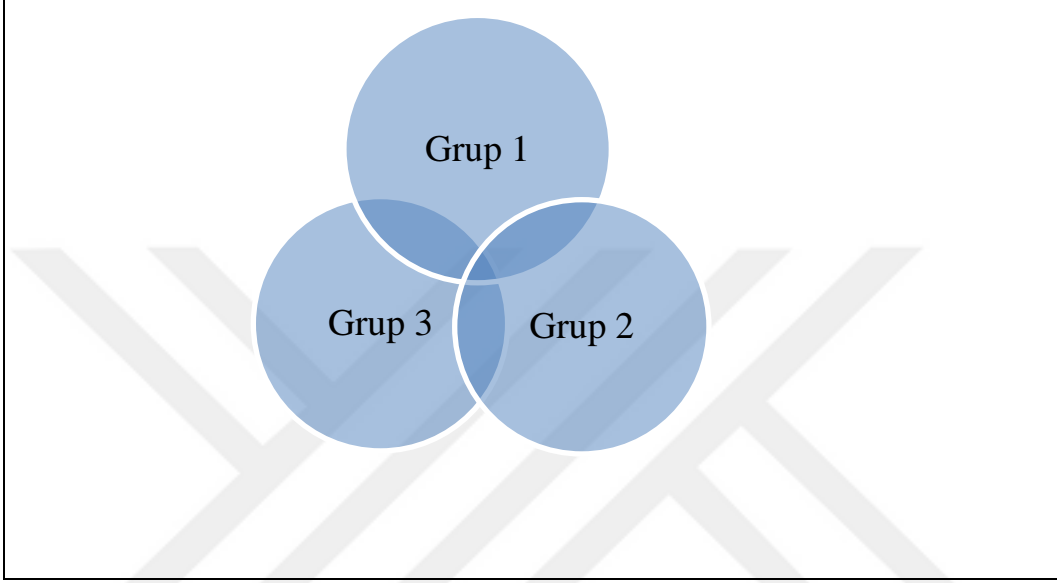
Bağlayıcı sosyal sermaye, paylaşılan sosyal normlar ve ortak amaçlar itibariyle bireylere ve gruplara kendilerini olumsuz dışsal etkilerden koruyabilecek güvenli sosyal ağlar sağlamaktadır. İş arama maliyetlerinde ve iş ilişkilerinde görevin kötüye kullanılması riskinde azalma, eğitim alanındaki başarılarında yükselme ortaya çıkarmakta; ayrıca işlem maliyetlerini düşürerek birbirlerine borç verme ihtimali olan bireyler arasındaki güvenin gelişmesine yardımcı olmaktadır (Field, 2008:126). Topluluk üyeleri arasındaki yüksek güven düzeyi ve işbirliğinin ortak faaliyetlerin gerçekleşmesini kolaylaştırması nedeniyle; özellikle makroekonomik istikrarsızlık, sınırlayıcı bir kurumsal yapı ve siyasi belirsizliklerin olduğu durumlarda bağlayıcı sosyal sermaye problemlerin çözümünü kolaylaştırabilmektedir (Knorringa ve Staveren: 2006: 20). Bununla birlikte Fukuyama (2002:23-37), bağlayıcı sosyal sermayenin negatif sonuçlara yol açabileceğini belirtmektedir. Grup içindeki yoğun ve gruba üye olmayanları görece dışsallaştıran ilişkiler, bireylerin yalnızca kendi gruplarındaki bireylerle etkileşim halinde olmalarına ve sınırlı bir piyasada işlem yapmalarına sebep olmaktadır. Bu durum ise kaynak dağılımının etkisizleşmesine yol açması itibariyle ekonomik performansı olumsuz etkilemektedir (Knorringa ve Staveren, 2006:20). Benzer bireyler arasındaki güçlü ilişkiler, güvensizliğe, tahammülsüzlüğe ve nefrete dayanarak ortaya çıkan ayrımcı hareketleri teşvik eden etnik veya politik çizgideki grupların veya suç çetelerinin oluşumuna sebep olabilmektedir. Ayrıca sosyal sermayenin aile veya grup çıkarları için adam kayırmada kullanılması, grup üyesi olmayanlar açısından mal ve hizmetlere ulaşılması konusunda fırsat eşitliğini ortadan kaldırmakta (Fukuyama, 2002:23-37) ve bazı grupların veya bireylerin daha avantajlı olmalarına yol açabilmektedir (Knorringa ve Staveren: 2006:20). Bu durumda Putnam'ın ortaya koyduğu köprü kurucu sosyal sermaye (*bridging*) daha yararlı bir hal almaktadır.

2.3.1.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye

Köprü kurucu (*bridging*) sosyal sermaye, farklı sosyal, etnik ve ekonomik statüdeki heterojen gruplar arasındaki ilişkileri ifade etmektedir (Loh, 2003:34; Beugelsdijk ve Smulders, 2009:2; Woolcock ve Sweetser, 2002:26; Iyer vd.,

2005:1017). Bu bakımdan uzak arkadaşlar, tanışıklar, iş arkadaşları, farklı etnik ve sosyal gruplar arasındaki uzak ve zayıf ilişkileri ve sosyal ağları içermektedir. Dolayısıyla bağlayıcı sosyal sermayenin aksine toplumsal düzeyde ortaya çıkmakta ve bölgesel, ailevi, dini veya etnik normlar yerine toplumsal normların var olduğu ilişkiler ve bağlar geçerli olmaktadır.

Şekil 2.2: Köprü Kurucu (Bridging) Sosyal Sermaye



Kaynak: D. J. Bolton (2011), “Social Capital in Rural Southwest Kansas”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kansas State University, s: 18.

Putnam’ın yatay ağlar olarak da ifade ettiği köprü kurucu sosyal sermayeyi gösteren Şekil 2.2’de her biri farklı geçmişe, tecrübelere, inanışlara ve yaşam tarzlarına sahip grupları temsil eden üç küme bulunmaktadır. Bu kümelerin kesişimleri durumunda yeni bilgiler ortaya çıkmakta, yeni fikirler şekillenmekte ve gruplar arasında köprüleme oluşmaktadır. Farklı grupların sınırlarının kalkmasıyla üyeler bir gruptan diğerine hareket edebilmekte ve bilgi paylaşımı artmaktadır.

Bireylerin ve grupların daha önce tanışmadıkları ve iletişimde olmadıkları diğer birey ve gruplara duydukları güvene vurgu yapan bu sermaye türü, tanışıklığı olmayan grup ve bireyler arasında güvenin oluşumuna ve yayılmasına katkı sağlamaktadır. Böylece farklı çevrelerden gelen bireyleri ve grupları bir araya getirerek ortak faaliyetlerde bulunmalarına imkân tanımaktadır. Köprü kurucu sosyal sermayenin temelinde yer alan gruplar ve bireyler arası güçlü olmayan bağlar ve ilişkiler, farklı gruplar ve bölgeler arasında bağlantı kurmakta ve böylece daha yüksek bilgi düzeyine ve iş fırsatlarına ulaşabilme kapasitesini artırmaktadır. Farklı gruplar sahip oldukları bilgileri, fikirleri ve yenilikleri

paylaşıp değiştirebilmekte ve ayrı görüşleri temsil eden gruplar arasında fikir birliğinin kurulması sağlanabilmektedir. Bu durum ekonomik performans üzerinde pozitif etki yaratarak ekonomik kalkınma ve büyüme sürecine katkı sağlamaktadır (Beugelsdijk ve Smulders, 2009:28; Geys ve Murdoch, 2010:525-526; Larens vd., 2004:74-75; Field, 2008: 92; Knorringa ve Staveren, 2006:21).

yeleri arasında güçlü bağlayıcı sosyal sermaye bulunmakla birlikte, etnik ve sosyal gruplar arasında daha zayıf köprü kurucu sosyal sermayenin bulunduğu toplumlarda ayrışmaların görülmesi nedeniyle gerilim olması olasıdır. Bu durum ekonomik kalkınmaya zarar verebilmektedir. Bu bakımdan sosyal sermayenin oluşumu farklı etnik, dini kökenlerden gelen bireylerden oluşturdukları küçük sosyal grupların ve bunlar arasındaki sosyal ağların entegre olmasını gerektirmektedir (Loh, 2003:34). Dolayısıyla köprü kurucu sosyal sermaye, ekonomik ve sosyal performansın artırılması açısından bağlayıcı sosyal sermayeye göre daha fazla fayda sağlamaktadır. Bununla birlikte köprü kurucu sosyal sermayenin oluşumu, aile yeleri ve yakın evre ile kurulan ilişkilerin sağladığı güven ve etkileşimin, toplumsal düzeyde kurulacak ilişkilere deneyim sağlaması itibariyle bağlayıcı sosyal sermayenin varlığını gerektirmektedir. Ancak daha uzak ilişkilerdeki güveni içeren köprü kurucu sosyal sermaye, özellikle toplumda bu güveni yanlış kullananlara karşı uygulanabilecek bir yaptırımın olmaması durumunda, risk içeren bir özelliğe sahip olabilmektedir.

2.3.1.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

G, yetki ve zenginlik bakımından farklı statüdeki bireyler ve bunların mensup olduğu gruplar arasındaki ilişkileri ifade eden birleştirici sosyal sermaye (*linking*), sosyal sermaye ile g arasındaki ilişkiye vurgu yapmaktadır. Bu sosyal sermaye türü, topluluğun ya da grubun tamamen dışında olan, farklı konumdaki farklı bireylerle temas kurulmasını sağlayarak, toplumda mevcut ulaşılabilir kaynaklardan daha fazla yararlanabilme imkânı tanımaktadır (Woolcock, 2001:13-14). Bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermayeden aynı seviyede ve olanaklarda olmayan bireyleri ve grupları içermesiyle farklılaşmaktadır (Macke ve Dilly, 2010:127). Bu bakımdan hiyerarşik bir sosyal yapıyı kapsamaktadır (Evans ve Syrett: 2010:59).

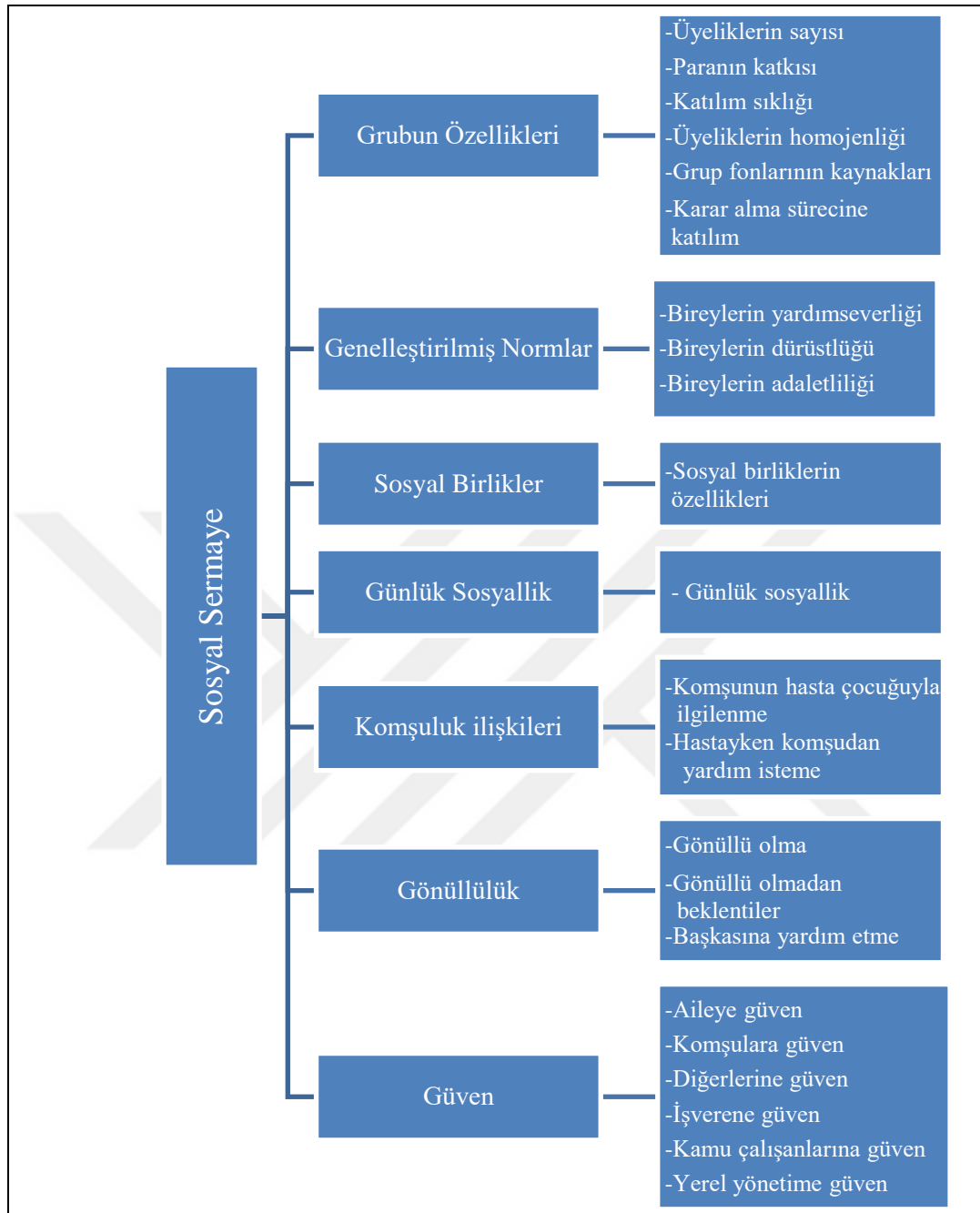
Bağlantı sağlayan sosyal sermaye olarak da adlandırılan birleştirici sosyal sermaye, dikey ağlardan oluşmaktadır (Dahal ve Adhikari, 2008:4). Bu dikey ağlar özellikle zenginlik ve güç açısından daha alt statüdeki bireylerin ve grupların mahkeme, polis, hükümet gibi devlet kanallı resmi kurumlar ve banka ve okullar gibi özel kurumlar arasındaki bağlantı ve ilişkileri ifade etmektedir (Grootaert vd., 2004:4). Toplumda güç, yetki ve gelir düzeylerindeki sınıflaşma ve statü farklarının miktarı bu dikey ağların varlığını belirlemekte; toplumdaki farklı sınıf sayısının artması dikey ağların miktarını artırmaktadır.

Knack ve Keefer'in (1997) bireylerin veya mensubu olduğu grupların, politik veya finansal gücü olan bireylerle ve gruplarla bağlantısını sağlayan ağlar olarak tanımladığı birleştirici sosyal sermaye, özellikle yoksul ülkelerde refah düzeyini artırmanın önemli bir unsuru olarak görülmektedir (Grootaert vd.,2004:6-7). Bu tür ağlar normal topluluk bağlarının ötesinde kaynak, fikir ve bilgi aktarımında önemli bir etkidir, bu nedenle sosyal refah için de önemli bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, güç ve yetkiyi elinde bulunduranlar ve bulundurmayanlar arasındaki ilişkileri içermesi bakımından, yüksek yetkili resmi kurumlarda tanıdıkları olmayan yoksul kesim açısından bu sosyal sermayenin elde edilmesinin zor olduğu düşünülmektedir.

2.3.2. Sosyal Sermayenin Bileşenleri

Sosyal sermayenin sahip olduğu farklı tanımlar, kavramın literatürde farklı bileşenler üzerinden ele alınmasını beraberinde getirmiştir. Bu bakımdan sosyal sermayenin oluşumunda etkili olan bu unsurların, başka bir ifadeyle sosyal sermayenin kaynaklarının kesin biçimde ortaya konulması zorlaşmaktadır. Sosyal sermayenin bileşenlerini geniş kapsamda ele alan Narayan ve Cassidy (2001) yedi farklı bileşenden bahsetmektedir. Şekil 2.3 Narayan ve Cassidy'nin oluşturduğu bu sosyal sermaye bileşenlerini göstermektedir:

Şekil 2.3: Narayan ve Cassidy'nin Sosyal Sermaye Bileşenleri

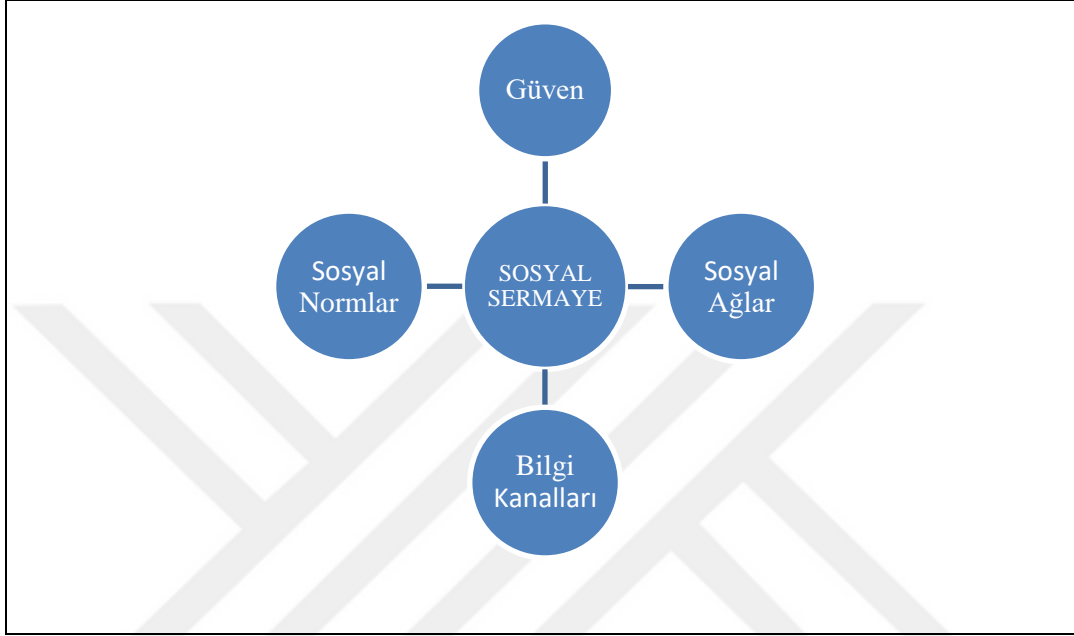


Kaynak: D. Narayan ve Michael F. Cassidy (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, Cilt 49, Sayı 2, s: 67.

Durlauf ve Fafchamps (2004:5), gruplar için pozitif dışsallık yaratan sosyal sermayenin etkisinin güven, normlar, değerler ve karşılıklıktan temellenen gayri resmi sosyal ağlar ve birlikler ile oluştuğunu belirtmektedir. Sosyal sermaye toplumun etkinliğini şekillendiren ve kolaylaştıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi sosyal yaşam özelliklerini içermektedir (Putnam, 1996:56; Harriss ve Renzio, 1997:920). Bu bakımdan literatürde yer alan farklı yaklaşımlarda sosyal

sermayenin bileşenleri hususunda özellikle güvenin, sosyal davranışları şekillendiren normların, bireyler ve gruplar arasındaki etkileşimi sağlayan sosyal ağların ve bilgi kanallarının öne çıktığı görülmektedir. Bu bilgiler doğrultusunda sosyal sermayenin temel bileşenleri Şekil 2.4’de gösterilmektedir:

Şekil 2.4: Sosyal Sermayenin Temel Bileşenleri



Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

2.3.2.1. Sosyal Normlar

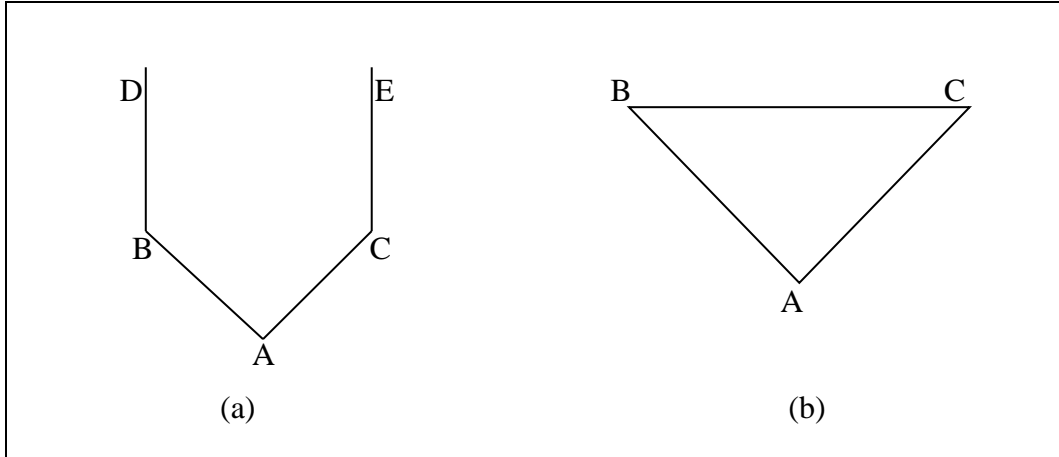
Ekonomik büyüme toplumun sosyal, kültürel ve politik yapıları olan formel ve enformel kurumlar ile insan ve doğa ile ilgili temel bir problem oluşturmaktadır (Güvel, 2011:115). Bu bakımdan iktisadi dünyanın temelinde çağın tipik insanların davranış biçimleri, tercihleri ve bütün bunların toplam ifadesi olan sosyal yaşayış normları yatmaktadır (Ülgener, 1983:15). Ahlaki değerler ve gelenekler gibi resmi olarak yazılı olmayan toplumsal öğeleri içeren enformel kurumlar bu sosyal yaşayış normlarının temelini oluşturmaktadır.

Sosyal normlar bir toplumdaki veya gruptaki bireylerin uymak durumunda olduğu, bireylerin ve grupların davranışlarını ve etkileşim biçimlerini düzenleyen yapılar olarak tanımlanabilmektedir. Bireylerin ve grupların yazılı ve resmi olmayan bu ortak yapılar çerçevesinde davranması, ortak eylemlerden sağlanan kazanımların artmasına katkı sağlamaktadır (Knack ve Keefer, 1997:1254). Toplumun veya herhangi bir grubun çıkarlarına uygun davranış biçimlerini içeren

sosyal normlara olan bağıllık, bireylerin bu normlara uyma derecelerini artırmakta ve böylece ekonomideki işlem maliyetlerini azaltarak verimliliği artırabilmektedir.

Beraberinde kimi kısıtlamaları getirmekle birlikte sosyal sermaye oluşumunda önemli bir unsur olarak alınan sosyal normlar (ReaHolloway, 2008:25), bireylerin şahsi çıkarları yerine toplumun çıkarları doğrultusunda hareket etmelerini sağlamaktadır. Böylece toplumsal destek, statü ve onur gibi etkenler sayesinde değer kazanan normlar, bireyleri kamu yararı için çalışmaya yönlendirecek ve toplumsal faydayı artıracak şekilde sosyal sermaye birikimi oluşturmaktadır (Coleman, 1990:310-311). Coleman'a göre (1988:104-105), bu sosyal sermaye birikimi etkin ve güçlü normların varlığını gerektirmektedir. Çünkü mevcut normların güçlü olması toplumdaki sosyal sermaye oluşumunu artırmakta ve sosyal sermaye birikiminin sürdürülebilmesini sağlamaktadır. Bununla birlikte olumsuz dışsal etkileri kısıtlama ve olumlu olanları cesaretlendirme çabalarının sonucu olarak ortaya çıkan normların, sosyal sermaye oluşumundaki bu pozitif etkisinin ortaya çıkması toplumsal yapının kapalı olup olmamasına göre farklılaşabilmektedir. Bu durum şekil 2.5'de açıklanmaktadır:

Şekil 2.5: Kapalı Olan ve Olmayan Toplumsal Ağ Yapısı



Kaynak: J. Coleman (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Cilt:94, Sayı: 94, s: 106.

Şekil 2.5a'dakine benzer biçimde kapalı olmayan bir ağ yapısına sahip olan bir toplumda B ve C bireyleriyle ilişki içinde olan A, her ikisi için olumsuz dışsallıklar yaratabilecek eylemler yapabiliyorken, D ve E bireyleri birbirleriyle ilişkileri olmaması nedeniyle A'ya yaptırım uygulamak için bir araya gelememektedir. Dolayısıyla A'nın bu eylemleri devam etmektedir. Aksine

toplumun şekil 2.5b'deki gibi kapalı bir yapıya sahip olması, B ve C'nin A bireyinin olumsuz etkiler yaratan eylemlerini engellemek adına ortak bir yaptırım uygulayabilmek için bir araya gelmelerine olanak sağlamaktadır. Bu bakımdan kapalı ağ yapısının yoğun olduğu bir toplumda normlar fazla olmakta ve bireyler ya da grupların bu normlara uygun davranmasını sağlayacak şekilde ilişki içerisinde olmaları, güven düzeyini yükselterek sosyal sermaye üretim imkanını artırmaktadır (ReaHolloway, 2008:25).

Putnam'a göre, toplumdaki veya gruptaki herkeste kurallara uyulacağına dair beklenti oluşmasına sebep olan sosyal normlar, aynı zamanda paylaşılan güven ve karşılıklılık duygularının aracı mekanizmasıdır (ReaHolloway, 2008:25). Bir kimsenin yaptığı bir iyiliğin gelecekte karşılığının alınacağı beklentisi, bireylerin kendi çıkarlarının ötesinde toplumun çıkarlarını düşünmesini ve ortak amaçların gerçekleştirilmesi için ortak eylemlerde çalışmasını sağlamaktadır (Adler ve Kwon, 2000:99). Bu karşılıklılık ilişkisi çerçevesinde ortaya çıkan ortak eylemlerin yarattığı güven, toplumda veya gruplarda yapılan eylemlerin daha fazla getiri sağlamasına neden olmaktadır.

2.3.2.2. Güven

Bireyler veya gruplar arası ilişkilerde bir tarafın, karşı tarafın kendi güçsüzlüğünü kötüye kullanmayacağından emin olması olarak tanımlanabilen güven düzeyi (Korczynski, 2003:64), sosyal sermaye kavramının tanımlanmasında ve ölçülmesinde kullanılan bir kavramdır. Güven, bireylerin sosyal yaşamda ortak eylemler içinde hareket edebilmelerini sağlayan en önemli unsurlardan birini oluşturmaktadır. Bireylerin veya grupların ortak fayda sağlayacakları bir eylemi gerçekleştirebilmeleri ve bu eylemden sağlayacakları faydaları belli biçimde paylaşmaları, bunların birbirlerine güvenini gerektirmektedir (Dasgupta, 2005:2). Leadbeater'e göre (1997:34), daha sağlam güven ve işbirliği bağlarıyla birbirine bağlı bir toplum, daha güçlü olmakta ve kendisini daha iyi idare etmektedir. Güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda kolektif etkinlikler daha düzenli biçimde gerçekleşmekte ve bu eylemlerde ulaşılan sonuçlar başarılı olmaktadır. Aksine ilişkilerin kurallara ve düzenlemelere daha sıkı bağlı olduğu ve dolayısıyla toplumda yapılan işlemlerin yüksek

maliyetlere yol açtığı toplumlarda güven düzeyi zayıf olmakta ve güven eksikliği oluşmaktadır.

Kişilerin davranışları ve düşüncelerine ilişkin iyimser beklentileri ifade eden güven (Fafchamps, 2006:1183), kişiler arası ilişkilerin bir sonucu olabileceği gibi, kültürel değerlere, günlük yaşam ve iş tecrübelerine göre oluşabilen bir olgu olarak da tanımlanabilmektedir (Arrow, 1972:357). Bu bakımdan güven unsurunun içeriği farklılaşabilmektedir. Buna göre kişiler arası ilişkilerden ve etkileşimlerden kaynaklanan güven *kişilerarası* güveni ifade ediyorken, bireylerin üyesi oldukları grup ya da aile dışındaki diğer bireylerle olan ilişkilerinden, diğer bir ifadeyle toplumsal boyuttaki etkileşimlerden kaynaklanan güven ise *genelleştirilmiş* güveni göstermektedir. Özellikle bireylerin nasıl davranmaları gerektiğini içeren genelleştirilmiş güven (Hooghe ve Stolle, 2003:183 (Uslaner, 2002)), ekonomik faaliyetlerde işbirliğini kolaylaştırması ve işlem maliyetlerini azaltması bakımından ekonomik etkinliğin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

Güven düzeyi tanımı itibariyle farklılaşmakla birlikte, literatürde sosyal sermayeyi oluşturan önemli unsurlardan biri olarak ele alınmaktadır. Coleman ve Putnam güven düzeyinin sosyal sermayenin temel unsurlarından biri olarak alınması konusunda hemfikirdirler (Field, 2008:88). Ahlaki kaynaklara dayanan güven, toplumda kullanıldıkça miktarı artan, aksine kullanılmadığı ölçüde tükenen bir sosyal sermaye bileşenidir (Putnam, 1993:16). Dolayısıyla toplumda bireylerin ve grupların birbirlerine duydukları güven, sosyal sermaye oluşumunu sağlamakta; güven düzeyinin yükselmesi ise sosyal sermayeyi artırarak toplumsal refahın yükselmesine katkıda bulunmaktadır. Putnam'a göre (2000:319), güvenin ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği toplumlarda bireyler, şirketler, komşu çevreler ve milletler zenginleşmektedir. Güveni sosyal sermayenin ana unsuru olarak ele alan Fukuyama (1995:26), sosyal sermayenin toplumun tamamında veya belli kesimlerinde güvenin hüküm sürmesinden kaynaklanan kapasite olduğunu belirtmektedir. Güven paylaşılan değerlerden oluşmakta (Fukuyama, 1999:26) ve toplumlar bu karşılıklı güven olmadan kendiliğinden ortaya çıkamamaktadır (Fukuyama, 1995:25). Fukuyama'ya benzer şekilde güveni sosyal sermayenin ana unsuru olarak ele alan Uslaner'e göre (1999:122), sosyal sermaye bir değerler sistemini, özellikle de sosyal güveni ifade etmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri kendini doğrudan veya dolaylı biçimde göstermektedir. İşlem maliyetlerinin azalması ve maliyetleri arttıran dışsallıkların önlenmesi doğrudan etkilerini oluşturmaktadır (Whiteley, 2000:541). Bu doğrudan etkilerin ortaya çıkışı, toplumda veya grupta bulunan güven düzeyi ile ilişkilidir. Sosyal sermaye, güven sayesinde sözleşme ve işlem maliyetlerini azaltarak piyasaların daha etkin çalışmasını sağlamakta ve böylece ekonomik gelişime katkı sunmaktadır (Fukuyama, 1995:27-28). Toplumdaki güven düzeyinin yükselmesine bağlı olarak ekonomik ve diğer sözleşmelere olan bağlılıkların artması işlem maliyetlerini ve ortalama üretim maliyetlerini azaltmaktadır. Bu durum, diğer sermaye artışlarının sonuçlarına benzer biçimde ekonomik performansı olumlu etkilemektedir (Sabatini, 2009:430). Güven düzeyinin ve dolayısıyla gelişmiş iletişim olanaklarının bulunduğu toplumlar emek, sermaye ve zaman kaybına sebep olabilecek pek çok işlemde tasarruf edebilmektedir (Woolcock and Narayan, 2000:230-231). Diğer yandan güvenin artmasıyla azalan suç oranlarına bağlı olarak, güvenliği ve adaleti sağlamaya yönelik harcamaların azalması, toplumun katlandığı maliyetlerin azalmasını sağlamakta (Knack ve Keefer, 1997:1252) ve mevcut kaynakların daha etkin kullanılabilmesi alanlara kaydırılmasına olanak tanımaktadır.

Woolcock'un (2001:13) sosyal sermayenin bir sonucu olarak da görülebileceğini belirttiği güven, sosyal iletişim ağlarının faydalarına ulaşılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Yüksek güvene dayalı iletişim ağları, düşük güvene dayalı iletişim ağlarına göre daha kolay ve sorunsuz işlemektedir (Field, 2008:89-90). Öte yandan iletişim ağlarının ve normların güven düzeyini beslemeleri nedeniyle, güven ile iletişim ağları ve normlar birbirlerini tamamlayıcı kavramlardır.

Bireylerin ve grupların iletişim kurmalarında güvenin önemi ortaya çıkmaktadır. Toplumsal yaşamda ekonomik ve sosyal ilişkileri kolaylaştıran güven, kavramsal ve ampirik olarak özellikle kaynaklara ulaşımı sağlayan sosyal iletişim ağlarından temellenen sosyal sermayeyle yakından ilgilidir (Field, 2008:89-91).

2.3.2.3. Sosyal Ağlar

Sosyal sermayenin önemli unsurlarından biri olan sosyal ağlar, toplumdaki bireyler veya gruplar arasındaki iletişime ve karşılıklı ilişkilere dayanan bir kavramdır. Bireylerin birbiriyle ilişki kurmaları ve bu ilişkileri sürdürmeleri onlara, yalnız başlarına başarılı olamayacakları ya da çok zor koşullarda başarabilecekleri işlemleri gerçekleştirebilmek için başkalarıyla birlikte çalışma imkanı sağlamaktadır. Bireyler ve gruplar ilişkilerinde sosyal iletişim ağlarıyla birbirlerine bağlanmaktadır. Bir eylemin gerçekleştirilmesinde güvenilir arkadaşlardan, aileden veya tanıdıklardan yardım almak, daha hızlı ve daha iyi bir sonuca ulaşmayı sağlayabilmektedir. Bu bakımda ilişkiler ve sosyal iletişim ağları önemli hale gelmektedir.

Sosyal ağlar, resmi olmayan normları ve değerleri paylaşan bireylerden oluşan bir grup olarak tanımlanabildiği gibi (Fukuyama, 2005:39), bireyler arası ilişkilerin korunmasını ve geliştirilmesini sağlayan iletişim kanalları olarak da ifade edilebilmektedir (Dasgupta, 2005:13). ReaHolloway (2008:26), sosyal ağların aralarındaki bağlantıları değiş tokuş eden bireyleri ifade ettiğini belirtmektedir. Farklı ağlarla etkileşime geçebilen ve böylece genişleyebilen bu ağlar, bireylerin kendi tercihlerinin ötesinde mensubu oldukları ailevi, dini veya etnik yapıları içerdiği gibi, bireylerin bilinçli tercihleriyle dahil oldukları sosyal organizasyonlar ve gönüllü kuruluşları da kapsamaktadır.

Sosyal iletişim ağlarına üyelik ve bunların içerdiği ortak değerler sosyal sermaye kavramının merkezinde yer almaktadır (Field, 2008:4). Sosyal sermaye bağlantılarıyla ilişkilidir ve bireyler arasındaki bu bağlantılar kendini sosyal ağlar biçiminde ortaya koymaktadır (Cohen ve Prusak, 2001:84). Bu bakımdan sosyal sermayenin gücü bireyler ya da gruplar arasındaki ilişkilerden oluşan ağ bağlantılarından kaynaklanmaktadır. Bireylerin birbirinden bağımsız biçimde yaşadıkları bir durumda karşılıklı ilişkilerin ve bağlantıların gücü ortadan kalkmaktadır (Putnam, 2000:21). Bu nedenle toplumdaki bağlantıların, dolayısıyla iletişim ağlarının azalması sosyal sermaye miktarının azalmasına neden olmaktadır (ReaHolloway, 2008:27).

Coleman'a göre (1988) normların oluşumuna ve uygulanmasına olanak sağlayan sosyal iletişim ağları (Molenaers, 2003:122; Hoohge ve Stolle, 2003:7-

8), toplumdaki güven düzeyinin ve paylaşılan değerlerin gelişmesini sağlamakta ve etkinliklerini artırmaktadır. Toplum veya grup üyelerinin arasındaki karşılıklı etkileşimler, mevcut bilginin daha hızlı yayılmasını mümkün hale getirerek işlemleri kolaylaştırmakta ve maliyetleri azaltmaktadır (Sabatini, 2009:403). Güçlü sosyal ağlara sahip olan bir toplumda, bireyler toplumla daha kolay bütünleşebilmekte ve özgüven duygusu kazanabilmektedir (Kawachi, 1997:1496). Bu bakımdan bireylerin ortak faydaya ulaşmalarını sağlayacak eylemlerde işbirliği içinde hareket etmelerine imkan tanımaktadır.

Eşit güce ve statüye sahip bireyler arasındaki etkileşimi içeren *yatay ağlar* ve bireyler arasındaki hiyerarşik ilişkileri temsil eden *dikey ağlardan* oluşan sosyal ağlara olan yüksek katılım, bireyler arasındaki işbirliği tutumunu artırarak sosyal sermaye birikimini yükseltmektedir (Putnam, 1993:173; Siisiainen, 2000:11). Toplumdaki sosyal sermayenin boyutu ve niteliği ise sosyal ağların miktarına ve özelliklerine göre değişebilmektedir. Sosyal ağların yoğun ve güçlü oluşu, toplumdaki karşılıklılık ilişkilerinin ve bu ilişkilerdeki güven düzeyinin yüksek olmasını sağlamaktadır. Bu durum toplumdaki fırsatçı davranışları engelleyerek ekonomik performansı destekleyici bir sonuç ortaya çıkarmaktadır (Granovetter, 1985:483). Diğer yandan, Granovetter'in (1973) sıradan tanıdıklarla olan ilişkileri içeren bağlantılar olarak ifade ettiği *zayıf bağlar*, aile ve yakın arkadaşlar dışında daha geniş ağlara ulaşma imkânı vermesi nedeniyle bireyler açısından daha önemli olabilmektedir (Green ve Haines, 2012:147). Bu bağlar daha geniş tabana yayılmış ağlara vurgu yapması bakımından özellikle daha çeşitli bilgilere ulaşabilme ve iş bulma konusunda yardım sağlamaktadır (Loh, 2003: 22). Putnam'a göre (2000:319-320), bireylerin daha uzak tanıdıklarından oluşan zayıf bağlar bireylere beklemedikleri fırsatları sunmaları açısından, aile ve yakın arkadaşlardan oluşan güçlü bağlara oranla daha faydalı olmaktadır.

Sosyal ağlar özellikle gönüllü organizasyonları veya grupları içerdiği durumlarda bazı olumsuz sonuçlara da sebep olabilmektedir. Gönüllü organizasyonlara üye olmayanların dışlanmaları ve toplumda çeşitli çıkar ve rant gruplarının oluşması gibi negatif dışsallıklar yaratmaları bakımından bu ağların ekonomik performansı olumsuz etkilediği noktalar ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte toplumda özellikle ortak fayda sağlayacak ekonomik ve sosyal

eylemlerin gerçekleştirilmesi için gerekli olan sosyal ağlar, literatürde sosyal sermayenin önemli unsurlarından biri olarak kabul edilmektedir.

2.3.2.4. Bilgi Kanalları

Coleman'ın (1988) sosyal sermaye kavramının tanımlanmasında kullandığı bilgi kanalları sosyal ilişkilerin önemli unsurlarından birini oluşturmaktadır. Bu bakımdan sosyal ilişkileri içeren sosyal ağlara benzemektedir.

Toplumsal ilişkilerdeki bilgi potansiyeli önemli bir sosyal sermaye biçimidir (Coleman, 1988:104). Bir toplumdaki veya gruptaki bilgi akışı, yapılacak eylemler için temel oluşturmakta ve eyleme geçilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle rasyonel kararlar verilebilmesi ve farklı alternatifler arasında hangi seçeneğin en iyi olduğunun bilinmesi önemlidir (Erselcan, 2009:249). Bununla birlikte bilginin elde edilmesi maliyetlidir ve başka amaçlara ulaşmak için sürdürülen sosyal ilişkilerin kullanılmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla bireylerin ihtiyaç duydukları bilgiye ulaşmalarını sağlayacak tanınmış çevresi ya da ağ bağlantılarının olması bilgiye ulaşmanın maliyetini azaltabilmektedir.

İlgi alanına giren konularda yapılan araştırmalara ilişkin gelişmeler hakkında bilgi sahibi olmak isteyen bir araştırmacının, iş arkadaşlarıyla aynı ortamda bulunduğu günlük etkileşimlerini bu amaçla kullanması ya da güncel olaylardan haberdar olmak isteyen bir bireyin, bunu gazete okumadan ya da haber takip etmeden gerçekleştirebilmek için arkadaşlarından bilgi edinmesi bilgi kanallarının örneklerini oluşturmaktadır (Coleman, 1988:104).

2.3.3. Sosyal Sermayenin Boyutları

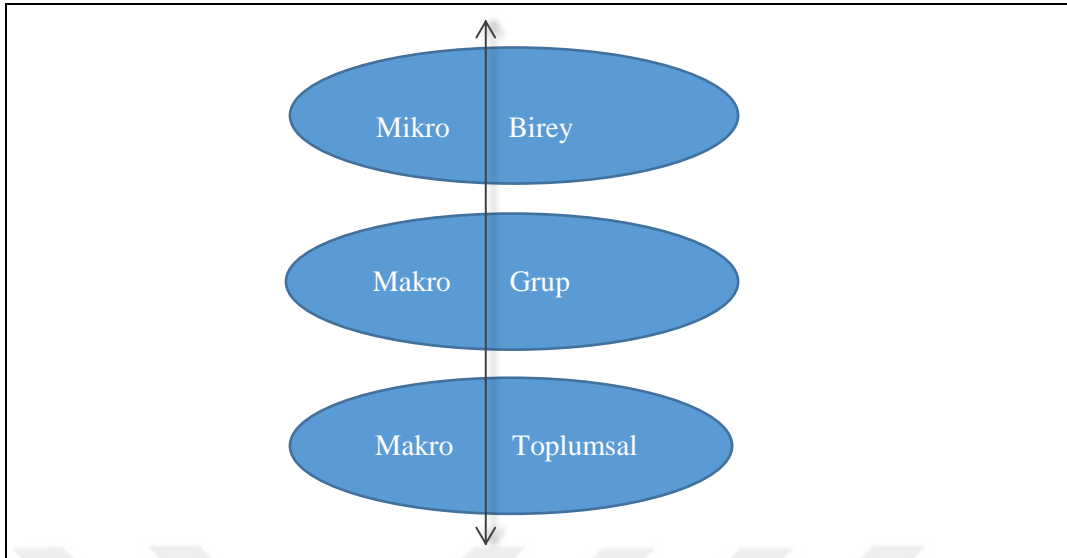
Sosyal sermaye kavramı, oluşumu ve etkileri bakımından farklı düzeylerde ele alınabilmektedir. Sosyal sermayenin en iyi bireysel düzeyde anlaşılabilceğini ifade eden çalışmaların yanı sıra (Portes ve Landolt, 1996; Portes, 1998), kavramın cemiyetler ve kurumlar gibi makro yapıların faaliyetlerinin açıklanmasında kullanılabileceğini ortaya koyan çalışmalar da (Perkins, Huphey ve Speer, 2002; Lindstrom, Merlo ve Ostergron, 2002; Potapchuk, Crocker ve Schechter, 1997; Stolle ve Rochon, 1998) bulunmaktadır. North (1990) ve Olson (1982) sosyal sermayenin tanımlanmasında, sosyal yapıları geliştiren ve şekillendiren normların oluşmasına katkı sağlayan sosyal ve politik çevreleri

kullanarak makro düzeyli bir yaklaşım izlemişlerdir. Benzer şekilde O'Brien, Burdsal ve Molgaard (2004) sosyal sermayenin tanımlanmasında ve kavramsallaştırılmasında bireysel düzeyden, topluluk ve ulusal düzeye kadar farklı boyutlarda analizler yapılabileceğini ifade etmişlerdir (ReaHolloway, 2008:12-13).

Birey, resmi kuruluşlar, resmi olmayan sosyal gruplar, cemiyetler, etnik gruplar ve uluslar düzeyinde ortaya çıkabilen sosyal sermayenin (Claridge, 2004: 32) ekonomik gelişime olan katkısının değerlendirilmesinde yapılan ayırım *mikro* -ya da *bireysel*-, *mezo (orta)* ve *makro* -ya da *kolektif*- düzeylerdeki sosyal sermayeyi kapsamaktadır (Halpern, 2005:19; Chen, 2003:6; Leana ve Van Buren, 1999:539). Sosyal sermayeye getirilen bu mikro, mezo ve makro bakış açıları ampirik veriler ve kapsamlı bir sosyal içerik arasındaki anlamlı bağlantıların kurulabilmesini olanaklı hale getirmektedir.

Mikro düzeydeki sosyal sermaye bireyler ve hanehalkları arasındaki yatay ağları ve bu ağların içerdiği ortak normları kapsıyorken, mezo ya da orta düzeydeki sosyal sermaye ise gruplar ya da yerel ve bölgesel birlikler arasındaki yatay ve dikey yönlü ilişkilere vurgu yapmaktadır. Literatürde en fazla kullanılan makro düzeyli sosyal sermaye ile kurumsal ve politik çevre ifade edilmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2002:3). Halpern (2005:19), mikro sosyal sermayeyi aile ve arkadaş gibi yakın bağlarla, orta düzeydeki sosyal sermayeyi cemiyetler ve derneklerle ve makro sosyal sermayeyi ise ortak dil ve trafik kuralları gibi devlet ya da ulusal düzeydeki bağlantılarla tanımlamaktadır. Şekil 2.6, sosyal sermayenin boyutlarını göstermektedir:

Şekil 2.6: Sosyal Sermayenin Boyutları



Kaynak: T. Claridge (2004), *Social Capital and Natural Resource Management*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, University of Queensland, s: 33.

Mikro düzeyde sosyal sermaye bireyler, hanehalkları ve topluluklar arasındaki etkileşimleri etkileyen iletişim ağları ve normlardan oluşmaktadır (Bjornskov ve Svendsen, 2003:5). Bu nedenle bu çerçevedeki araştırmalar bireylerin ve hanehalklarının ilişkilerinin, güven ve işbirliği düzeylerinin ekonomik ve sosyal davranışlarına ve ekonomik performanslarına nasıl etki ettiğini göstermektedir (Ferlander, 2007:117). Bireylerin birlikte çalışmaları, politik tercihleri, komşuluk ilişkileri, diğer kişilere olan güveni ve başkalarına yardım etme konusundaki duyarlılıkları mikro düzeyli sosyal sermayenin kapsamına girmektedir (O'Brien, 2004:1208). Literatürde mikro sosyal sermayeye ilişkin pek çok araştırma olmakla birlikte, Robert Putnam vd.'nin (1993) İtalya'daki yerel birliklerden hareketle yaptığı çalışması bu tür sosyal sermayenin önemli bir örneğini oluşturmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2002a:3). Bu çalışmada sosyal sermaye, bireyler ve hanehalklarının iletişim ağları ve topluluğun tamamı için dışsallıklar yaratan ortak norm ve değerler gibi sosyal organizasyon özellikleriyle tanımlanmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2002b:3).

Akrabalık, din ve etnik kökenler temelinden hareketle ortaya çıkan bu sosyal sermaye türü, bilgi paylaşımı, koordine olma ve ortak karar alma süreçleri için yoğun iletişim ağlarından oluşan, resmi olmayan bir çerçeve ortaya koymaktadır (Serageldin ve Grootaert, 2000:47). Bu yoğun sosyal iletişim ağlarının sağladığı bağlantılar, işbirliğini artırarak daha az maliyetle daha etkin

sosyal ve ekonomik faaliyetler gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Putnam (1993) mikro düzeyli sosyal sermayenin yarattığı bu pozitif dışsallığa vurgu yapmakla birlikte; belli çıkar grupları arasındaki kişilerarası etkileşimlerden kaynaklı negatif dışsallıklar da olabileceğini belirtmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2002b:3).

Mezo ya da orta düzeyli sosyal sermaye daha çok örgüt ve kurumların sosyal sermayesi olarak da ifade edilebilmektedir. Coleman (1990) sosyal sermaye için gözlem birimini değiştirerek ve dikey bir bileşen tanımlayarak orta düzeyli sosyal sermayeyi tanımlamıştır. Coleman'ın (1990) tanımı bireyler yerine gruplar arasındaki ilişkileri içermektedir. Bu tanım, kavramın yapısını yatay birliklerin yanı sıra hiyerarşik ilişkileri ve üyeler arasında eşit olmayan güç dağılımını temsil eden dikey birlikleri ve firmalar gibi diğer birimlerle olan ilişkileri de içerecek şekilde genişletmiştir (Grootaert ve Bastelaer, 2002b:3-4). Gruplar arasındaki yatay ve dikey ilişkileri yansıtan orta düzeyli sosyal sermaye, grupların üyelerine yeteneklerini ve bilgilerini topluluk faaliyetlerinde kullanmalarını öğretip, onları desteklemelerini sağlamaktadır (Falk ve Kilpatrick, 2000:105). Bu bakımdan mikro düzeyli sosyal sermaye gibi, orta düzeyli sosyal sermaye de pozitif veya negatif dışsallıklar yaratabilmektedir.

Kavramın en kapsamlı kullanımı olan makro düzeyli sosyal sermaye, tüm ekonomik ve sosyal faaliyetlere hizmet eden kurumsal ve politik çevreyi ve hükümet düzenlemelerinin kapasitesini kapsamaktadır. Örgütlerin faaliyet gösterdiği kurumsal çerçeve ya da kurumlar ve devletin rolü ile sivil toplum kuruluşları öne çıkmaktadır. Makro yaklaşım, resmi olmayan, yerel, yatay ve hiyerarşik ilişkileri içeren ilk iki sermaye boyutuna ek olarak politik rejim, hukuk kuralları, sivil ve politik özgürlükler gibi kurumsal ilişkileri ve yapıları içermektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2002b:4). Makro sosyal sermaye hükümet etkinliği kanalıyla ortaya çıkabilmektedir. Hükümetle ilgili sosyal sermaye hukuk kurallarının üstünlüğü, yolsuzluğun olmayışı, karar alma sürecinin şeffaflığı, etkin bir yönetim sistemi ve güvenilir yasal sistem gibi faktörlere vurgu yapmaktadır (Kaldaru ve Parts, 2005:5).

Bölgesel, ulusal ve uluslararası boyutta ortaya çıkan makro düzeyli sosyal sermaye devletler için etkin bir denetim mekanizması sağlayarak, ekonomik büyüme için gerekli kaynaklara ulaşılması konusunda devleti tamamlayıcı bir rol

üstlenmektedir. Bu bakımdan makro sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini gösteren geniş bir literatür bulunmaktadır. Tablo 2.3, sosyal sermayenin boyutlarını, bileşenleri ve çıktıları açısından detaylı bir şekilde sunmaktadır:

Tablo 2.3: Sosyal Sermayenin Boyutları

Boyut	Yer	Biçim ve Bileşen	Çıktılar
Makro	<i>Uluslarötesi</i>	Tarihi, kültürel ve etnik bağlantılardan temellenen sınır ötesi sosyal ağlar	Ekonomik işbirliği ve gelişme
	<i>Ulus</i>	Geleneksel ve modern değerler, gelenekler ve uygulamalar	Uluslararası rekabet gücü
Mezo	<i>Kurumsal</i>	Aile, Eğitim, Hukuk, Din	Sosyal Bağlılık
	<i>Örgütsel ve Toplumsal</i>	Firma ağları, sivil toplum örgütleri, vatandaş birlikleri	Güçlü performans
Mikro	<i>Grup</i>	Normlar, Güven, İşbirliği, Resmi olmayan kurallar,	Refahın dağıtılması, Ekonomik akışkanlık ve daha iyi yaşam koşulları
	<i>Birey</i>	Arkadaşlık, Gönüllülük	

Kaynak: X. Chen, (2005), “Magic or Myth? Social Capital and Its Consequences in The Asian, Chinese and Vietnamese Contexts”, *Modernization and Social Transformation in Vietnam: Social Capital Formation and Institutional Building*, (Der.: Gerd Mutz ve Rainer Klump), s: 5 (53).

Sosyal sermayenin üç farklı düzeyi de kamu politikasının etkisi ile ilgilidir (Bjornskov ve Svendsen, 2003:5). Halpern’a göre (2005:19), farklı sosyal sermaye düzeyleri arasında bazı fonksiyonel denklikler bulunmakta ve bir düzeydeki sosyal sermayedeki azalma başka bir düzeydeki artışla telafi edilebilmektedir. Örneğin, bir toplumdaki bireylerin aileleriyle daha zayıf bağlara sahip olmaya başlaması mikro düzeydeki sosyal sermayenin azalmasına neden olmakta; bu kayıp toplumsal organizasyonlara katılımı (mezo düzey) veya daha baskın milliyetçilikle (makro düzey) dengelenebilmektedir.

2.4. Sosyal Sermayenin Üretim Faktörü Özelliği

Ekonomi biliminin temel problemlerinden birisini insanların sınırsız istek ve ihtiyaçlarının sınırlı kaynaklarla karşılanabilmesi oluşturmaktadır. Bu sınırsız ihtiyaçların karşılanabilmesi amacıyla her türlü mal ve hizmetin miktarının

bulunabilirliğinin ve faydasının artırılmasına yönelik faaliyetler üretim olarak tanımlanmaktadır. Üretiminin gerçekleştirilebilmesi maddi ve maddi olmayan çeşitli girdilerin varlığına bağlıdır. Üretim faktörleri olarak adlandırılan ve emek, sermaye, doğal kaynaklar (toprak) ve müteşebbis (girişimci) olmak üzere dört temel başlıkta toplanan bu girdilerin kapsamı ise zaman içerisinde değişime uğramıştır. Özellikle tarım toplumundan sanayi toplumu olma özelliğine geçen toplumlarda sermaye faktörü daha önem kazanan bir girdi haline gelmiş ve literatürde kapsamı giderek genişleyerek farklı tanımlarla ele alınmaya başlamıştır. Bu bakımdan 1990'lı yıllardan itibaren dikkat çekmeye başlayan sosyal sermaye kavramının anlaşılabilmesi ve sermaye olma özelliğinin açıklanabilmesi açısından sermaye kavramının özü ve sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile ilişkisi önemlidir.

2.4.1. Sermaye Kavramının Gelişim Süreci

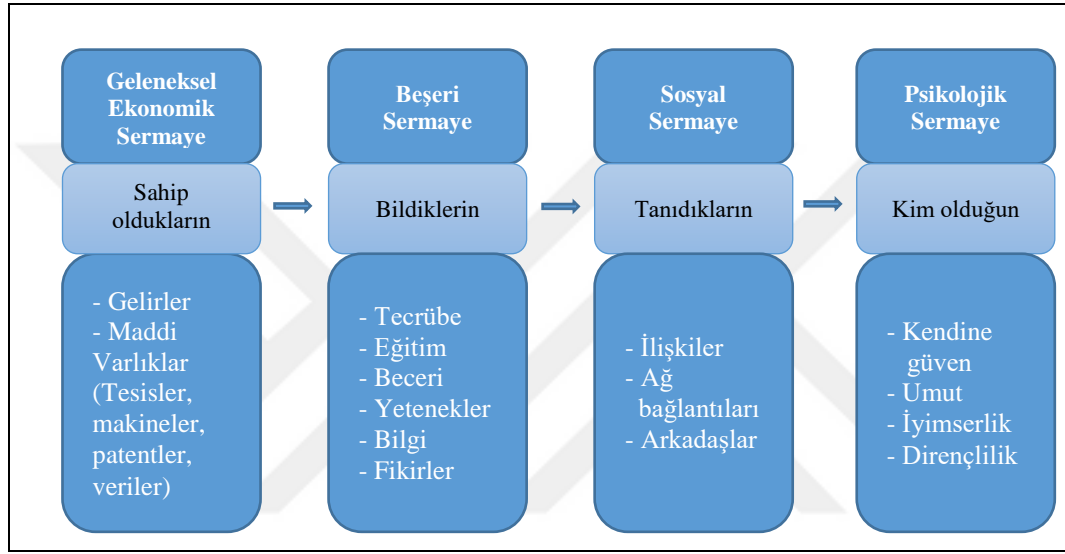
Ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik yapılan temel çalışmalarda büyümenin temel belirleyicileri olarak doğal kaynaklar, emek ve sermaye faktörlerinin üzerinde durulmaktadır. Bununla birlikte zaman içerisinde teknoloji, kurumlar vb. yeni faktörler de açıklayıcı olarak ele alınmaya başlamış ve mevcut faktörlerin ağırlıklarında değişimler meydana gelmiştir.

Tarımsal faaliyetlerin etkin olduğu geleneksel toplumlarda emek temel üretim faktörü olarak ele alınmaktayken; Sanayi Devrimi sonrası oluşmaya başlayan endüstriyel yapı, toplumların sanayileşmesine ve üretimde sermayenin üretim faktörü olarak ağırlığının artmasına neden olmuştur. İnsan gücünün yerini makinelerin almaya başlamasıyla sermaye, emeğin verimliliğini artıran temel faktör olarak önem kazanmıştır.

Sermaye genel olarak, mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan bir mal, gelecekteki üretimi artırmak için kullanılan araç-gereç veya fabrika gibi insan yapımı girdidir (Smithson, 1982:111). Bu anlamda önceden bilinen, daha sonra kullanılmak üzere tutulmuş tüketim birikimini temsil etmektedir (Robison vd., 2000:3). Beklenen getirileriyle bir yatırımı temsil eden sermaye, geride bir artı değer bırakmaktadır. Bu artı değer maddi refah sağlayacak şekilde elde edilmesi, yeniden üretilmesi süreci sermaye olarak tanımlanmaktadır (Lin,

1999:28; Lin, 2005:3; Svendsen ve Svendsen, 2003:616). Field'in (2008:16) gelecekte elde edilebilecek kâr beklentisiyle yatırım yapılabilecek birikmiş para olarak tanımladığı sermaye kavramı, şekil 2.7'de görüldüğü üzere literatürde zaman içerisinde farklı şekillerde ele alınmıştır. Bu nedenle toplumların yapısının işleyişini doğru biçimde açıklayabilmek için sermaye kavramının yalnızca tek bir şekliyle değil, ekonomi kuramının ortaya koyduğu bütün şekilleriyle ele alınması gerekmektedir (Bourdieu, 1986:280).

Şekil 2.7: Sermayenin Tanımsal Gelişimi



Kaynak: Luthans, F., K. W. Luthans ve B. C. Luthans (2004), "Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital", *Business Horizons*, Cilt 47, Sayı 1, s. 46.

Sermaye kavramı teorik yapısıyla ilk olarak Karl Marx tarafından kabul edilmiştir. Karl Marx'a göre üretimi kontrol eden kapitalistlerden kalan bir artı değer olan sermaye, beklenen getirilerle yapılan yatırım sürecini ifade etmektedir. Buna göre yatırımlar, sırasıyla daha fazla yatırıma ve daha fazla artı değere sebep olan bir üretim fazlası yaratmaktadır. Marx'ın klasik sermaye teorisi olarak bilinen bu teorisi, beşeri sermaye ve sosyal sermayeyi de içeren diğer sermaye teorilerinin oluşumuna öncülük etmiştir (Melancon, 2007:35).

Klasik iktisatçılardan beri temel üretim faktörlerinden biri olarak ele alınan sermaye kavramı, ilk olarak mal ve hizmet üretiminde kullanılan mali ve maddi araçlar ve ekipmanlar olarak ele alınmıştır (Luthans vd., 2004:45). Dolayısıyla klasik iktisatta sermaye, hammadde, makine ve teçhizat gibi emeğin etkinliğini artıran unsurları içeren (Fisher, 1896:511) fiziksel sermayeyi ifade etmektedir. Dar kapsamlı bir tanım olmakla birlikte fiziksel sermaye birikimi 1950'li yıllara

kadar ekonomik büyümenin temel faktörü olarak ele alınmıştır. Bununla birlikte maddi varlıklar ve fiziksel kaynaklarla birlikte insan kaynaklı unsurların -kişisel bilgi ve beceri donanımı- ekonomiye katkısının anlaşılması ile birlikte (Luthans vd., 2004:45) sermaye tanımının tekrar ele alınması kaçınılmaz olmuştur.

1960'lı yıllara gelindiğinde özellikle ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik yapılan neoklasik çalışmalarda, fiziksel sermaye ile birlikte üretime katılan emek sahiplerinin eğitim ve tecrübe ile edindikleri bilgi ve donanımı ifade eden beşeri sermaye kavramının da önemine dikkat çekilmeye başlanmıştır. İktisatçıların sermaye kavramını yalnızca fiziksel sermaye olarak ele alarak, beşeri sermayenin ekonomideki rolünü göz ardı ettiklerini belirten Schultz'a (1968:70) göre, insan kaynakları ulusların zenginliğinin önemli bir parçasıdır. Bu anlamda bireylerin zaman içerisinde sahip oldukları bilgi ve donanım bir sermaye çeşididir (Schultz, 1961:1-2). Toplumlardaki bireylerin eğitim ve sağlık düzeylerinin yüksek olması üretim faktörlerinin daha etkin kullanılabilmesini sağlamakta (Woolcock, 1998:154), emeğin verimini ve değerini yükseltmektedir (Lewin, 1999:178). İçsel büyüme teorilerinde ekonomik büyümenin açıklayıcısı olarak modellere dahil edilen beşeri sermaye, üretimde faaliyet gösteren emek sahiplerine sağladığı kazanç ile ekonomik değer yaratmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2002:23). Bu anlamda fiziksel sermaye ile birlikte ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel unsurlarından biri durumundadır.

Beşeri sermayenin bir üretim faktörü olarak ele alınmasıyla birlikte sermaye kavramının fiziksel unsurların yanı sıra fiziksel olmayan unsurları da içerdiği anlayışının kabul edilmesi, sermaye faktörünün daha geniş kapsamlı bir çerçevede ele alınmasını sağlamıştır (Yülek, 1997:9). İktisadi kararların alınması konusunda bilginin etkilerini analiz eden bilgi ekonomisi, sermaye kavramının tanımını emek, fiziksel sermaye ve beşeri sermaye ile birlikte entelektüel ve kültürel kapasiteyi de içerecek şekilde genişletmiştir (Storberg, 2002:4841-482). 1990'lı yıllardan itibaren insanlar ve kurumlar arasındaki ilişkileri, güven temelli işbirliği ve iletişim ağlarını temsil eden sosyal sermaye kavramı iktisat literatüründe yer bulmaya başlamıştır. Böylece beşeri sermayede basitçe "*ne bildiğin*" olarak ifade edilen sermaye kavramı, sosyal sermaye ile birlikte "*kimi tanıdığın*" unsurunu da içermeye başlamıştır (Luthans vd., 2004:46). Güven unsurundan temellenen

sosyal sermaye, piyasalardaki belirsizlikleri ve işlem maliyetlerini azaltması itibariyle ekonomik etkinliği artırmakta (OECD, 2009:3) ve literatürde ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olan bir üretim faktörü olarak ele alınmaktadır. Beşeri sermayeye benzer biçimde sosyal sermayenin bir üretim faktörü olarak kabul edilmesi ve sosyal sermayeye yatırım yapılması, toplumlara hem bugün hem de gelecek için rekabet üstünlüğü ve başarı sağlayacak çok önemli bir unsur olarak görülmektedir (Luthans vd., 2004:46).

Günümüzde sermaye; makine, teçhizat ve araç-gereç gibi fiziksel unsurların yanı sıra bireysel donanım ve tecrübe, bireyler arası güven, ilişkiler ve ağlar gibi fiziksel olmayan unsurları da kapsayan bir kavram olarak ele alınmaktadır. Beşeri sermayede olduğu gibi sosyal sermayenin bir sermaye olarak kabul edilmesi ve sosyal sermayeye yatırım yapılması, toplumların başarısı ve karşılaştırmalı üstünlüğü sağlaması açısından hayati önem kazanmıştır. Diğer yandan, yapılan çalışmalar ekonomi literatüründe sosyal sermaye ile birlikte bireylerin özgüveni, yaşama dair umutları, sosyal ve ekonomik olaylara bakış açıları gibi unsurları içeren yeni bir sermaye türü olarak psikolojik sermayeyi ortaya koymaktadır (Luthans vd., 2004:46-47). Bu anlamda ekonomi literatüründe, üretime katkısı olan maddi ve maddi olmayan tüm iktisadi unsurların sermaye olarak kabul edilmeye başlandığı bir bakış açısı gelişmektedir.

2.4.2. Bir Sermaye Türü Olarak Sosyal Sermaye

Gelişmekte olan küresel ekonomiye entegre olmak isteyen toplumlar, değişen ekonomik koşulları iyi değerlendirerek sahip oldukları kaynaklardan en iyi şekilde faydalanmak durumundadırlar. Bu anlamda toplumsal problemlerin çözümü hususunda önemli bir unsur olarak ele alınmaya başlanan sosyal sermaye kavramı, bu kaynakların sosyal boyutuna işaret etmektedir. Toplumsal güven, normlar, ağlar, değerler gibi insanların toplumda düzen içerisinde faaliyet göstermesine katkı sağlayan unsurları içeren bu kavram, toplumdaki sosyal ilişkilerin ve ortak değerlerin toplumsal gelişmenin kaynağı olduğu düşüncesinden hareket etmektedir.

Farklı disiplinler tarafından farklı boyutlarıyla incelenen sosyal sermaye, iktisat literatüründe ülkelerin ekonomik gelişmelerini açıklayan faktörlerden biri olarak ele alınmaktadır. Disiplinler arası bir kavram olması itibariyle genel bir

tanımında görüş birliğinin olmadığı bu kavram için, *sermaye* teriminin geçerli olup olmadığı da tartışmalı bir konu olmuştur (Field, 2008:198).

Sosyal sermayeyi ve işleyişini değerlendirme sürecinin daha çok duygularla ilişkili olması, iktisat disiplininde sosyal sermayenin bir sermaye olarak değerlendirilmesinin güçleşmesine neden olmaktadır. Sermaye metaforu ve sosyal sermaye kavramı arasında bir bağlantı olmadığını ileri süren Arrow (1999), sermayenin kavram olarak gelecekte elde edilebilecek bir fayda için şu an yapılan fedakarlıkları içerdiğini vurgulamakta ve sosyal sermayenin bu özelliğe sahip olmadığını belirtmektedir (Robison vd., 2002:6). Arrow'a göre (2000:4-5), sosyal sermayeyi oluşturan unsurlar klasik üretim faktörlerinden farklılaşmaktadır ve karşılıklı ilişkiler ve ağlar bireyleri ekonomik hedefler yerine farklı hedefleri gerçekleştirmek için bir araya getirmektedir. Benzer şekilde Barron ve Hannon (1994) , sosyal sermaye kavramının sermaye olarak sınıflandırılan bir ürünün sahip olması gereken fırsat maliyeti özelliğinin eksik olduğunu ifade ederek, kavramın sermaye metaforuna bir başka itirazı ileri sürmüşlerdir (Robison vd., 2002:6).

Adler ve Kwon (2002:23), sosyal sermayenin sermaye olarak ele alınmasının kavramsal benzerlikten kaynaklandığını belirtmektedirler. Buna göre, sosyal ağları ve kişiler arası ilişkileri temsil eden sosyal sermaye ve sermaye kavramı arasında bazı ortak yönler itibariyle benzerlik bulunmaktadır; ancak bu benzerlik dışında sosyal sermayenin sermaye olarak sınıflandırılması yanlıştır. Adler ve Kwon'a (2002) benzer şekilde Solow da sosyal sermayenin bir benzetme olduğunu ifade etmektedir. Sosyal sermayenin stoku yoktur; stoku olsa bile ölçümünün yapılması zordur (Neira vd., 2009:117). Oysa Solow'a göre (2000:8-9) sermaye homojendir ve ölçümü yapılabilen bir unsurdur.

Sosyal sermaye bireyler veya gruplar arasındaki karşılıklı ilişkileri içerdiği için, bu ilişkilerin yalnızca bir tarafının sahiplenebileceği bir unsur olmayıp toplumsal bir faktördür (Kapu, 2008:273). Dolayısıyla diğer sermaye şekillerinde görülen sahiplik ve bireysellik kavramı, sosyal sermaye için geçerli olmamakta ve bu durum sosyal sermayenin sermaye özelliği taşımadığına ilişkin itirazlardan birini oluşturmaktadır.

Sermaye teriminin kullanılmasına imkân veren şey ortaya çıkan sonuçlardır (Field, 2008:199). Toplumda bireylerin veya grupların iletişim ağları ile kurdukları karşılıklı ilişkiler, bireysel olarak başılamayacak durumlarda başarılı sonuçlara ulaşılmasını sağlayabilmektedir. Bu bakımdan ilişkilerin ve iletişim ağlarının toplumda yapılacak bireysel ve grupsal faaliyetlerin sonucunda elde edilebilecek unsurlara kaynak oluşturmaları açısından, sermaye oldukları söylenebilmektedir (Field, 2008:1). Bu anlamda diğer sermaye formlarıyla benzerliklerinden hareketle sosyal sermayenin de bir sermaye şekli olduğu ileri sürülmektedir.

Castle'a göre (1998:625), herhangi bir ürünün sermaye olarak nitelendirilebilmesi için diğer sermaye türleriyle kombinasyonu yapıldığında diğer faktörlerin üretkenliğini artırması gerekmektedir. Woolcock'a göre (1998) sosyal sermayenin unsurlarını oluşturan iletişim ağları ve normlar diğer unsurlarla birlikte kombinasyon oluşturarak ekonomik büyüme ve kalkınma sürecine katkıda bulunmaktadır (Neira vd., 2009:117). Sosyal sermaye toplum içindeki ekonomik aktörlerin faaliyetlerini kolaylaştırmakta ve fiziksel ve beşeri sermaye birikimini etkileyerek üretim faktörlerinin verimliliğini, ekonominin üretkenliğini artırmaktadır. Bu bakımdan sosyal sermaye ekonomik büyüme sürecinde kullanılan sermaye faktörünün bir şeklini oluşturmaktadır.

Sosyal sermaye, özellikle fiziksel sermayenin dönüşüm kapasitesi, dayanıklılık, esneklik, ikame edilebilirlik, yıpranma, güvenilirlik, bir sermaye formundan başka bir sermaye formu yaratma kabiliyeti, yatırım fırsatları, devredilebilirlik ve nakledilebilirlik gibi temel özelliklerini içermektedir (Robison vd., 2002:7). Diğer sermaye formları gibi, insan ihtiyaçlarını karşılamak için diğer girdilerle birlikte mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmesi bakımından sahip olduğu dönüşüm kapasitesi, onun bir sermaye formu olarak tanımlanabilmesini sağlamaktadır. Zaman içerisinde kullanılmamasına veya yenilenmemesine bağlı olarak yıpranmaya uğrayan sosyal sermaye mevcut sermaye düzeylerini güçlendirmek veya yeni sosyal sermaye formları yaratmak için kullanılabilir (Robison vd., 2002:8-10). Sermayenin temel niteliklerinden biri olan nakledilebilirlik, sermayenin nakde dönüştürülebilmesine dayanmaktadır.

Sosyal sermayenin nakdi terimlere çevrilmesi zor olmakla birlikte, beşeri sermaye kadar yüksek nakledilebilirlik özelliğine sahiptir (Field, 2008:199).

Sosyal sermaye kavramının bir sermaye biçimi olup olmadığına ilişkin tartışmalar, kavramın diğer sermaye biçimleriyle benzerlikleri ve farklılıkları üzerinden şekillenmektedir. Sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile benzerlikleri, standart ekonomik araçlardan biri olarak kullanılabilceğini göstermektedir (Robison ve Hanson, 1995:48). Sosyal sermaye de diğer sermaye türleri gibi gelir ve zenginlik üretici bir unsur olarak değerlendirilmekte, sosyal sermaye stokuna yapılan yatırımlar veya stokunda meydana gelen azalma ekonomideki kaynak dağılımını etkileyebilmektedir. Bu bakımdan ekonomik performansın açıklanmasında diğer üretim faktörleriyle birlikte bir sermaye çeşidi olarak kullanılabilir.

2.4.3. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri ile İlişkisi

Sosyal sermaye kavramı 1990'lı yıllardan itibaren ekonomistlerin ekonomik büyümeyi açıklamak için kullandıkları ve ekonomik büyüme sürecine diğer sermaye türleri ile birlikte katkı yapan bir faktördür. Coleman'a göre (1988:100-101), insanlar arasındaki ilişkilerde bulunan sosyal sermaye, kapsamı itibarıyla insanların beceri ve tecrübelerini, eğitimlerini temsil eden beşeri sermaye ile birlikte soyut sermaye biçimini oluşturmaktadır. Bir yandan içerdiği toplumsal güven ve sosyal ilişkiler itibarıyla piyasada bilgi eksikliğini giderilmesine katkı sağlayıp, yeniliklerin yayılmasını teşvik ederken (Narayan ve Pritchett, 1999:888), diğer yandan üretime katılan diğer faktörlerin verimliliğini etkileyerek ekonomik performansı artırmaktadır. Sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarının kârlılığını artırabilmesinin yanı sıra (Putnam, 1993:36), diğer sermaye biçimleri için tamamlayıcı bir unsur olabilmektedir. Bu bakımdan sosyal sermayenin diğer sermaye türleriyle olan ilişkisi önem kazanmaktadır.

Sosyal sermaye sosyal ilişkilere yapılan yatırımlarla beslenmektedir. Bu yatırımların ortaya çıkan faydayı ve kârı elde edebilmek amacıyla bireyler tarafından yapılması bakımından beşeri sermaye ve sosyal sermaye birbirine benzemektedir (Lin, 1992:32). Beşeri sermaye ve sosyal sermaye temelinde insan kaynaklı unsurları içermektedir. Bununla birlikte, beşeri sermaye doğrudan

insanın kendisine odaklanmakta ve etkisi insanın eğitim ve tecrübeyle edindiği bilgi ve becerileriyle ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye ise daha çok insanlardan kaynaklı ilişkiler ve bu ilişkilerin biçimine göre şekillenen toplumsal güven düzeyinden hareket etmektedir (Schuller vd., 2000:250; Robison vd., 2000:3). Dolayısıyla sosyo-ekonomik konumla ilişkili olan beşeri sermaye, eğitim ve yetenekler ile ölçülmekteyken; sosyal sermaye güven, sosyal organizasyonlar ve etkileşimler ile ölçülmektedir (Strawn, 2001:16).

Sosyal sermaye ve beşeri sermaye birbirini tamamlayan iki ayrı faktördür (Field, 2008:12, Glaeser vd., 2002:440) ve bu iki sermaye türü arasındaki ilişki çift yönlüdür (Melancon, 2007:52). Üretim sürecinde birbirlerinin varlığını besleyen bu sermayelerden etkin bir şekilde faydalanabilmek için her iki sermaye biçiminin de yeterli ve verimli olması gerekmektedir. Sosyal sermaye, özellikle eğitim-öğretim konusunda beşeri sermayeye eşlik etmektedir (OECD, 2001:45). Birbirlerine ilişki ağları ile bağlı olan, iletişim halindeki insanların birbirlerinden bilgi alışverişi yapma ve öğrenme eğiliminde olmaları nedeniyle sosyal sermaye, beşeri sermayenin üretiminde oldukça etkilidir (Coleman, 1988:20). Yüksek sosyal sermaye düzeyi, eğitim alt yapısının kalitesini artırarak toplumda daha iyi eğitilmiş bireylerin sayısını artırmakta ve bu iyi eğitilmiş bireyler arasındaki bilgi alışverişi ve sosyal ağlar ile daha yüksek bir beşeri sermaye düzeyine ulaşılmasını sağlamaktadır (Özcan ve Zeren, 2013:14-15). Dinda'ya göre (2008:2024), beşeri sermayenin temel unsurlarından biri olan eğitim düzeyi ise, sosyal sermayenin önemli belirleyicilerinden birini oluşturmaktadır. Yüksek eğitim düzeyi sosyal iletişim ağlarını geliştirerek, bireylerin kolektif faaliyetlerde bulunabileceği bir ortam oluşturabilmektedir.

Bireylerin ilişkilerini ve yaşamı algılama biçimlerini etkileyen beşeri sermayeye yatırımlarının ekonomik ve sosyal etkileri, yüksek güven düzeyine sahip ve işbirliğinin daha sık görüldüğü toplumlarda daha net ortaya çıkmaktadır. Toplumdaki bireyler arasında güvene dayalı iletişim ve ilişkilerin oluşturduğu bir çevrede bireyler sahip oldukları bilgi ve beceriyi daha etkin biçimde kullanabilmekte ve dolayısıyla verimlilikleri artmaktadır (Temple, 2002:10-11). Sosyal sermayenin olmadığı ve dolayısıyla sosyal sorumluluğun gelişmediği toplumlarda beşeri sermaye, toplumsal çıkarlar lehine değil, bireysel menfaat ve

toplum aleyhine kullanılabilir (Karagül, 2003:84). Bu bakımdan beşeri sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkisinin ortaya çıkması için sosyal sermayenin de sağlam olması gerekmektedir.

Eğitim sistemine yapılan yatırımları artırarak beşeri sermayeye katkı sağlayan sosyal sermaye, maddi unsurları içeren fiziksel sermaye birikimine de pozitif etki sağlamaktadır (Özcan ve Zeren, 2013:12-13). Sosyal sermaye fiziksel sermayeden farklı olarak ilişkiler, davranışlar, değerler gibi maddi olmayan unsurları içermektedir. Dolayısıyla fiziksel sermaye birikimi makine, teçhizat gibi maddi unsurlara yapılacak yatırımları içerirken, sosyal sermaye birikiminin yapılması daha çok sosyal değerlerin geliştirilmesi ile ilişkilidir. Bu nedenle fiziksel sermayenin aksine toplumun sosyo-ekonomik yapısındaki değişimlerden etkilenen, durağan olmayan bir faktördür.

Diğer sermaye biçimleri gibi sosyal sermaye, ekonomik büyüme sürecinde çeşitli faydalar sağlayan bir faktör olarak ele alınmaktadır (Annen, 2003:451). Üretime doğrudan ya da dolaylı şekilde bir girdi olarak girmesinin yanı sıra, üretim fonksiyonunu değiştirebilen sosyal sermaye, diğer sermaye biçimlerinin işlevlerini gerçekleştirebilmekte ve bunlar için tamamlayıcı bir rol üstlenmektedir. Bununla birlikte sosyal sermayenin ekonomik büyümeye katkı sağlayabilmesi kullanılmasını gerektirmektedir. Diğer sermaye biçimlerinin tersine ilişkiler üzerinden oluşmakta ve bu ilişki ağları içinde paylaşılarak var olabilmektedir (Narayan ve Cassidy, 2001:60). Kullanılmadığı durumda aşınmaya uğramakta (Adler ve Kwon, 2002:17-40), dolayısıyla ekonomik performansa etkisi daha az olmaktadır.

2.5. Sosyal Sermayenin Ölçülmesine Yönelik Tartışmalar

Toplumların sahip olduğu sosyal sermaye miktarının ekonomik ve sosyal açıdan pek çok getiri sağlaması nedeniyle, özellikle kamu politikaları uygulayıcıları açısından mevcut sosyal sermaye düzeyinin artırılması ve yapısının korunması önem kazanmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik, sosyal ve finansal kaynakları etkileyecek politikalarda etkin olarak kullanılabilmesi, sosyal sermayenin her düzeyde, tüm boyutları ve türleriyle ölçülmesini gerektirmektedir (Field, 2008:180). Bununla birlikte sosyal sermaye kavramının en önemli zayıf tarafını, ölçümüyle ilgili bir fikir birliğine varılamamış olması oluşturmaktadır.

Adam ve Roncevic'in (2003) belirttiği gibi sosyal sermaye karmaşık bir yapıya sahiptir ve bu durum tek bir tanımının oluşturulmasında güçlükler ortaya çıkarmaktadır (Mihaylova, 2004:19). Sosyal sermayenin tanımlanmasına benzer şekilde ölçümünde de hangi faktörlerin, hangi boyutlarda ele alınacağına ilişkin farklı yaklaşımlar bulunmaktadır (Rea-Holloway, 2008:38). Sosyal sermaye yeniliklere açık çeşitli biçimlerde ölçülebilmektedir ve Woolcock ve Narayan'ın (2000) ileri sürdüğü gibi kavramın en kapsamlı tanımlarının çok boyutlu olması ve farklı analiz düzeylerini içermesi gibi sebeplerle doğru tek bir ölçümünün olması mümkün değildir (Johannes, 2009:8).

Sosyal sermaye kavramı genel tanımı itibariyle daha çok parasal olmayan, ilişkiyel değerleri içermesi nedeniyle ölçülmesi zor bir faktördür (OECD, 2001:43). Sosyal ilişkiler, ağ bağlantıları, toplumsal güven, paylaşılan değerler ve normlar gibi sosyal sermayenin temelini oluşturan unsurlar farklı bölgelerde, farklı şekillerde kendini gösterebilmekte, dolayısıyla kolayca sınıflandırılıp ölçülememektedir (Field, 2008:181). Sosyal sermayenin çok boyutlu ve geniş kapsamlı olması, ölçümünde önemli bir güçlük yaratmakta, nicel olarak değerlendirilmesini zorlaştırmaktadır (Melancon, 2007:45; Grootaert ve Bastelaer, 2002:11). Fine'a göre (2001:176), sosyal sermaye tanımı gereği farklı özelliklere sahip birçok insanı, eylemi ve davranış biçimini içermektedir. Bu durum sosyal sermayenin ölçümünü sorunlu hale getirmektedir. Bununla birlikte tüm insanların, eylemlerin ve davranış biçimlerinin aynı ve eşdeğer kabul edilmesi bunu bir sorun olmaktan çıkarmaktadır. Sosyal sermayenin anlaşılmasına ve ölçülmesine yönelik farklı yaklaşımların olması bir problem yaratmasının aksine, kavramın doğasına uygun olarak gerekli bir durumdur (Adam ve Roncevic, 2003:154-155).

Sosyal sermayenin ölçümü özellikle güveni ölçmeye yönelik anket uygulamalarıyla yapılabileceği gibi, sosyal sermayeyi makro seviyede ele alan göstergelerden hareketle oluşturulmuş verilerin analizini içeren çalışmalarla da gerçekleştirilebilmektedir (Perez vd., 2006:2; Stone, 2001:2). Benzer şekilde Grix (2001:191) sosyal sermayenin ölçülmesinde iki farklı yaklaşımdan bahsetmektedir. Bu yaklaşımlardan ilkinin daha çok sosyal sermayenin nicel göstergelerini kullanan Putnam Okulu oluşturmaktadır. Bu yaklaşım toplumdaki değişimleri ve farklılıkları hesaba katmamaktadır. Bireylerin durumlarına ilişkin algılarının belirlenmesine, kaynaklara ulaşmalarına ve sosyal

ağlarını genişletmelerine fırsat sağlayan diğer yaklaşım ise daha nitel kavramları içermektedir. Ölçümde hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın, sosyal sermayenin farklı boyutlarının ortak bir çerçevede birleştirilmesi ve tutum ve davranışlar ile kültürel özellikler arasında ilişki kurulabilmesi oldukça önemlidir (Krishna ve Shrader, 2002:20; National Statistics, 2001:14).

Sosyal sermayenin ölçümü, sosyal sermayeyle bağlantılı olan ve kolay ölçülebilen değişkenlerin gösterge olarak alınmasıyla yapılabilmektedir. Literatürde gösterge olarak özellikle güven, sivil ve toplumsal katılım, ilişkiler ve kurumlar dikkat çekmektedir. Grootaert (1998), göstergelerin belirlenmesi ve geliştirilmesinin, ilişkilerin ve kurumların genişliğine göre veya büyüme, eşitlik ve yoksulluğa ilişkin politikalar uygulanmasında sosyal sermayenin gelişiminin etkisine göre gerçekleştiğini belirtmektedir (Dekker ve Uslaner, 2001:18). Sieglar'e göre (2014:17), sosyal sermaye göstergeleri doğruluk, güvenilirlik ve geçerlilik gibi istatistiksel standartların gereklerini karşılayabilmeli; politika yapıcılar ve halk tarafından kolayca izlenip yorumlanabilmeli, geçmişte ve gelecekte ulaşılabilir ve istikrarlı bilgiye dayanılarak oluşturulmalı ve uluslararası karşılaştırmaya ve belli grupların ve coğrafi bölgelerin ayrıştırılmasına uygun olmalıdır.

Güven, sosyal sermayenin en kapsamlı göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir (OECD, 2001:44). 1981 yılından bu yana yapılan Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey), güven hakkında hazırlanan “*genelde insanların çoğu güvenilir midir?*”, “*yakın çevrenizden olmayan insanlarla ilişki kurarken ya da iş yaparken her zaman dikkatli olmak gerekli midir?*” gibi bir takım sorulara verilen cevaplarla genel güven düzeyini belirlemeyi amaçlamaktadır. “*İnsanların çoğu güvenilirdir*”, “*dikkatli olmak gerekir*” ve “*bilmiyorum*” şeklinde üç kategoriye ayrılan cevaplarda toplumda genel eğilim, *güvenilir* olduğu yönünde ise yüksek güven düzeyi, *dikkat edilmesi gerektiği* belirtiliyorsa düşük güven düzeyi olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Bununla birlikte araştırma, güven gibi farklı bağlamlarda tanımlanabilen bir unsur üzerinden temellenmesi nedeniyle eleştirilmektedir (National Statistics, 2001:13). Sosyal sermaye düzeyinin ölçümünde, tek bir sorudan hareketle ölçülen güven düzeyinin tek başına yeterli olabileceği konusunda bir fikir birliğine varılamamıştır (Eşki, 2009:94; Glaeser vd., 2000:811).

Sosyal sermayenin bölgesel olarak ölçümünde dikkat çeken Putnam'a göre (1993), toplumun sosyal sermaye düzeyi gönüllü kuruluşlara üyelik oranı, kişilerarası güven düzeyi, karşılıklı yardıma ulaşabilme algısı gibi göstergeler ile ölçülebilmektedir (Lochner vd., 1999:260). Putnam (2000:20-21), sosyal sermaye ölçümünü, genel güven düzeyine ve sosyal ağların yapısına dayandırmaktadır. Genel güven düzeyinin ölçümünde Dünya Değerler Araştırması'nın temelinde yer alan *güvenilirlik* sorularından hareket eden Putnam, sosyal ağların yapısının analizinde dernekler, dini örgütler, yardımlaşma kuruluşları gibi gruplara katılım oranını kullanmaktadır (Schideler, 2005:14). Buna göre, ortalama grup üyeliklerinin sayısı, her bin kişiye düşen sosyal toplum örgüt sayısı, seçimlere katılım oranı, örgüt ya da organizasyon aktivitelerine katılım oranı gibi değişkenlerin gösterge olarak kullanılması ile sosyal sermaye düzeyinin ölçülebileceği ortaya konulmaktadır (National Statistics, 2001:17). Sosyal sermayeyi pozitif ve negatif faktörlerden hareketle makro düzeyde ölçen Paldam (2000:647-648) ise, gösterge olarak basın özgürlüğü, mahkemelerin bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, suç oranları, sivil ve politik şiddet oranı gibi göstergeleri kullanmaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik büyümeye, yatırıma ve eşitliğe olan katkılarını doğrudan sosyal sermayenin özel bileşenlerinin büyümesinin üzerinden hesaplanabileceğini belirten Grootaert (1998:14), sosyal sermaye için literatürde daha önceden kullanılan faktörleri de içeren göstergeler ortaya koymuştur. Tablo 2.4'te sunulan Grootaert'in sosyal sermaye göstergeleri yatay cemiyetler, sivil ve politik toplum, sosyal entegrasyon ve yasal ve yönetsel görünüm olmak üzere dört ana başlıktan oluşmaktadır:

Tablo 2.4: Grootaert’ın Sosyal Sermaye Göstergeleri

Boyut	Göstergeler
<i>Yatay Dernekler</i>	Derneklerin veya yerel kurumların sayısı ve türü
	Üyeliklerin sayısı
	Karar alma yapısına katılımın boyutu
	Hükümete ve sendikalara güvenin boyutu
	İşçi gelirlerinden temin edilen hanehalkı gelir yüzdesi
	Hediye ve transferlere harcanan hanehalkları gelir yüzdesi
	Yaşlılık bağıllık oranı
<i>Sivil ve Politik Toplum</i>	Sivil Özgürlükler Endeksi (Gastil, Freedom House)
	Seçimlere katılım oranı
	Demokrasi endeksi
	Yolsuzluk endeksi
	Hükümetin etkinlik endeksi
	Politik ayırım, ekonomik ayırım ve ayrılıkçı hareketlerde yer alan nüfus yüzdesi
<i>Sosyal Entegrasyon</i>	Sosyal hareketlilik göstergeleri
	Ayaklanmalar ve protesto gösterileri
	Evsizlerin oranı
	Boşanma oranları
	İntihar oranları
	Genç işsizlerin oranları
	İstihdam Oranı
	Cinayet ve diğer suç oranları
<i>Yasal ve Yönetişimsel Boyutlar</i>	Bürokrasinin kalitesi
	Mahkemelerin bağımsızlığı
	Kamulaştırma ve ulusallaştırma riski
	Parasal sözleşmeler

Kaynak: C. Grootaert (2010), “Social Capital: The Missing Link?”, *Social Capital Initiative Working Paper*, No: 3, s: 15.

Yatay derneklere ilişkin göstergeler mikro bakış açısıyla ele alınırken, diğer gösterge grupları milli düzeyde hesaplanmıştır. Bu bakımdan oluşturulan sosyal sermaye ölçümü hem ulusal hem de uluslararası karşılaştırmalarda kullanılabilir (Grootaert, 2010:15).

Dünya Bankası’nın sosyal sermaye tanımının temelinde mikro, orta ve makro bileşenler birlikte yer almaktadır (Franke, 2005:2). Bu bakımdan Dünya Bankası

(2004), sosyal sermayenin ölçülmesinde rüşvet oranı, mahkemelerin bağımsızlığı, grevler, öğrenci hareketleri, protestolar, mahkûmların sayısı, hükümete ve sendikalara güven derecesi, kredi kullanımı, kişisel özgürlük, yerel derneklere katılım, sosyal aktivitelere katılım, komşuluk bağlantıları, aile ve arkadaşlık bağlantıları, iş bağlantıları ve farklılıklara karşı hoşgörülü olma oranı gibi göstergelerin kullanılabilmesini belirtmektedir (Arıcıoğlu ve Ergin, 2009:29).

Ülkelerin ekonomik büyümelerine etkisini incelemek bakımından diğer ekonomik faktörlerden farklı olarak sosyal sermaye parasal değerlerle ölçülememektedir. Bu özelliği sosyal sermayenin ölçümünü zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte literatürde sosyal sermayenin ölçümüne yönelik çalışmalar artmıştır (Adam ve Roncevic, 2003:167). Yapılan çalışmalar sosyal sermayenin güven, sosyal ağlar, sosyal ilişkiler gibi temel unsurlarının yanı sıra, politik ve sosyal katılım, kurumsal performans, yolsuzluk, sağlık, kamu hizmetlerinin etkinliği, suç oranları, eğitim gibi ekonomik ve sosyal pek çok faktörü içermektedir. Sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin pek çok farklı yaklaşım olmasına ve bu konuda tam olarak fikir birliğine varılamamakla birlikte, yapılan bu çalışmalarla sosyal sermayenin ölçüm yöntemlerinin geçerliliğinin arttığı ve bu yöntemlerin daha güvenilir hale geldiği görülmektedir (Narayan ve Cassidy, 2001:68).

2.6. Sosyal Sermayenin İşlevleri ve Kısıtlamaları: Sosyal Sermaye Kavramına Yönelik Eleştirel Bakış Açısı

Toplumlardaki üretici güçlerin, yani ekonomik potansiyelin temel unsurlarından biri olan sosyal sermaye (Winch, 2000:7), modern ekonomilerin işleyişinde önemli bir faktör olarak yer almaktadır (Fukuyama, 2001:7). Temelinde bireyler ve gruplar arasındaki güvene dayalı ilişkileri barındıran sosyal sermaye, ekonomik ve sosyal açıdan pek çok olumlu ve olumsuz etkiyi barındırmaktadır (Woolcock, 2001:12).

Sosyal sermaye kolektif eylemleri ve işbirliğini artıran, bilgi alışverişini ve bilginin yayılmasını kolaylaştıran ve işlem maliyetlerini azaltan bir unsurdur. Toplumlar için sosyal sermayenin, sosyal ağ kurma ve bilgi paylaşımını sağlama, toplumsal eylemlerin koordinasyonunu gerçekleştirme ve ekonomik faaliyetlerde belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltma olmak üzere üç temel faydasından bahsedilmektedir (Loh, 2003:22). Sosyal sermaye birikimi yüksek olan toplumlarda

bireylerin daha iyi işler bulabilmesi ve kaynakların etkin kullanılması nedeniyle işgücü piyasaları daha etkin çalışabilmektedir. Kaliteli eğitim alan bireylerin kamusal projelerde aktif biçimde yer almalarıyla kamu kurumlarının etkinliği artmakta ve birbirlerine ve kurumlara güvenen bireylerin gerçekleştirdikleri kolektif faaliyetler ve işbirliğiyle toplumsal sorunlara yönelik çözüm önerileri daha kolay üretilebilmektedir. Bu bakımdan yüksek sosyal sermaye stoku olan toplumlar, daha düşük sosyal sermaye stokuna sahip toplumlara göre daha güvenli, daha sağlıklı ve daha mutludur (Woolcock, 1998:155-156).

Sosyal sermaye, temelindeki sosyal ağlar sayesinde ve bunlar içinde bilgi akışını sağlamaktadır. Doğru koşullar altında, bireylerin sahip oldukları sosyal ağlardan sağladıkları bilgi birikimi güçlü bir kaynak olabilmekte ve iş arama, staj ve benzer amaçlarda kullanılabilir. Bireyler aile, yakın arkadaş gibi *güçlü bağlarla* ilişkili olduğu sosyal ağlardan edindikleri bilgiler sayesinde, bu ağlar içindeki diğer bireylerin ve toplulukların sahip oldukları fırsatların tamamına ulaşabilmektedirler. Daha *zayıf bağlarla* ilişkili olunan sosyal ağlar ise, daha geniş bir sosyal çevrede beklenmedik fırsatlarla karşılaşabilme imkânı sağlamaktadır. Cooke ve Morgan'a göre (2000:31), güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda bireyler ve gruplar arası sosyal ilişkilerin farklı sosyal çevrelerde daha kolay oluşabilmesi, farklı bilgilerin alışverişini ve yayılımını kolaylaştırabilmektedir. Lin (2001:7), sosyal iletişim ağlarının farklı ekonomik birimler arasında bilgi geçişine imkân tanıyarak, normalde sahip olunmayan faydalı bilgilere ulaşılmasını sağladığını belirtmektedir.

Güven temelli sosyal ilişkilere dayalı sosyal sermaye, toplumda işbirliğini sağlamakta ve ortak amaçlara ulaşmak için kolektif faaliyetlerde bulunma eğilimini artırmaktadır. Sosyal sermaye düzeyinin daha yüksek olduğu toplumlarda bireyler, topluluklar, kamu kurumları ve özel kurumlar arasındaki çeşitli eylemlerde koordinasyon ve işbirliği kolaylaşmaktadır (Loh, 2003:24). Bu durum, işbirliği içindeki bireylerin ve grupların birbirlerinden yeni bilgiler edinebilmesi açısından toplumun bilgi edinme kapasitesinin ve öğrenme imkânlarının artmasını sağlamakta, edinilen bilginin kalitesini ve uygunluğunu artırmaktadır (Adler ve Kwon, 2002:28-29).

Sosyal sermaye, ekonomideki işbirliği mekanizmalarında işbirliği taraflarının eksik bilgiye sahip olması nedeniyle oluşabilecek belirsizlik gibi piyasa başarısızlıklarını ortadan kaldırmakta ve işlem maliyetlerini azaltmaktadır (Grootaert,

1997:12; Fukuyama, 2001:10). Böylece kolektif karar alma sürecinin sağlanmasına olanak tanımaktadır. Bireyler ve gruplar arasındaki güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik işlemlerin gerçekleştirilmesi için bağlayıcı işlemlerin kullanımı azalmaktadır. Toplumdaki bireylerin ve kurumların ekonomik faaliyetlerinde daha dürüst ve güvenilir olma eğiliminde olması, bu işlemlerin uygulanmasının doğuracağı maliyetleri azaltarak işlem maliyetlerini düşürmekte ve ekonomiye işlerlik kazandırmaktadır (Whiteley, 2000:442).

Toplumsal güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda kamu kurumlarının hizmetlerinin etkinliği artmakta, bu kurumların görevlerini yerine getirmesi kolaylaşmaktadır (Fukuyama, 2001:12). Bireylerin ve kurumların birbirleriyle olan ilişkilerinde var olan karşılıklı güven, kamu kurumlarında yolsuzlukların azalmasını, bürokratik kalitenin artmasını sağlamak ve böylece daha iyi işleyen bir devlet yönetimini beraberinde getirmektedir (Öztürk, 2007:155).

Sosyal sermaye genel olarak pozitif getiriler sağlamakla birlikte, diğer sermaye biçimlerine benzer şekilde bazı sorunlara da yol açabilmektedir (Fukuyama, 1999: 5). Yeraltı çeteleri gibi oluşumları bir sosyal sermaye örneği olarak kabul eden Putnam'a (1993) göre, sosyal sermaye daha çok iyilik için kullanılan, toplumsal faydaları olan bir unsurdur (Field, 2008:104), bununla birlikte başarısız sonuçlara da sebep olabilmektedir. Bu başarısızlıklar özellikle resmi kurumların uygulanmasındaki zayıflıklara bağlı olarak gerçekleşen ayrılmaların ve toplumdaki güven ve işbirliği eksikliğinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Loh, 2003:27).

Kavramın negatif yönü daha çok toplumdaki karşılıklı sosyal ilişkilerin ve iletişim ağlarının sahipliğinin dengeli olmayışından kaynaklanmaktadır. Bir taraftan iletişim ağları, sosyal ilişkiler ve güven ile bireylerin bir araya gelerek ortak hedeflere ulaşmasını kolaylaştıran sosyal sermaye, diğer taraftan gruplardaki bireylerin birbirlerini toplumsal normlara uymayan ve toplumun geneli için negatif etkiler yaratan faaliyetlere yönlendirmesine sebep olabilmektedir (Cohen ve Prusak, 2001:34). Genel olarak kabul görmeyen ve içinde buldukları faaliyetlerle, faydayı yalnızca kendi üyelerine sağlayan terör ve çete oluşumlarına sebep olabilen sosyal sermayenin (McIlwaine ve Moser, 2001:968-969) olumsuz tarafına Coleman (1988) de değinmiştir. Buna göre, sosyal sermayenin olumsuz sonuçları insanların bireysel hedeflerini gerçekleştirebilmek için işbirliği yapmaları sonucunda, bu işbirliğinin

dışında kalanların uğrayabileceği zararlar açığa çıkabileceğini ifade etmektedir (Field, 2008:105).

Toplumda sosyal ilişkilerin ve iletişim ağlarının yapısına bağlı olarak açığa çıkan eşitsizlikler, sosyal sermayenin negatif sonuçlarından biri olarak ortaya çıkmaktadır. Toplumdaki eşitsizliğe katkı sağladığı yönündeki bu olumsuz eleştiriler sosyal sermayeye erişim olanaklarından kaynaklanmaktadır. Daha yüksek finansal ve kültürel sermayeye sahip olan bireyler ve gruplar, sağlayabilecekleri bağlantılar açısından daha yüksek sosyal sermayeye sahip olabilmektedirler. Toplumdaki herkesin farklı bağlantılara sahip olması, bağlantı olanakları zayıf olanlar açısından sosyal sermayeye ulaşım imkânlarını kısıtlamaktadır. Sosyal sermayeden sadece belli grup ve bireylerin yararlanabilmesine sebep olan bu durum, toplumun geri kalanı açısından eşitsizliğe ve toplumsal olarak sosyal sermayeden edinilebilecek yararların azalmasına yol açmaktadır.

Ülkenin daha iyi ekonomik performans göstermesini ve toplumda yaşayan bireylerin yaşam standartlarının yükselmesini sağlayan sosyal sermaye (Dinda, 2008: 023-2028), çeşitli olumsuz etkilere yol açmakla birlikte, kavramın olumlu etkileri daha fazla dikkat çekmektedir (Field, 2008: 109). Cohen ve Prusak'a göre (2001:34), sosyal sermayenin olumsuz sonuçları kavrama genel bakış açısını etkilememektedir. Yapılan araştırmalar toplumlarda ekonomik büyümenin ve kalkınmanın sağlıklı bir biçimde gerçekleştirilebilmesi için ekonomik, yapısal ve hukuki düzenlemelerin yanı sıra sosyal sermayenin varlığını da gerektirdiğini göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde görülebilen yolsuzluk, tekelleşme gibi olumsuzluklar, sosyal sermayenin oluşturulması ve iyileştirilmesi ile giderilebilmektedir. Bu bakımdan devletlerin hem sosyal sermaye oluşturmaya, hem de mevcut sosyal sermaye birikiminin azalmasına sebep olan unsurları ortadan kaldırmaya yönelik destekleyici politikalar uygulaması önemlidir (Fukuyama, 2001:17).

3. EKONOMİK BÜYÜME VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİNE YÖNELİK LİTERATÜR TARAMASI

Ekonomik büyümenin açıklanması için oluşturulan modellerde geleneksel üretim faktörlerinin açıklayamadığı kısmın hangi yeni öğelerle açıklanabileceği konusu, sermaye ve emek gibi geleneksel faktörlere ilave olarak beşeri sermayenin, daha sonraki dönemlerde ise ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkları temsil eden kurumsal faktörlerin modellere dahil edilmesiyle aydınlatılmaya çalışılmıştır. Büyüme hızının düşüklüğü ve az gelişmişlik insanlar ve kurumlar arasındaki bağlar ile karşılıklı işbirliğinin gelişip gelişmemesine dayanılarak açıklanmaya çalışılmıştır. 1990'lı yılların başından itibaren bu çalışmalar bağlamında ortaya çıkan sosyal sermaye yaklaşımı, ekonomik büyüme oranlarındaki ve kalkınmışlık düzeyindeki farklılıklar ülkelerin sahip oldukları sermaye düzeylerindeki farklılıklara dayanılarak açıklanacaksa, bunun sadece fiziksel ve beşeri sermaye ile değil, aynı zamanda sosyal sermaye ile de açıklanması gerektiğine dikkat çekmektedir. Knowles'a göre (2005:1-3) sosyal sermaye North'un tanımladığı enformel kurumlar kavramıyla benzerlik göstermekte ve ekonomik büyümenin belirleyicisi olarak kurumlar ve sosyal sermaye literatürü paralellik gösterebilmektedir.

Sosyal sermaye çalışmaları eğitim, sağlık ve adaletten endüstriyel kalkınma, üretkenlik ve ekonomik büyümeye kadar pek çok alanda çeşitlenmektedir. Sosyal sermaye kavramının temel ilgisi bireylerin, ailelerin, grupların ve toplumların refah düzeyini artıracak faktörlerin tanımlanmasını ve geliştirilmesini içermektedir. Bu amaçla literatürde geliştirilen çalışmalar sosyal sermayenin aşağıdaki özelliklerini ortaya koymaya yönelik olmuştur:

- Sosyal sermayenin oluşumuna ve tahribe uğramasına neden olan faktörlerin neler olduğu,
- Sosyal sermayenin oluşumunun ve mevcut sosyal sermayenin korunmasının toplumun endüstrilerinin üretkenlik kapasitesinin artırılmasını sağlayıp sağlamadığı,
- Yüksek sosyal sermaye düzeyinin yüksek eğitimsel başarı ile ilgili olup olmadığı,

- Sosyal sermayenin bireylerin sağlık durumları ve kamusal sağlık hizmetlerine ulaşmaları üzerinde etkili olup olmadığı,
- Toplumdaki suç faaliyetlerinin sosyal sermaye eksikliği ile ilgili olup olmadığı,
- Sosyal sermayenin adalet sisteminin etkinliğini etkileyip etkilemediği,
- Sosyal sermayenin toplumda sosyal uyumluluk oluşturup oluşturmadığı (Spellerberg, 2001:7).

Özellikle son yıllarda ekonomistler sosyal sermaye kavramının politika seçenekleri geliştirme konusunda artan katkısının üzerinde durmaktadırlar. Bu bakımdan sosyal sermaye, hem merkezi hem yerel hükümetler açısından ilgi çekici bir kavram haline gelmiştir. Bu bağlamda sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve kalkınma ile olan ilişkisini inceleyen *toplulukçu*, *sinerji*, *kurumsal* ve *ağ* yaklaşımı olmak üzere 4 farklı yaklaşım bulunmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:228; zcan ve Zeren, 2013:13-14).

Toplulukçu yaklaşım sosyal sermayeyi yerel düzeydeki örgütler, birlikler, kulüpler ve sivil gruplar aracılığıyla tanımlamaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:229). Sosyal sermaye toplumdaki bu tür grupların sayısı ve yoğunluğu ile llmekte ve bu grupların sayısının ve yoğunluğunun artması toplumun refahı açısından iyi olduğu anlamına gelmektedir. Bu bakımdan bu yaklaşım sivil toplumun refah arttırıcı gücüne odaklanmaktadır. Ancak bu yaklaşım sosyal sermayenin literatürde en çok eleştiriye maruz kalan karanlık tarafını içermemektedir. Buna göre sosyal sermaye toplumsal yaşama aykırı, uyuşturucu ve suç çeteleri gibi grupları da işret edebilmektedir ve bunların yarattıkları belirsizlikler ve baskılar toplumsal refahın azalmasına sebep olabilmektedir. Her ne kadar sosyal sermayenin işaret ettiği grupların homojen, herkesin ye olabileceği ve tüm üyelerine eşit getiri ve fayda sağladığı ileri sürülse de literatürde bunun aksi iddia edilmektedir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bakıldığında sosyal ve bölgesel dışlanma ve gelir düzeylerine göre sosyal uyumun yüksek düzey ve düşük düzeyde olua fark etmesi bunun bir göstergesi olarak ele alınmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:230; Eşkinat, 2015:78-79).

Ağ yaklaşımı sosyal sermayenin hem aydınlık olarak ifade edilen pozitif tarafını, hem de karanlık olarak tanımlanan negatif tarafını dikkate alabilmektedir.

Toplumdaki grup içi ve gruplar arası yatay ve dikey bağlara odaklanan bu yaklaşım sosyal sermayenin iki yönünü içermektedir. Buna göre bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye ayrımı yapılmakta ve bunların zıt konumları sosyal sermayenin toplumsal rahat katkı yapmasını sağlamaktadır. Bağlayıcı ya da grup içi sosyal sermaye ağ bağlarının güçlü olması gruba aidiyet, ortak amaçların gerçekleştirilmesi gibi olanaklara imkan tanırken, aile vb.. yakın bağları içermektedir. Birleştirici sosyal sermaye gruplar arası ilişkilere odaklanması bakımından etnik köken, ırk, cinsiyet vb. ayrımların dışlanabilmesi adına buradaki ağ bağların daha zayıf olması beklenmektedir. Güçlü grup içi bağlar ve zayıf gruplar arası bağlar sosyal sermayenin toplumsal refaha katkı sağlaması gereklidir. Yoksul girişimcilerin başlangıçta ailelerinden ve yakın çevrelerinden gelen destek ile bir noktaya geldikten sonra, işlerini geliştirebilmek adına farklı grup ve çevrelerden yararlanmaya başlamaları gerekmektedir. Yani bağlayıcı sosyal sermayenin sınırına ulaşılmasının ardından köprü kurucu sosyal sermayeye geçiş toplumsal refahın artırılmasında önemli bir etkidir (Eşkinat, 2015:79; Sandefur ve Lauman, 1998:484-485).

Toplumsal ağların ve sivil toplumun öneminin politik, hukuki ve kurumsal çevreye bağlı olduğunu savunan üçüncü yaklaşım *kurumsal yaklaşım* olarak ele alınmaktadır. Diğer iki yaklaşımdan farklı olarak sosyal sermayenin bağımlı bir değişken olduğunu ileri sürmektedir. Formel kurumların kalitesi yaşam standardını belirlemektedir. Güven sağlayan kurumların varlığı yüksek sosyal sermaye ile, WVS ile elde edilen toplumsal güven düzeyinin yüksekliği ise yüksek ekonomik büyümeyle sonuçlanmaktadır. Bu yaklaşım özellikle devlet performansının ve sosyal bölünmelerin ekonomik performans üzerindeki etkilerini ele alan uluslararası niceliksel çalışmaları kapsamaktadır. Bu çalışmalarda kurumsal kaliteyi ölçen araçlardan oluşan endekslerle ve göstergelerle ölçüm yapılmaktadır. Collier ve Gunning, Temple, Easterly gibi iktisatçıların sosyal sermaye görüşlerinin temellendiği bu yaklaşımda, genelleşmiş toplumsal güven, hukuk kuralı (rule of law), sivil özgürlükler, bürokratik kalite gibi unsurların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerinden hareket edilmekte ve sosyal sermaye terminolojisi yüksek etnik parçalanmışlık ve zayıf politik haklar gibi etkenlerin yavaş büyümeye sebep olduğu düşüncesi üzerinden ilerlemektedir. Makroekonomik politikalar açısından güçlü olmakla birlikte mikroekonomik

açından daha zayıf olan bu yaklaşım daha çok ülkeleri hedef almaktadır ve yapılan çalışmalar ülkelerin hem merkezi hem de bölgesel olarak az gelişmişlik ve yoksulluk sorunlarına çözüm aramaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:235; Eşkinat, 2015:80). Daha şeffaf ve hesap verilebilir bir toplumsal ve kurumsal yapının olması, sivil ve politik özgürlüklerin ve eşitliklerin sağlanması ve böylece daha entegre, başka bir ifadeyle sosyal ve ekonomik anlamda daha bütünleşmiş bir toplum oluşturulması bu sorunların en temel çözüm yöntemlerini oluşturmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:239).

Son yaklaşım olan *sinerji yaklaşımı*, ağ ve kurumsal yaklaşımı entegre etmektedir. Devletler, firmalar ve topluluklar geniş tabanlı sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için gerekli kaynaklara tek başlarına sahip değillerdir. Bu sektörler arasında sinerjinin var olup olmadığı ve ne koşullarda sürdüğü kalkınmanın önemli tespitlerinden biri olmalıdır. Bu bağlamda bu yaklaşıma göre, devlet, kurumsal sektör ve sivil toplum birlikte ortak hedeflerini ortaya koyabilecekleri ve bu hedefleri gerçekleştirebilecekleri için ortak bir çaba sağladıklarında ekonomik büyüme ve daha kapsamlı bir kalkınma ortaya çıkmaktadır (Eşkinat, 2015:81-82; Woolcock ve Narayan, 2000:236).

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki etkileşim son 15 yıldır pek çok çalışmanın konusu olmuştur. Ekonomistler sosyal sermayenin makroekonomik performansın önemli bir bileşeni olduğuna ilişkin görüşe giderek artan bir ilgi göstermektedirler (Dominicis vd., 2013:2326). Daha iyi ekonomik performans sağlayan ülke ve bölgeler genellikle kamu malları ve bilgi akışı sağlayan her türlü kurum ve organizasyonu içeren sosyal ağların yoğun olduğu yerlerdir. Bu durumun daha iyi ekonomik performansın sosyal sermayenin ekonomik yönüne katkı sağladığı düşüncesi hakimdir (Li vd., 2015:135).

Genel olarak toplumdaki bireyler arası ilişkiler, ağlar, güven, normlar ve buna bağlı olarak oluşan yaptırımlar olarak tanımlanmakta olan sosyal sermayenin gelişmiş olması ekonomik faaliyetlerde işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik performansı etkilemektedir. Bu nedenle az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle olan kalkınmışlık farklarını kapatılmak için sosyal sermayelerini artırmalarının önemli bir faktör olduğunun anlaşılması, bu alanda yapılan çalışmaların da yoğunlaşmasında etkili olmuştur. Sosyal sermaye ile ilgili literatürde, bir

toplumun gelişmişlik düzeyi ile sosyal sermaye miktarının birbirini besleyen iki unsur olduğu genel kabul görmektedir (OECD, 2001:41).

Sosyal sermaye toplumdaki fırsatçı eylem ihtimallerini azaltmakta ve ekonomik işlemlerin daha güvenli ve ucuz olmasını sağlamaktadır. Bu durum ekonomik aktörlerin enerjilerini kendilerini fırsatçı eylemlerden korumak yerine yeni teknikler geliştirmeye ve üretken faaliyetlere yatırım yapmaya yönlendirmelerine neden olmaktadır. Bu nedenle daha fazla sosyal sermayenin ekonomik kaynakları rahatlattığı ve iş sahası sağladığı düşüncesi düşünülmektedir (Sarracino, 2011:1).

Sosyal sermaye ekonomik performansı mikro ekonomik ve makro politik olmak üzere iki farklı kanaldan etkilemektedir. Mikro ekonomik düzeyde sosyal bağlar ve kişiler arası güven işlem maliyetlerini azaltmakta, anlaşmaların sağlanmasına yardım etmekte ve bireysel yatırımcılar için krediye ulaşma imkanı sağlamaktadır. Makro politik düzeyde ise oluşturduğu sosyal dayanışma ve sivil katılım demokratik yönetimi güçlendirmekte (Almondo ve Verba, 1963), kamu idaresinin etkinliğini ve dürüstlüğünü (Putnam, 1993) ve ekonomik politikaların kalitesini artırmaktadır (Easterly ve Levine, 1997).

Ekonomik eylemler sosyal yapının içine gömülüdür ve aktörlerin kararları her zaman birçok sosyal ve kültürel faktörden etkilenmektedir. Örneğin, çalışanların memnuniyeti ve dolayısıyla verimlilik düzeyleri yalnızca ücret ve iş koşulları gibi geleneksel faktörlerden değil; ayrıca çalışanlar arasındaki insan ilişkilerinin kalitesinden de fazlasıyla etkilenmektedir (Sabatini, 2006). Beşeri aktiviteler sosyal ve kültürel normlara bağlıdır. Dolayısıyla beşeri faaliyetlerden biri olarak ekonomik ilişkiler de yalnızca klasik girdilerle değil, güvenilirlik ilişkileri ve işbirlikçi eğilimlerle de açıklanabilmekte, bu etkenler üretim sürecinde pozitif dışsallıklar yaratabilmektedirler (Li vd, 2015:134).

Sosyal yapıların ekonomik çıktılar üzerindeki pozitif etkisi bilgi asimetrisinin çözümlenmesi ve bilgi ve işlem maliyetlerinin azalması aracılığıyla kendini göstermektedir (Dominicis vd., 2013:2326). Günümüzde çalışmalar sosyal sermayenin etkisini azalan işlem maliyetleri üzerinden gösterdiği ortak kanısına ulaşmışlardır. Sosyal sermaye stokunun düşük olduğu ekonomilerdeki işlemler genellikle maliyeti artıran ve etkinliği azaltan güçlü

düzenlemeler ve bürokratik alımlar (*procurements*) ile karakterize edilmektedir (Palomino vd., 2013:3). Literatürde sosyal sermayenin ekonomistler tarafından en çok dikkat edilen yönünü, bunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi oluşturmaktadır. Ekonomik büyüme sosyal sermayenin farklı boyutları olarak görülen üretken bağlantılardaki artış ve gelişmelerle de ilgilidir (Bezemer vd., 2004:22). Günümüz ekonomilerindeki karmaşa, işlem ve teftiş masraflarının ve asimetrik bilgi problemlerinin sınırlarının azaltılmasını sağlayacak bir elemanın olmamasının ekonomik süreç için zor olabileceğini göstermektedir.

Sosyal sermaye, ekonomik büyüme literatüründe toplam faktör verimliliğini artıran bir kaynak olarak görülmektedir. Ülkelerin toplam faktör verimliliğindeki farklar sosyal sermaye donanımlarından kaynaklanabilmektedir ve uzun dönemde aynı düzeyde kalabilmektedir. Bu bakımdan reel gelir düzeylerindeki farkları açıklamak için sosyal sermaye farklılıkları kullanılabilir (Bartolini ve Bonatti, 2007:1541). Daha iyi ekonomik performans sağlayan ülke ve bölgeler genellikle kamu malları ve bilgi akışı sağlayan her türlü kurum ve organizasyonu içeren sosyal ağların yoğun olduğu yerlerdir. Bu durumun daha iyi ekonomik performansın sosyal sermayenin ekonomik yönüne katkı sağladığı düşüncesi hakimdir (Li vd., 2015:135).

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan etkisi vardır; çünkü ekonomik aktörlere kolektif eylem problemlerinin çözülmesini sağlar. Ortak havuz kaynaklarının dağılımı problemlerinin veya sigara veya gürültü kirliliği gibi dışsallıkların üstesinden gelinmesi yüksek güvenli toplumlarda daha kolay olmaktadır. Anlaşmalarda yasal zorlamalar ve düzenlemeler, mülkiyet haklarının korunması düşük güvenli toplumlarda daha önemlidir. Dolayısıyla sosyal sermayenin büyüme üzerindeki doğrudan olarak işlem maliyetlerini düşürmesi ve asil-vekil sorununu azaltması şeklinde ortaya çıkmaktadır (Whiteley, 2000:451).

Sosyal sermayenin ve kültürel hareketlerin ekonomik büyümedeki uluslararası farklılıkların açıklanmasına katkısı önemlidir. Ekonomik teoriler sosyal sermayenin büyümeyi yalnızca doğrudan etkilemediğini ortaya koymaktadır. Sosyal sermaye ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemesinin yanı sıra büyümeyle bağlantılı fiziksel sermaye, beşeri sermaye, teknolojik yenilik veya finansal kalkınma gibi diğer değişkenleri de etkilemektedir. Bu etki kendi

kendini güçlendiren ve giderek artan olma eğilimindedir (Palomino vd., 2013:3). Sosyal sermayenin büyüme üzerinde işlem maliyetlerini düşürmesi şeklinde olan doğrudan etkisi, dolaylı yoldan ise fiziksel ve beşeri sermayeye yatırımlarının artırılması ve teknolojik yeniliklerin hızlandırılması yoluyla olmaktadır (Whiteley, 2000:451-452).

Ekonomik büyüme modellemesinde neoklasik büyüme modelini kullanan Whiteley (2000), sosyal sermayenin diğer sermaye çeşitleri fiziksel ve beşeri sermaye gibi teknolojik yenilikleri hızlandıran ve ekonomik büyümeyi etkileme konusunda en az beşeri sermaye ve eğitim kadar güçlü bir faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sosyal sermaye beşeri sermayenin marjinal etkilerini, hükümet eylemlerini, nüfus yoğunluğunu, gelir eşitsizliğini ve ekonomik faaliyetlerdeki etnik farklılıklar gibi unsurları içeren ekonomik çevreyi ve ekonominin işbirliği ve yenilik yapma kapasitesini etkileyerek büyümeye dolaylı olarak da katkı sağlamaktadır (Deng vd., 2012:185).

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.

Sosyal sermaye beşeri sermayenin yayılmasında bir tetikleyici 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).

Hiçbir sermaye türü yerel veya genel büyüme ve kalkınmayı sağlayabilmek için yalnız başına yeterli özellikte değildir. Kalıcı bir büyümeyi sağlamak için önemli olan farklı türdeki sermayelerin ve diğer değişkenlerin doğru birleşimini oluşturabilmektir (Neira vd., 2008:117). Sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki etkileşimden hareketle sosyal sermaye ekonomik büyümeye etki etmektedir. Bir toplumun ekonomik ve diğer alanlardaki başarısının temel kaynağı, öncelikle sosyal ve beşeri sermayeye bağlıdır. Fiziki ve finansal sermaye sosyal ve beşeri sermayenin bir ürünü olarak algılamak mümkündür. Bir toplumdaki ekonomik kriz ve çöküş de öncelikli olarak sosyal ve beşeri sermayedeki erimeye bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Franke, 2005:18).

Sosyal sermaye ve beşeri sermaye nihai mal üretiminde tamamlayıcı, birbirlerinin üretiminde ise ikame özellik göstermektedir. Bu nedenle ekonomide tüketim mallarının üretimi fiziksel, beşeri ve sosyal sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. (Sequeira ve Ferreira-Lopes, 2011:488). Sosyal sermaye ekonomik büyümeyle doğrudan ilişkili olmasının yanı sıra, dolaylı olarak beşeri sermaye ile arasındaki etkileşim kanalıyla ekonomik büyümede beşeri sermayedeki artış oranı kadar bir etki yaratmaktadır. Bu bakımdan sosyal sermaye ekonomik büyüme sürecinde beşeri sermaye birikimi oluşturulması kullanımında ele alınabilmektedir (Sequeira ve Ferreira-Lopes, 2011:466-467).

Sosyal sermaye etkileşim, işbirliği ve paylaşım ile yenilik oluşturma faaliyetlerini etkilemekte, böylece etkisini yenilikleri artırma kanalıyla ekonomik büyümeye yansıtılmaktadır. Bu ilişkiyi ortaya koyan bir içsel büyüme modeli literatürde eksiktir. Kültürel bir değer olarak sosyal sermayenin yenilik sürecine etkisi önemlidir, ancak sosyal sermayenin boyutlarının farklı etkileri literatürde tam olarak açıklanmamıştır (Ghazinoory vd., 2014:453). Ekonomik performans ve yenilik kapasitesi sosyal sermayenin etki alanlarını oluşturmaktadır. Sosyal sermaye toplumdaki bireylerin birbirlerine ve kurumlara olan güvenini, ilişkisel ve ağ bağlantılarını içermesi bakımından bireylerin bir araya gelerek yenilikçi eylemlerde bulunmalarını sağlamakta ve dolayısıyla yenilik kanalıyla da ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Bireyler, kurumlar, dernekler içinde ve arasında gözlem ve kontrol mekanizmalarını azaltarak ve böylece sıkı kuralların

özgürlüğü daraltıcı etkisini azaltarak, bireyler arası etkileşim kanalıyla fikir oluşumunu artırarak yenilikçi faaliyetler üzerinde uyarıcı etki yapmaktadır (Doh ve Acs, 2010:243).

Akçomak ve ter Weel'e göre (2008:1) sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkelerde risk sermayedarları yeniliklere yatırım yapma konusunda daha fazla gönüllü olmaktadır. Sosyal sermaye toplumdaki fırsatçı eylem ihtimallerini azaltmakta ve ekonomik işlemlerin daha güvenli ve ucuz olmasını sağlamaktadır. Bu durum ekonomik aktörlerin enerjilerini kendilerini fırsatçı eylemlerden korumak yerine yeni teknikler geliştirmeye ve üretken faaliyetlere yatırım yapmaya yönlendirmelerine neden olmaktadır. Bu nedenle daha fazla sosyal sermayenin ekonomik kaynakları rahatlattığı ve iş sahası sağladığı düşüncesi düşünülmektedir (Sarracino, 2011:1).

Sosyal sermaye, ekonomik büyümeyi birçok biçimde etkileyebilmektedir. İktisat biliminde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine kurulu olan literatürde ulaşılan genel sonuç, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye olumlu olarak katkı yaptığı yönündedir. Bu anlamda sosyal sermayenin toplumsal refahı güçlendirecek koşulların sağlanması konusunda önemli bir çözüm yolu olup olmayacağını anlayabilme çabası, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda dikkate değer artış sağlamıştır (Baliomune-Lutz, 2005:6).

Sabatini'ye göre (2005:2) sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi etkileme kanalı çok yönlüdür ve literatürdeki çalışmalarda farklı etkileme kanallarının ele alındığı görülebilmektedir. Bu açıdan sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran literatürde mikro, meso ve makro ölçekli çalışmalardan bahsedilebilmektedir. Mikro, meso ve makro boyutlu çalışmaları içeren sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürde özellikle bölgesel ve uluslararası düzeyli karşılaştırmaları inceleyen çalışmaların sonuçları farklılaşabilmektedir. Bu çalışmaların büyük çoğunluğu ikincil veri analizlerine dayanmaktadır ve bu yüzden bulgular ve sonuçlar farklı olmaktadır. Örneklemin içeriği (seçilen ülke grupları ve bölgeler), seçilen veri tabanı, uygulanan farklı istatistiksel yöntem ve analizler, sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılan değişkenlerdeki farklılıklar gibi etkenler sonuçlardaki

ve bulgulardaki bu ayrımın muhtemel sebepleri olarak görülmektedir (Westlund ve Adam, 2010:899-900). Bu bağlamda çalışmanın bu bölümünde literatürde yer alan mikro, mezo ve makro düzeyli çalışmalara ve tanımına benzer biçimde ölçümü konusunda da tek bir yöntemin olmadığı sosyal sermaye kavramının ölçümü ile ilgili çalışmalara yer verilmektedir.

3.1. Mikro Düzey Sosyal Sermaye Çalışmaları

Mikro düzeyli sosyal sermaye yakın aile ve arkadaşlık bağlarını ve yakın sosyal çevreyi işaret etmektedir. Bu bağlamda daha bireysel, başka bir ifadeyle daha tekilci bir yapıyı içermektedir (Halpern, 2005:19). Bu nedenle sosyal sermaye ve ekonomik büyüme literatüründeki mikro ölçekli çalışmalar, bu iki faktör arasındaki ilişkiyi hanehalkı ve firma bazında ele almaktadır.

Sosyal sermayenin uzun dönem büyümeyi doğrudan etkileyen diğer değişkenlerle birlikte kullanıldığı mikro ölçekli bir çalışma olarak La Porta vd. (1996), sosyal kurumlar ve yolsuzluk, adli yargının kalitesi gibi sosyal normlar kanalıyla uzun dönem büyümeyi etkileyen güven düzeyini sosyal sermayenin temel ölçütü olarak ele alarak, 1980 ve 1990 Dünya Değerler Anketi verilerini kullanmışlar; 40 ülke için yaptıkları çalışmada hükümetin etkinliği, yerel organizasyonlara katılım ve büyük ölçekli firmaların GSMH'ya göre boyutları ile ilişkilendirilen güven düzeyinin yüksek olduğu büyük ölçekli organizasyonlarda işbirliğini ve ekonomik performansı artırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Narayan ve Pritchett (1999), Sosyal Sermaye ve Yoksulluk Anketini (*Social Capital and Poverty Survey- SCPS*) kullanarak elde ettiği verilerden hareketle Tanzanya kırsal bölgelerindeki hanehalklarının güven düzeyini sosyal sermayenin göstergesi olarak ele aldıkları çalışmalarında, sosyal sermayenin etkinliğini araştırmışlardır. Bulgular Tanzanya'nın kırsal kesimindeki sosyal sermayenin o bölgedeki hanelerinin gelirleri üzerinde pozitif etkili olduğunu göstermektedir.

Grootaert ve Narayan (2004), sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini sosyal sermayenin Bolivya'daki hanehalklarının refah seviyesinde yaptığı etki kanalıyla incelemişlerdir. Sosyal sermaye göstergesi olarak tarımsal sendika ve hanehalkının refahını artırmayı ve yoksulluğu azaltmayı amaçlayan cemiyetlere üyelikleri ele alan çalışmalarında, hanehalklarının refah düzeyinin

yükselmesinde bu üyeliklerin, dolayısıyla sosyal sermayenin önemli katkısı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hanehalklarının refah düzeyinde sosyal sermayenin etkisini inceleyen mikro ölçekli bir diğer çalışmada Grootaert vd.'nin (2002) Burkina Faso'nun kırsal kesimindeki hanehalklarını ele almışlardır. Sosyal sermayenin göstergesi olarak sosyal ağlar ve yerli cemiyetlerin ele alındığı bu çalışmada, daha yüksek düzeydeki sosyal sermayenin daha yüksek kişi başına hanehalkı harcaması sağlayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini 15 yıllık literatürden hareketle mikro ölçekte inceleyen Westlund ve Adam (2010), özellikle sosyal sermayenin firma düzeyindeki etkisi üzerinde durmakta ve sosyal sermayenin firmaların ekonomik performanslarını etkileyen önemli bir unsur olduğunu ortaya koymaktadırlar. Çalışmanın sonuçlarına göre, sosyal sermayenin gelişmiş olduğu toplumlarda firmaların çalışmaları daha etkin olmakta ve verimlilik yükselmekte, bu durum ise ülkelerin ekonomik performansını olumlu olarak etkilenmektedir.

Ebi vd. (2013), Nijerya'nın kırsal kesiminde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme fırsatları arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında 500 hanehalkına uyguladıkları anketten elde ettikleri verileri kullanmışlardır. Sosyal sermaye gruplar ve ağ bağlantıları, güven ve dayanışma, işbirlikçi eylemler, bilgi ve iletişim, sosyal bütünlük ve sosyal içerilme ve politik katılım olmak üzere altı boyutta ele alınmıştır. Çalışmanın sonuçları, sosyal sermaye birikiminin kırsal kesimlerdeki hanehalklarının gelir düzeyinin artırılması ve ekonomik büyümesinin canlandırılması konusunda önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini hanehalkı ve firmalar gibi ekonominin en küçük aktörleri kanalıyla açıklayan mikro düzey sosyal sermaye çalışmalarının ulaştıkları sonuçlar oldukça açıktır. Buna göre, sosyal sermayenin hanehalklarının geliri ve firmaların ekonomik performansı ve verimliliği üzerinde güçlü pozitif etkileri bulunmaktadır. Ekonomilerin en küçük birimleri olan hanehalklarının ve firmaların gelir ve verimliliklerindeki gelişmeler ekonominin gelişim sürecine de olumlu katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda mikro ölçekli çalışmaların makro ölçekli çalışmalar için yol gösterici sonuçlar ortaya koyduğu söylenebilmektedir.

3.2. Mezo (Bölgesel) ve Makro Düzey Sosyal Sermaye Çalışmaları

Sosyal sermaye literatüründe mezo düzeydeki sosyal sermaye cemiyetlere ve derneklere; makro düzeydeki sosyal sermaye ise ortak dil ve trafik kuralları gibi devlet ya da ulusal düzeydeki bağlantılara işaret etmektedir (Halpern, 2005:19). Diğer yandan Field'a göre (2008:9), mezo düzeydeki gruplar, dernekler veya cemiyetler arasındaki bağlantıların sermaye olarak tanımlanması, mezo ve makro düzey sosyal sermayenin birbiriyle bağlantılı olduğunu göstermektedir. Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin yönünü ve boyutunu araştırmak amacıyla yapılan çoğu çalışma mezo ve makro düzey araştırmalar arasında net bir ayırım yapmamaktadır. Kimi araştırmacılar makro ve mezo ayırımı yapmaksızın makro araştırmaları da mezo boyut kapsamında tanımlamaktadır. Makro ve mezo düzey çalışmalar ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini hem sosyo kültürel, hem ekonomik, hem de politik bakış açısıyla ele almakta ve bunlar arasındaki etkileşimleri de içermektedir (Falk ve Kilpatrick, 2000:92).

Kormendi ve Meguire (1985) hükümet sosyal sermayesi (government social capital) ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi ülkeler arası istatistiksel bir yaklaşımla incelemişlerdir. Hükümet sosyal sermayesi, toplumun ortak faydasını sağlamak için işbirliği yapma eğilimini etkileyen hükümet kurumlarını ifade etmektedir ve literatürde temel haklar ve politik özgürlükler gibi değişkenlerle temsil edilmektedir. Kormendi ve Meguire (1985), temel hakları yansıtan *Gastil endeksini* (Raymond Gastil, 1990) kullanarak, hükümet sosyal sermayesi ve ekonomik performans ilişkisini seçilen 47 ülke için 1950-1977 dönemi için analiz etmişlerdir.

Helliwell ve Putnam'ın (1995), 1950-1990 dönemleri arasında İtalya'nın bölgeler arası gelir farklılıklarını açıkladıkları çalışmaları makro ölçekli çalışmalara bir örnek oluşturmaktadır. Helliwell ve Putnam, İtalya'nın kuzey bölgelerinin güney bölgelerinden daha zengin olmalarının nedenini açıklarken; politik katılım oranı, sportif ve kültürel aktivitelerin oranı ve gazete okuma oranından oluşturdukları bir endeks olarak alınan sosyal sermaye donatımının kuzey bölgelerde daha yüksek olduğunu belirtmekte ve bu bölgelerin daha büyük sosyal sermaye donatımına sahip olmaları sayesinde daha yüksek çıktı düzeyine ulaşabildikleri sonucunu ortaya koymaktadırlar.

Helliwell (1996), 1987-1998 dönemleri arasında Asya ekonomilerinde gerçekleşen ekonomik büyüme farklılıklarını açıklamada açıklık faktörünü anahtar değişken olarak kullandığı çalışmada, güven ve toplumsal ilişkilerin bir kombinasyonu olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğunu ifade etmekle birlikte; Asya kaplanları olarak adlandırılan ekonomilerin büyümelerinde kurumlar ve sosyal sermayenin çok büyük bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Helliwell ulaştığı bu sonucun Asya ekonomileri için karşılaştırılabilir veri eksikliğinden kaynaklanabileceğini belirtmektedir.

Knack ve Keefer (1997), Dünya Değerler Anketi (WVS) verilerinden yararlanarak 29 ülke üzerinden 1980-1992 dönemi boyunca güven ve sivil normlar (sivil işbirliği, toplumsal örgüt faaliyetleri) aracılığıyla sosyal sermayenin ekonomik performansı nasıl etkilediğini araştırmıştır. Güven ve işbirliğinin güçlü olduğu, yöneticilerin yıkıcı davranışlarını kısıtlayıcı kurumların ve etnik anlamda homojen ve daha iyi eğitilmiş nüfusun var olduğu milletlerin daha yüksek ve daha adil dağılımlı gelire sahip olduğu belirlenmiştir. Bulgular, güven ve sivil işbirliği ile ifade edilen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki anlamlı ve pozitif katkısını göstermektedir.

Ekonomilerin sosyal kapasitelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini Sahra altı Afrika (Sub-saharan Africa) için 1960-1985 dönemi büyüme oranlarını analiz ederek inceledikleri çalışmalarında Temple ve Johnson (1998), sosyal sermayenin yatırım kalitesini artırıcı ve yeni teknolojilerin kolay benimsenmesini sağlayıcı bir değişken olarak ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde Collier ve Gunning (1999), 1960-1989 dönemi için Afrika'nın ekonomik performansını incelemiştir. Sahra altı Afrika ülkeleri ile diğer az gelişmiş ülkelerin sosyo-politik göstergelerini (yolsuzluk, bürokrasinin kalitesi, sözleşmeleri tenfiz kabiliyeti¹⁵, iç savaş, toplumsal ayırım, sosyal kalkınma, eşitsizlik) karşılaştırdıkları çalışmalarında, gelir düşüklüğünün sosyal sermaye ile açıklanabileceğini göstererek, düşük sosyal sermayenin sivil savaş gibi zayıf sosyal normlarla birlikte Afrika'nın ekonomik büyümesini olumsuz

¹⁵ Hukuki bir hükmü yerine getirme durumunu ifade etmektedir.

etkilediğini ifade etmekte ve Afrika'nın geri kalmışlığını bununla açıklamaya çalışmaktadır. Afrika'nın ekonomik kalkınmasının sağlanmasında sosyal sermayenin etkili olup olmadığını araştıran Mubangizi (2003: 140-150), sosyal sermayenin özellikle kırsal bölgelerde yaşam standartlarını yükselterek, az gelişmişlik ve yoksulluğun aşılmasında kullanılabilecek bir faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Schneider vd. (2000) politik kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini sosyal sermaye kapsamında ele aldıkları çalışmalarında 58 AB bölgesini 1980-1996 dönemi için incelemiştir. Çalışma Putnam'ın kişilerarası güvenin ekonomik refah ve politik kurumların etkinliği üzerindeki etkisini İtalya bölgeleri için analiz ettiği *Making Democracy Work* çalışmasından hareketle geliştirilmiştir. Schneider vd. (2000), sosyal sermayeyi ekonomik refaha ilişkin göstergeler, kültürel göstergeler, tartışma ve güven bazında ele almıştır. Kullanılan neoklasik büyüme modeline kültürel faktörlerin yanı sıra güven olarak eklenen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ortaya konulmuştur.

Swendsen ve Swendsen (2000), Putnam vd.'nin (1993) çalışmalarından hareketle sosyal sermayenin kaynağının ne olduğunu ve ekonomideki etkisini Danimarka için araştırdıkları çalışmalarında, ekonomide gönüllü organizasyonlara sosyal sermayedeki artışın ülkedeki işbirliği ve ekonomik büyümeyi artırdığını ifade etmektedir. Çalışmanın sonuçlarında sosyal sermayenin, ekonomik büyümenin ve ölçek ekonomileri ve üretimin merkezileştirilmesi gibi ekonomik çözümlerin net çıktılarının hesaplanmasında önemli bir üretim faktörü olarak ele alınması gerektiği belirtilmektedir. Çalışmanın bulguları sosyal sermaye ve güven arasındaki negatif ilişkiye vurgu yapmakta ve ekonomik göstergelerin kültürel göstergelere göre büyüme üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Glaeser (2001:34-40) ise, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye katkısının sahip olunan üretim faktörlerinin daha etkin kullanılmasına olanak sağlamasıyla gerçekleştiğini belirtmektedir.

Whiteley (2000), sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini 1970-1992 dönemi için 34 ülkeyi kapsayan neoklasik büyüme modelinden hareketle açıklamaya çalışmıştır. Sosyal sermayeyi, sermayenin diğer çeşitleri olan beşeri ve fiziksel sermaye gibi üretim faktörü olarak modeline eklediği çalışmada,

sosyal sermayenin teknolojik yeniliklerin yayılmasını hızlandıran ve ekonomik büyümeyi diğer üretim faktörleri kadar olumlu etkileyen bir değişken olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Zak ve Knack (2001), sosyal sermayenin temel ölçütü olarak güven düzeyi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi makro düzeydeki çalışmalarında incelemiştir. Knack ve Keefer'ın (1997) kullandığı 29 ülkeye 12 ülke ekleyerek genişlettikleri analizlerinde kullandıkları 41 ülke üzerinden güven düzeyinin değişmesinin nedenlerini ve farklı güven düzeylerinin ekonomik performansı nasıl etkilediğini açıklamayabilmek için güven, yatırım ve büyümeyi ilişkilendiren bir model oluşturmuşlardır. Modelin sonuçları, yüksek güven düzeyine sahip ülkelerde düşük güven düzeyine sahip ülkelere nazaran işlem maliyetleri daha düşük olduğu ve çıktı düzeyi daha fazla olup ekonomik büyüme oranı da arttığı yönünde olmuştur. Çalışmaya göre, kurumlar da büyümeyi güven düzeyi aracılığıyla etkilemektedir.

Rupasingha vd. (2002), sosyal ve kurumsal faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında, etnik ayırım, gelir eşitsizliği ve sosyal sermaye değişkenlerinin ABD eyaletlerinden hareketle yerel büyümeyi nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Çalışmada 1990-1997 periyodu büyümesi analiz edilmiş ve sosyal sermaye göstergesi olarak grup üyeliği ele alınmıştır. Çalışmada yapılan analizler sosyal sermayenin ulusal ve bölgesel ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğine ilişkin literatüre destekleyici sonuçlar ortaya koymaktadır.

Baliamoune-Lutz (2005), kurumlar ve sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini 1975-2000 dönemi için 39 Afrika ülkesi üzerinden analiz etmiştir. Ulaşılan sonuçlarda sözleşme yoğun para¹⁶ ile gösterilen genel güven düzeyi ile temsil edilen sosyal sermayenin gelir üzerindeki güçlü pozitif etkisinin yanı sıra, kurumlar ve beşeri sermaye ile olan etkileşiminin de ekonomik büyümeye olan pozitif etkisi görülmektedir.

Literatürdeki makro düzeyli çalışmalara bir diğer örnek olarak Beugelsdijk ve Schaik (2005), 1950-1998 dönemi için 54 Batı Avrupa bölgesi için sosyal

¹⁶ *Contract-intensive Money* (CIM), sözleşmelerin ve mülkiyet haklarının uygulanabilirliği ve güvenliğinin bir ölçüsüdür ve gelir, büyüme ve yatırım ile pozitif ilişkilidir (Clague vd., 1999:186).

sermaye ile ekonomik kalkınma ve bölgesel ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sosyal sermayeyi ölçmek için Avrupa Değerler Araştırması'ndan alınan güven ve gruplara üyelik göstergeleriyle geliştirdikleri sosyal sermaye endeksinin (güven ve derneklere katılım) bölgeler arasında önemli farklılıklar gösterdiğini ortaya koydukları çalışmalarında, sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Avustralya'nın iki farklı şehri üzerinden güvene dayanan sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisini 2001 ve 2002 yılları için değerlendiren Woodhouse (2006), sosyal sermayenin pozitif etkisini destekler sonuçlara ulaşmıştır. Benzer toplumsal, politik ve coğrafi özellikler gösteren iki Avustralya şehrinde yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olan şehir, düşük sosyal sermaye düzeyine sahip diğer şehre göre ekonomik büyümeye daha meyilli ve kalkınma açısından da daha ileride olduğu görülmüştür.

Perez vd. (2006) ekonomik ilişkilere ve bunun büyüme üzerine etkisine dayanan sosyal sermaye ölçüsü geliştirmişlerdir. Sosyal sermayeye yatırım fiziksel sermaye hizmetlerinin ölçümü için olan kavramsal çerçeve kullanılarak modellenmiştir. Sosyal sermaye ölçüsü gelir beklentilerine, bunun (sosyal sermayenin) yatırım maliyetine, toplumdaki eşitsizliklere, güven ağlarının yoğunluğuna, sosyal ağların boyutuna ve sosyal sermayenin depresyon (amortisman) oranına bağlıdır. Bu metodoloji çerçevesinde 23 OECD ülkesi için 1970-2001 dönemini kapsayan bir veri tabanı oluşturulmuş ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi test edilmiş; sosyal sermayedeki artışların ekonomik büyümeyi de artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini anket ve röportaj yöntemlerini kullanarak sağlanan sosyal sermaye verileri üzerinden araştıran Callois ve Aubert (2007), 4 Fransa bölgesi için 1990-1999 dönemini araştırmıştır. Sosyal sermayeyi topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermaye olarak ele alan ve bağımlı değişken olarak istihdam artışını kullanan çalışmanın sonuçları, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki sağladığını ve bu bağlamda sosyal sermayenin ekonomik büyümenin önemli bir unsuru olduğunu yansıtmaktadır.

Boulila vd. (2008), ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini 1980-2000 döneminde 35 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için araştırmıştır. Sosyal sermaye için sosyal güvenin gösterge olarak kullanıldığı çalışmanın bulguları literatürdeki sonuçlarla örtüşür biçimde güven temelli sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediği yönündedir. Yüksek güven düzeyi kurumsal kaliteyi geliştirerek ekonomik büyümeyi dolaylı olarak etkilemektedir.

Neira vd.'nin (2008) 1980-2000 dönemini kapsayan makro çalışması, 14 gelişmiş OECD ülkesi üzerinedir. Ekonomik büyümeyi etkileyen değişkenlerin modellenmesinde güven değişkeninin de kullanılmasıyla analizin genişletildiği çalışmada, gelişmiş ülkelerde güven kaynaklı sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi açıklamada kullanılabilecek bir değişken olabileceği ifade edilmektedir.

Dünya Değerler Anketi verilerinden yararlanan Ahlerup vd. (2009), asil-vekil yatırım modeli sundukları çalışmalarında sosyal sermayenin ekonomik performans üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu pozitif etki daha düşük kurumsal gelişim düzeylerinde daha fazla iken, kurumsal gücün yeterince güçlü olduğu durumlarda sosyal sermaye daha az büyüme artırıcı etkiye sahip olmaktadır.

Sosyal sermayenin güven düzeyiyle temsil edildiği bir başka makro çalışmada Dearmon ve Grier (2009), Dünya Değerler Anketi verilerini kullanarak 51 ülke için güven düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Buna göre, güven düzeyi ekonomik büyümeyi hem doğrudan, hem de fiziksel ve beşeri sermaye üzerinden dolaylı olarak etkileyebilmektedir.

Dinçer ve Uslaner (2010), ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini güven düzeyi üzerinden incelemişlerdir. ABD eyaletleri için yapılan çalışmada güven ve büyüme düzeyi arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın sonuçları ABD gibi mülkiyet hakları ve sözleşmeden doğan hakların iyi korunduğu daha yüksek gelirli ülkelerde dahi, daha yüksek güven düzeyine sahip bölgelerde daha hızlı ekonomik büyümeye ulaşıldığını göstermektedir.

Sosyal sermaye stokundaki bölgesel farklılıkların ekonomik büyüme üzerinde nasıl bir etkisinin olduğuna cevap arayan Fenghua ve Canfei (2010),

1978-2004 dönemi için Çin'in sosyal sermaye ve ekonomik büyüme etkileşimini araştırmışlardır. Sosyal sermayenin ölçümünde dernekler (dernek sayısı), yardım kuruluşları (yardım kuruluşu sayısı), kan bağıışı oranları gibi sosyal sermaye göstergelerini kullandıkları çalışmaları, bu göstergelerin büyük ölçüde bölgesel ekonomik performansla ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Buna göre sosyal sermayenin uzun dönem yerel büyüme üzerinde önemli pozitif etkisi bulunmaktadır.

Giusta (2010), sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, sosyal sermayenin potansiyel refah etkilerinden hareketle, hem sağladığı refah hem de elde edilen ekonomik faydalar açısından incelemiştir. Sosyal sermayenin ekonomik faydalarının ekonomik büyüme sürecinde ekonomik aktörlerin kaynaklara- özellikle diğer sermaye türlerine- ulaşımında ele alındığı çalışmada, sosyal sermaye ekonomik sistemdeki *reputations (itibar, ün)* olarak tanımlanmış ve bundaki artışın ekonomik aktörler arasındaki kaynak yayılımına katkı sağlayarak ekonomik büyümeyi etkileyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Karametou ve Apostolopoulos (2010) sosyal sermaye ve yerel kalkınma arasındaki nedensel ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın öncelikli amacı Yunanistan'ın iki kırsal bölgesi için sosyal sermayenin bileşenlerini analiz etmektir. Sosyal sermayenin farklı boyutları ile Yunanistan'ın kırsal alanlarındaki yerel sosyo-ekonomik kalkınmanın kalitesi arasındaki nedensel ilişkiyi ortaya koymak için ampirik bir model ortaya konulmuştur. Bu amaçla yaklaşık 100 unsuru içeren bir anket bu bölgelerde yaşayan 318 kişiye yapılarak sosyal sermaye ölçüsüne ulaşılmıştır.

Baliamoune-Lutz (2011), sosyal sermayenin kurumların büyüme etkisini geliştirmek üzerindeki rolünü 1975-2001 dönemi için 39 Afrika ülkesinde incelemiştir. Çalışmanın ampirik sonuçları güven temelli sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi etkilediğini ve kurumların büyüme üzerindeki etkisine katkıda bulunduğunu göstermektedir. Sosyal sermaye ve kurumların gelir üzerinde pozitif etkisi vardır ve bu değişkenler arasındaki ilişkiler tekdüze değildir.

Doh ve McNeely (2011) sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini ülke düzeyinde incelemişlerdir. Sosyal sermayenin ana

bileşenleri olan güven, sivil normlar ve derneksel ilişkileri içeren genel bir sosyal sermaye endeksi oluşturarak literatürde öne sürülen pozitif ilişkiyi seçilmiş 47 ülke için test ettikleri çalışmalarında, ayrıca sosyal sermayenin girişimcilik ve beşeri sermaye üzerindeki etkisini de ele almışlardır. Ulaşılan sonuçlar literatürde iddia edilen ilişkiler için güçlü bir destek oluşturmaktadır. Sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilemektedir ve bu etki girişimcilik ve beşeri sermaye gibi diğer faktörlerle olan etkileşimine ve ilişkisine bağlıdır.

Menyashev ve Polishchuk (2011), sosyal sermayenin ekonomik kalkınma, kurumsal performans ve yönetim kalitesi üzerindeki kalıcı pozitif etkisini Rusya için incelemiştir. Sosyal sermayenin ekonomik yönünü ele aldıkları çalışmalarında ekonomik refah üzerindeki etkilerini köprü kurucu (bridging) ve bağlayıcı (bonding) sosyal sermaye açısından farklılıkları dikkate alarak modellemiştir. Çalışmanın sonuçları köprü kurucu sosyal sermaye ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasındaki pozitif ilişkiyi desteklerken, bağlayıcı sosyal sermayenin etkisinin tam tersine işleyebileceğini ortaya koymaktadır.

Sarracino (2011), sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi gelişmiş ve gelişmekte olan 33 ülkede 1980-2009 dönemi için incelemiştir. Sosyal sermaye göstergeleri olarak güven, sivil hareket (civic attitude) ve grup üyeliği değişkenlerinin kullandığı çalışmada ülkelerin sosyal sermaye stoku ve gayrisafi yurtiçi hasılları arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre daha zengin ülkeler daha fazla sosyal sermaye stokuna sahiptirler.

Sequiera ve Ferreira-Lopes (2011), sosyal sermayenin ekonomik büyüme literatüründeki yerini farklı bir şekilde ele alarak teorik bir çerçeve sundukları çalışmalarında, sosyal sermaye ve beşeri sermayenin etkileşimlerini içsel bir büyüme modeli içinde değerlendirmiştir. Çalışmanın sonuçları sosyal sermayenin hem beşeri sermaye birikimine katkı sağlayarak, hem de nihai malların üretiminde beşeri sermaye için tamamlayıcılık görevi üstlenmek suretiyle ekonomik büyüme sürecine katkıda bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Palomino ve Ausina (2012) sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini 1985-2005 dönemi için İspanya'nın kırsallarında incelemiştir. Sosyal sermayeyi ölçmek için diğer sermaye stoku ölçümleriyle benzer kriterler kullanılan çalışmada sosyal sermayenin kişi başına gelirin büyüme oranına pozitif etkisi

olduğu ve dolayısıyla İspanya kırsallarındaki refah farklılıklarının açıklanmasında sosyal özelliklerin önemli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Palomino vd. (2013) sosyal sermayenin bölgesel ekonomik büyüme sürecindeki etkisini Avrupa bölgeleri üzerinden incelemişlerdir. 1995-2008 dönemi için 85 Avrupa bölgesini içeren araştırmalarında veri ulaşılabilirliğindeki gelişmeler sayesinde daha önceki çalışmalarda ihmal edilen merkezi ve doğu Avrupa bölgelerini de ele alarak sosyal sermaye ve bölgesel büyüme ilişkisini daha geniş ölçükle araştırmayı amaçlamışlardır. Güven, aktif katılım ve sosyal normları sosyal sermaye göstergeleri ele aldıkları araştırmanın sonuçları Avrupa bölgeleri bağlamında yapılan diğer araştırmaların aksine gruplara aktif katılımdan daha çok güven ve sosyal normların bölgesel büyümedeki önemine vurgu yapmaktadır.

Ahmad ve Hall (2014) sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve mülkiyet hakları üzerindeki etkilerini güven dışı unsurlar aracılığıyla araştırmışlardır. Güven temelli sosyal sermayenin yolsuzluk, etnik gerilim, gelir eşişsizliği gibi alternatif vekillerle ölçüldüğu çalışmada Doğu Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki gelişmekte olan 69 ülke için 1984-2008 döneminde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini bu etkinin işlediği mülkiyet hakları kanalıyla incelemişlerdir. Araştırmanın sonuçlarında, güven temelli sosyal sermayenin yolsuzluk ve etnik gerilim göstergelerinin anlamlı çıkması, bu etkenlerin dolayısıyla sosyal sermayenin ekonomik büyümenin açıklanmasında kullanılabilecek önemli değişkenlerden (*deep determinants of growth*) biri olarak alınabileceğinin kanıtı olarak yorumlanmaktadır. Bu değişkenlerin etkisi kendisini özellikle mülkiyet hakları kanalı aracılığıyla dolaylı yoldan göstermektedir.

Dinda (2014), kapsayıcı ekonomik büyümenin beşeri sermaye ve sosyal sermaye kanalıyla nasıl sağlanabileceğini seçilmiş 69 ülke için araştırmıştır. Beşeri sermayenin okullaşma oranı ve sosyal sermayenin güven düzeyi ile temsil edildiği çalışmada, okullaşma oranının artan hükümet harcamaları kanalıyla yükseldiği, artan okullaşma oranının güven düzeyini yükselterek sosyal sermaye birikimini ve artışını sağladığı ve sonuçta oluşan sosyal sermaye ve beşeri sermaye birikiminin gelir düzeyini yükselttiği şeklinde bir sistemin işlediği bir içsel ekonomik büyüme modeli analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçları ekonomik

büyümenin sosyal ve beşeri sermaye birikimi kanalıyla artabileceği konusunda literatür bulgularını desteklemektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini fiziksel ve beşeri sermaye ile birlikte Çin'in 29 taşra bölgesi için inceleyen Li vd. (2015), ele aldıkları 1981-2010 döneminde bu sermaye birikimlerinin ekonomik büyüme sürecindeki değişen etkilerinden bahsetmektedirler. Ampirik analiz Çin'de fiziksel ve beşeri sermayenin sermaye birikimi ve emek verimliliğindeki gelişmeye bağlı olarak artan katkısını ortaya koymaktadır. Sosyal sermayenin etkisinin 1980'li ve 1990'lı yıllarda anlamsız olmaktan çıkıp, 2000'li yıllardan itibaren pozitif etkisinde önemli bir artış görüldüğü sonucuna ulaşılmaktadır.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini mezo ve makro düzeyde inceleyen çalışmalar, sosyal sermayenin ekonomik, sosyal, kültürel ve politik pek çok farklı gösterge ile temsil edilebilen ve net bir tanımı ve ölçüm yöntemi olmayan bir kavram olduğu görüşünü destekleyen sonuçlar ortaya koymaktadır. Ele alınan göstergelere ve bölge ülkelere göre sosyal sermayenin etkisi farklılaşabilmekle birlikte, çalışmaların sonuçları genel anlamda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini yansıtmaktadır. Ülkeler ve bölgeler arasındaki ekonomik büyüme ve gelişmişlik farkları sosyal sermaye düzeyindeki farklılıklar ile açıklanabilmektedir. Bu bağlamda ekonomik büyüme sağlamak ve gelişmiş düzeyini artırmak isteyen ülkelerin sosyal sermaye birikimi sağlanmaya yönelik uyumlu politikalar geliştirmeleri gerektiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

3.3. Sosyal Sermayenin Ölçümüne İlişkin Literatür Taraması

Sosyal sermaye fikri son yirmi yıllık dönemde sosyal bilimler (*iktisat, sosyoloji, psikoloji*) literatüründe hem teorik hem uygulamalı olarak dikkate değer bir önem kazanmaya başlamıştır. Literatür sosyal sermayenin oluşturulmasının sosyal, politik, kültürel faktörler ve ekonomik aktörler tarafından etkilenen karmaşık bir süreci içermektedir. Bu anlamda sosyal sermayenin sosyal, kültürel ve ekonomik rolünü açıklamaya çalışan çalışmalar bu kavramın ölçümüne yönelik çeşitli fikirler ortaya koymuşlardır.

Toplumların sahip olduğu sosyal sermaye miktarının ekonomik ve sosyal açıdan pek çok getiri sağlaması nedeniyle, özellikle kamu politikaları uygulayıcıları açısından mevcut sosyal sermaye düzeyinin artırılması ve yapısının korunması önem kazanmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik, sosyal ve finansal kaynakları etkileyecek politikalarda etkin olarak kullanılabilmesi, sosyal sermayenin her düzeyde, tüm boyutları ve türleriyle ölçülmesini gerektirmektedir (Field, 2008:180). Bununla birlikte sosyal sermaye kavramının en önemli zayıf tarafını ölçümüyle ilgili bir fikir birliğine varılamamış olması oluşturmaktadır. Adam ve Roncevic'in (2003) belirttiği gibi sosyal sermaye karmaşık bir yapıya sahiptir ve bu durum tek bir tanımının oluşturulmasında güçlükler ortaya çıkarmaktadır (Mihaylova, 2004:19).

Sosyal sermayenin tanımlanmasına benzer şekilde ölçümünde de hangi faktörlerin hangi boyutlarda ele alınacağına ilişkin farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Sosyal sermaye kavramı yeniliklere açıktır ve çeşitli biçimlerde ölçülebilmektedir. Woolcock ve Narayan'ın (2000) ileri sürdüğü gibi kavramın en kapsamlı tanımlarının çok boyutlu olması ve farklı analiz düzeylerini içermesi gibi sebeplerle doğru tek bir ölçümünün olması mümkün değildir (Johannes, 2009:8). Bununla birlikte, literatürde buna yönelik çalışmalar artmıştır (Adam ve Roncevic, 2003:167) ve yapılan bu çalışmalarla sosyal sermayenin ölçüm yöntemlerinin geçerliliği artarak, bu yöntemler daha güvenilir hale gelmiştir (Narayan ve Cassidy, 2001:68).

Sosyal sermayenin ölçümü özellikle güveni ölçmeye yönelik anket uygulamalarıyla yapılabileceği gibi, sosyal sermayeyi makro seviyede ele alan göstergelerden hareketle oluşturulmuş verilerin analizini içeren çalışmalarla da gerçekleştirilebilmektedir. Krishna ve Shrader (2002:20), ölçümde kullanılan her yöntemin sosyal sermayenin farklı boyutlarını ortak kavramsal bir çerçevede birleştirmesi gerektiğini belirtmektedir.

Sosyal sermayenin çok boyutlu tanımı nedeniyle bileşenleri de net biçimde ortaya konulmamıştır. Fukuyama (1995:26) güven düzeyini sosyal sermayenin en temel bileşeni olarak görmektedir. Putnam'ın tanımından hareketle sosyal sermayenin bileşenleri güven, sosyal ilişkilerin kalitesi, karşılıklılık normları ve sosyal ağlara katılımdan oluşmaktadır. Bu bileşenlerin birbiriyle nasıl ilişkili

olduğunun tam olarak ayrımı yapılmamıştır. Newton'a göre (1999:7), sosyal sermayenin bileşenleri arasında hangisinin daha önce oluştuğuna ilişkin bir tavuk-yumurta problemi söz konusudur; karşılıklılık normları ve güven sosyal ağlar olmadan oluşturulamaz ve sosyal ağlar güvenin ve karşılıklılık normlarının olmadığı durumlarda zayıf olmaktadır.

Grootaert 1997 yılında yaptığı çalışmasında sosyal sermaye göstergeleriyle ilgili zorlukları tartışmıştır. Sosyal sermayenin tanımlarının çok çeşitli olması nedeniyle göstergeler için bir liste oluşturulması zordur. Göstergelerde olması gereken özellikleri kapsamlı olmayan bir şekilde listelemiştir. Buna göre, kavramsal ve işlevsel bir çerçevede geliştirilmeli, açıkça tanımlanmalı ve kolay anlaşılabilir, toplamın *-bireyden topluluğa, topluluktan ulusa-* konusu olmalıdır. Grootaert daha önceki ampirik çalışmalarda kullanılan sosyal sermaye göstergeleri için bir liste oluşturmuş ve bunu yatay birlikler (*horizontal associations*), sivil ve politik toplum (*civil and political society*), sosyal bütünleşme (*social integration*) ve yasal ve yönetim yaklaşımları (*legal and governance aspects*) olmak üzere dört farklı gruba ayırmıştır. Bunlardan yalnızca yatay birlikler mikro bakış açısını içermekte, diğer değişken setleri ülkeler arası karşılaştırmada kullanılacak şekilde ulusal düzeyde hesaplanmaktadır.

Bjornskov (2003:7) sosyal sermayenin ölçümünde kullanılacak bir endeksin tek bir göstergeden daha iyi olacağını belirtmektedir. Endeks ile birlikte sosyal sermayenin farklı yönleri tek bir noktada birleştirilebilmiş olmaktadır (Coffé ve Geys, 2005:490). Sosyal sermayenin analiz edilmesinde araştırmacıların üç ortak noktaya odaklandıkları görülmektedir: *yapısal bakış açısı* (kişilerarası ilişkilerin yapısı), *normatif bakış açısı* (sosyal normlar, özellikle değerlerin ve ilgilerin algı modelleri ve etkileşimleri, güven, dayanışma, gelenek ve alışkanlıklar) ve *davranışsal yaklaşım* (işbirliğinin özel formlarını yansıtan; işbirliği, gönüllü çalışma, kolektif eylem, bilgi değiş tokuşu). Bununla birlikte sosyal sermayenin tüm yaklaşımlarında ortak olan düşünce sosyal sermayenin çok boyutlu ve karmaşık bir yapıya sahip olduğudur (Markowska-Przybyla, 2012:94).

Literatürde genel olarak güven davranışları, sosyal normlar ve grup etkileşimleri gibi sosyal sermaye bileşenlerine odaklanan çalışmaların yanı sıra geniş kapsamlı endeksleri içeren çalışmalara rastlamak da mümkündür (Lee vd.,

2011:386). Bu doğrultuda 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. Bu çalışmalarda çeşitli veri kaynaklarından ve anketlerden elde edilen göstergelerden yararlanılmakta ve güven, sosyal normlar ve sosyal ağlar gibi temel göstergelerin yanı sıra, bu göstergeleri işaret eden farklı vekil değişkenler de kullanılabilir.

Genel olarak World Values Survey (WVS), Euroean Values Survey (EVS) gibi genel anketlerden elde edilen istatistiklerle veya oluşturulan tekil anketler aracılığıyla ölçülen güven düzeyi, sosyal sermayenin ölçümünde literatürde en fazla kullanılan faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Knack ve Keefer (1997) sosyal sermayenin ekonomik sonuçlarını 29 piyasa ekonomisi için karşılaştırmalı olarak inceledikleri çalışmalarında, sosyal sermayenin vekil değişkeni olarak güven ve sosyal normlar kullanılmıştır. Daha yüksek ve daha eşit düzeyli gelire sahip olan toplumlarda güven ve sosyal normların daha yüksek olduğu görülmüştür.

Schneider vd. (2000) politik kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini sosyal sermaye kapsamında ele aldıkları çalışmalarında ekonomik büyüme modeline sosyal sermayenin vekil değişkeni olarak güven düzeyini ele almışlardır. Benzer şekilde Whiteley (2002), sosyal sermayeyi fiziksel ve beşeri sermaye gibi toplam yeniliklerin yayılmasını sağlayan bir faktör olarak ele aldığı çalışmasında, sosyal sermayeyi ölçmek için kişilerarası güven (interpersonal trust) düzeyini kullanmıştır. Putnam (2000) ABD için güven, gönüllülük ve toplumsal organizasyon hayatını içeren bir sosyal sermaye endeksi oluşturarak sosyal sermayeyi ölçerken, Alesina ve La Ferrara (2000) güven, grup üyeliği ve oy verme davranışlarından oluşan bir sosyal sermaye endeksi ile ölçüm yapmışlardır.

De Clercq ve Dakhli (2004), seçtikleri 59 ülke için yaptıkları çalışmalarında WVS ve EVS anketlerinden yararlanmışlar ve sosyal sermayeyi sosyal ve kurumsal güven ve derneksel faaliyetlere katılım ile ölçmüşlerdir. 95 İtalya kırsal

bölgesinin sosyal sermaye düzeyini inceleyen Guiso vd. (2004) benzer şekilde WVS anketlerinden ve ayrıca çeşitli İtalya kaynaklarından faydalanarak sosyal sermayenin ölçümünde güven, gönüllü kan bağıışı, referanduma katılım oranı gibi faktörleri kullanmışlardır.

Grootaert vd. (2004) çalışmalarında sosyal sermaye kavramının ölçülmesi için bir araç olarak bütünleşik anketi (Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital) (*SC-IQ*) tanımlamışlardır. Geliştirilen bu anketin amacı yaşam standartları ölçüm anketlerine (Living Standarts Measurement Survey-*LSMS*) veya hanehalkı gelir/ harcama anketlerine benzer daha geniş bir hanehalkı araştırmasının bir parçası olarak sosyal sermayenin çeşitli bileşenlerine ilişkin nicel veri oluşturmakta kullanılabilecek temel bir soru dizisi sunmaktır. Bu amaçla sosyal sermayenin özellikle gruplar ve ağ bağlantıları, güven ve dayanışma, kolektif eylem ve işbirliği, bilgi ve iletişim, sosyal bütünleşme ve sosyal içerme, yetkilendirme ve politik eylem olmak üzere altı bileşeni üzerinde durmuşlardır. Anketin Arnavutluk ve Nijerya için pilot olarak test edildiği çalışma, bir ölçüm aracı olarak (*SC-IQ*)'nun uygulanması için örnekleme, veri toplama ve toplanan verinin kullanımı ve analizi için bir rehberlik sağlamıştır.

Beugelsdijk ve Van Schaik (2005) yapmış oldukları çalışmalarında, 54 Batı Avrupa bölgesinde sosyal sermayeyi ölçmek için güven ve derneklere katılım değişkenlerini kullanarak geliştirdikleri sosyal sermaye endeksinden faydalanmışlardır. Sosyal sermayenin yapısal ve kültürel olmak üzere iki farklı yönünün olduğunu ifade eden Coffé ve Geys (2005), çalışmalarında sosyal sermayenin ölçümü için sırasıyla bu iki yönü temsil eden sosyal ağlar ve sosyal normlar ile güveni kullanmışlardır.

Woodhouse (2006) sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi bölgesel olarak Avustralya'nın iki şehri için 2001-2002 dönemlerinde analiz etmiştir. Çalışmasında sosyal sermayeyi informel birlikler, köprü kurucu (bridging) sosyal sermaye, yoğun güveni içeren aile sosyal sermaye, gönüllü grupları içeren toplumsal katılım, zayıf güven ve iş sosyal sermayesine yönelik soruları içeren anket çalışmasıyla ölçmüştür ve analizlerde elde edilen genel sosyal sermaye düzeyini kullanmıştır.

Ahlerup vd. (2009) seçtikleri 61 ülke için sosyal sermaye düzeyini inceledikleri çalışmalarında WVS verilerinden yararlanarak güven değişkenini kullanırken, Hauser vd. (2007), NUTS1 düzeyindeki 51 Avrupa bölgesinin sosyal sermaye düzeylerini analiz etmek amacıyla sosyal sermaye ölçümünde EVS verilerini kullanarak güven, arkadaşlık bağları, derneksel faaliyetler, politik katılım olmak üzere dört boyutu temsil eden 14 değişkenden faydalanmışlardır.

Sabatini (2008) 20 İtalyan bölgesi için sosyal sermaye düzeyini incelediği çalışmasında sosyal sermayenin beş ana boyutu olarak ele aldığı güçlü aile bağları, zayıf formel olmayan bağlar, gönüllülük organizasyonları, aktif politik katılım ve sivil toplum bilincinden oluşan bir endeks kullanmıştır. Raiser (2008), 21 geçiş ekonomisinde sosyal sermaye düzeyinin ekonomik büyümeye etkisini incelemiştir. Çalışmada sosyal sermayenin ölçümü için WVS, EVS verilerinden faydalanılmış ve grup üyelikleri ve genel güven düzeyi sosyal sermaye göstergeleri olarak ele alınmıştır.

Karametou ve Apostolopoulos (2010), sosyal sermayenin kompleks doğasına bağlı olarak ölçümlerinin de farklılaşabileceğine dikkat ettikleri çalışmalarında, sosyal sermaye ölçümünde sosyal ve kişiler arası güven, kurumsal güven, sosyal bütünlük, karşılıklılık ve dayanışma, enformel sosyal ağlar ve yetkilendirme olmak üzere beş farklı boyutu değerlendirmişlerdir.

Beuningen ve Schemeets (2013), sosyal sermayenin uyumluluğunu incelemek ve zaman içindeki durumunu izlemek amacıyla Hollanda için bir sosyal sermaye endeksi oluşturmuşlardır. Güven ve katılım olmak üzere sosyal sermayenin iki boyutunu ele aldıkları çalışmalarında sosyal katılım, organizasyonel katılım, politik katılım ve sosyal güven, organizasyonel güven ve politik güven olmak üzere altı alt boyut üzerinden analiz yapmışlar ve sosyal sermayenin nüfusun farklı özelliklere sahip grupları arasında farklılaşabileceği sonucuna ulaşmışlardır.

Chung vd. (2014), Kore'nin sosyal sermaye düzeyini ölçmeyi amaçladıkları çalışmalarında sosyal sermayenin farklı yönlerini yansıtmak amacıyla daha önceki çalışmalardan hareketle bir anket geliştirmişlerdir. 1216 katılımcıyı içeren bu anketten hareketle sosyal sermayenin boyutlarının (sosyal katılım, güven, normlar

ve ağlar) faktör modellerini incelemek için açıklayıcı faktör analizi kullanılmış ve farklı demografik özelliklere sahip gruplar için sosyal sermayenin ölçülmesi sağlanmıştır. Çalışmanın sonuçları düşük gelire ve düşük eğitim düzeyine sahip bireylerin bağlantılar sağlama konusunda yeterli olmadıklarını ve dolayısıyla toplumsal katılım ve güven konusunda sıkıntı çektiklerini göstermektedir.

Kültürel bir değer olarak sosyal sermayenin yenilik sürecine önemli etkisi olduğunu belirten Ghazinoory vd. (2014), sosyal sermayenin farklı boyutlarının ulusal yenilik sistemleri arasındaki ilişkiyi seçili 34 ülke için analiz etmiştir. Çalışmada sosyal sermayenin ölçümü için kurumsal güven, kişiler arası güven, derneksel yaşam ve sosyal normlar olmak üzere dört farklı boyutu temsil eden 14 farklı gösterge kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçları kurumsal ve kişiler arası güvenin yenilik sürecine pozitif etkisinin sosyal normların pozitif etkisine göre daha güçlü olduğunu ortaya koymaktadır.

Fidrmuc (2015), bir toplumdaki sosyal sermayenin devamlılığını formel olmayan kurumlar ile birlikte tarihsel ve kültürel temellerden hareketle analiz ettiği çalışmasında, European Values Survey (EVS)'den yararlanmıştır. Sosyal sermayenin ölçümünde genelleştirilmiş güven, adalet, gönüllülük, sosyal etkileşim ve sosyal katılım gibi göstergeleri temsil eden sorulara verilen cevapların ortalamasını kullanarak, sosyal sermayenin ortak tarihi ve kültürel geçmişe sahip nüfusun yoğun olduğu bölgelerin göç alan bölgelere göre daha yüksek sosyal sermayeye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Li vd. (2015) ise, Çin'in ekonomik büyüme sürecinde sermaye türlerinin değişen katkılarını inceledikleri çalışmalarında, genel sosyal sermaye düzeyini her 10000 kişi başına düşen sosyal derneklerin sayısı ile temsil edilen derneksel aktivite veya başka bir ifadeyle sivil katılım ile ölçmektedir.

Literatürde sosyal sermayenin ölçümünde güven ile birlikte farklı ekonomik ve sosyal göstergeler kullanan çalışmalar da oldukça fazladır. Oliver (1999), sosyal sermayeyi yerel seçimlerde oy kullanma, seçilen devlet adamları ile irtibatla olma, gönüllü organizasyon toplantılarına katılım gibi göstergelerle ölçmekteyken, Helliwell ve Putnam (1995) sivil toplum (gazete okuma oranı, spor ve kültürel derneklerin varlığı, ulusal seçimlerde oy kullanma tercihi), kurumsal performans (bürokratik cevap verilebilirlik, yasal yenilikler için bütçe

zamanlaması gibi 12 unsur) ve yurttaş memnuniyeti olmak üzere üç göstergeden oluşan bir endeks kullanmaktadır.

Sosyal sermayenin teorik ve ampirik bakış açısı arasında açık bir bağlantı kurmak ve bu çerçevede bir sosyal sermaye ölçüsü geliştirmeyi amaçlayan Stone (2001), sosyal sermayeye ilişkin teorik ve ampirik çalışmalar arasında var olan boşluğun ortadan kaldırılmasının sosyal sermayenin yakın ve uzak göstergelerinin birlikte değerlendirilmesiyle mümkün olabileceğini belirtmektedir. Buna göre sosyal sermayenin ölçümünde hem çekirdek göstergeler olan güven, sosyal ağlar ve sivil katılım; hem de uzak göstergeler olan intihar oranı, suç oranı, yükseköğretime katılım oranı, işsizlik oranı, boşanma oranı ve yaşam beklentisi gibi değişkenleri de kullanmıştır.

Knack (2002), hükümet sosyal sermayesi (*government social capital*) ve sivil sosyal sermaye (*civic social capital*) ayrımı yaptığı çalışmada, hükümet sosyal sermayesini ortak faydayı sağlamak için işbirliği yapma eğilimini etkileyen hükümet kurumlarını temsilen ele almaktadır. Bu bağlamda sosyal sermayenin ölçümünde sosyal normlar, sosyal ağlar, derneksel üyelikler gibi temel göstergelerin yanı sıra hukukun üstünlüğü, politik özgürlük, anlaşmaların uygulanabilirliği ve insan hakları gibikurumsal değişkenler de kullanılmıştır.

Costa ve Kahn (2003), ABD’de 1952-1998 yılları arasında ortaya çıkan sosyal sermaye düşüşünü gelir dağılımındaki eşitsizliklerde ve kadınların işgücüne katılım oranında meydana gelen artışlarla açıkladıkları çalışmalarında, sosyal sermayeyi gönüllülük ve grup üyelikleri değişkenleri üzerinden açıklamaya çalışmışlardır.

Bunlar dışında literatürde sosyal sermayeye yatırıma teşvik sağlayan ev sahipliği (DiPasquale ve Glaeser, 1998), komşularla sosyal etkileşim düzeyine işaret eden araba park davranışları (Charles ve Kline, 2002), sosyal ağları ifade eden iş çevresinden tanıdıkların sayısı (Fafchamps ve Minten, 2002) ve güven ve gönüllü organizasyonlarla önemli derecede bağlantılı olan demokrasi (Paxton, 1999) gibi değişkenler sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılmıştır (Lee vd., 2011:386).

Iyer vd. (2005), sosyal sermaye, ekonomik büyüme ve bölgesel kalkınma ilişkisini ABD için analiz ettikleri çalışmalarında sosyal sermayenin ekonomik ve sosyal göstergelerini birlikte kullanmışlardır. Bu bağlamda çalışmada sosyal ve irksal güvenin yanı sıra kamusal katılım, cemiyet üyelikleri, etnik ve bölgesel farklılıklar gibi sosyal göstergeler ve gelir farklılıkları, istihdam oranı gibi ekonomik göstergeler sosyal sermayenin vekil değişkenlerini oluşturmaktadır.

Bjornskov (2006) Putnam'ın sosyal sermayenin ülkeler arası veriler açısından birleştirici bir kavram olup olmadığı iddiasını incelemiştir. Bunu yaparken Putnam'ın sosyal sermaye tanımından hareketle sosyal güven, sosyal normlar ve derneksel faaliyetlere olmak üzere üç dikey bileşenden oluştuğunu iddia ettiği sosyal sermayeyi ölçmek için bu bileşenlere karşılık gelen güven, gelir eşitsizliği, işsizlik oranı gibi ekonomik ve sosyal göstergeleri birlikte kullanarak oluşturduğu sosyal sermaye endeksini kullanmaktadır.

Rupasingha vd. (2006), ABD eyaletlerinin sosyal sermaye düzeylerini karşılaştırdıkları çalışmalarında, sosyal sermayenin ölçümü için sosyal organizasyonlara ve gruplara üyelikle temsil edilen sivil katılım gibi geleneksel sosyal sermaye göstergelerinin yanı sıra uzak göstergelerden de yararlanmışlardır. Buna göre suç oranları, seçimlere katılım oranı, gönüllülük, hayırsever işler sosyal sermaye ölçüsü olarak kullanılabilir etkenlerdir ve bu bağlamda etnik homojenlik, gelir eşitsizliği, kadınların işgücüne katılım oranı, eğitim düzeyi gibi faktörleri kullanmışlardır.

Perez Garcia vd. (2006), 23 OECD ülkesi için sosyal sermaye ölçümü yaptıkları çalışmalarında, sosyal sermayeyi ölçmek için ekonomik değişkenlerden oluşan bir endeks kullanmışlardır. Buna göre sosyal sermaye borçların reel gelir içindeki payı, eğitim, gini endeksi, işsizlik ve ortalama yaşam beklentisi ile ölçülebilmektedir.

Bali moune-Lutz (2009), gelir, kurumlar ve sosyal sermayenin okuma yazma oranı ve yaşam beklentisi üzerindeki etkilerini seçilmiş 34 Afrika ülkesi için analiz etmişlerdir. Gelirin ve kurumların pozitif etkisine ulaşılan çalışmada, sosyal sermaye ölçümü için yolsuzluk düzeyi (corruption) ve etnik gerilimler

(ethnic tensions) kullanılmıştır ve sosyal sermayenin kurumları tamamlayan bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Fenghua ve Canfei (2010) sosyal sermayenin Çin'in bölgesel kalkınmasına katkısını inceledikleri çalışmalarında sosyal sermayeyi derneksel göstergeler (dernek üyeliği ve dernek sayısı gibi) ve hayırseverlik ve kan bağıışı oranı değişkenleriyle ölçmüşlerdir.

Peiro-Palomino ve Tortosa-Ausina (2012) sosyal sermaye ölçümüne ekonomik yaklaşım getirerek sosyal ve kültürel değişkenlerin yanı sıra ekonomik bakış açısından da faydalanmışlardır. Buna göre mevcut sosyal sermaye düzeyinin oluşumunda fiziksel sermayeye yapılan yatırımlara benzer biçimde ilişkiyel yatırımlar etkili olmakta ve sosyal sermaye ekonomik büyümeye bu kanalla etki etmektedir. Çalışmada seçilen İspanya kırsallarının sosyal sermaye düzeyini ölçtükleri çalışmalarında güven ve derneksel faaliyetlerle birlikte, politik katılım, hükümete güven ve kurumsal değişkenler kullanılmıştır.

Dominicis vd. (2013), Avrupa bölgesinde bilgi geçişinin önemli araçlarından biri olarak sosyal sermayeyi ele aldığı çalışmasında sosyal sermayeyi dört kanaldan ölçmüştür. Bunun için fikir öncülüğü, günlük gazete kullanımı, yaşam memnuniyeti ve güvenden faydalanmışlardır.

Siegler (2014), Office for National Statistics (ONS) tarafından Birleşik Krallık için yapılan sosyal sermaye ölçümünden (2003) hareketle standardize edilmiş sorulardan faydalanmakta ve sosyal sermayeyi kişisel ilişkiler, sosyal ağ desteği, sivil katılım ve güven ve işbirliği normları olmak üzere dört açıdan ele almaktadır. Bu bakımdan ONS'nin çalışmasına benzer şekilde Birleşik Krallık sosyal sermayesini ölçmeyi amaçladığı çalışmasında güven, grup üyelikleri, işbirliği sağlayan sosyal normlar, formel gönüllülük, oy kullanma vb. politik katılım unsurları ve eşitlik, tolerans ve dayanışma bağlantıları sosyal sermaye için vekil göstergeler olarak kullanılmıştır.

Sarracino ve Mikucka (2015), sosyal sermaye için daha kapsamlı bir ölçüm yöntemi geliştirmeyi amaçladıkları çalışmalarında, sosyal sermaye ölçümünde güven, üyelik, gönüllülük gibi faktörlerin dışında bireylerin diğer insanlar ve devletler hakkında algılanan zorunluluklarını içeren sivil işbirliği endeksinin

(civic cooperation index) de kullanılması gerektiğini belirtmiştir. Bu bağlamda sosyal sermayeyi ilişkisel ve ilişkisel olmayan kategorilerinde değerlendirerek, ölçümde ilki için güven, gruplara üyelikler ve sivil işbirliği endeksini; ikincisi için ise kurumlara güveni kullanmıştır.

Son yıllarda dikkate değer biçimde artış gösteren, ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı sosyal sermaye ile ilişkilendirerek bu ilişkiyi farklı kanallardan açıklamaya çalışan pek çok çalışma bu değişkenler arasındaki ilişkinin boyutu ve yönü açısından farklı sonuçlara ulaşmakla birlikte, sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecinin açıklanmasında önemli bir faktör olduğu sonucunun oluşması konusunda literatüre önemli katkılar sağlamışlardır.





4. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Sosyal sermaye kavramı sosyal ilişkilerin, sosyal normların ve güvenin; ailelerin, bireylerin, toplulukların, bölgelerin ve ülkelerin refahını artıracak değerli kaynaklara ulaşmasını sağladığı fikrinden temellenmektedir (Karametou ve Apostolopoulos, 2010:31). Küreselleşme çağında modern ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı anlamak için sosyal sermaye kavramı daha önemli hale gelmiştir. İktisat yazınında son elli yıllık dönemde ortaya atılan çağdaş büyüme teorilerinde sosyal olguların önemi giderek daha fazla vurgulanmaya başlanmış ve günümüzde ekonomik büyümenin dört temel üretim faktörü ile açıklanması imkânsız hale gelmiştir. Ekonomik büyüme üzerinde etkisi olan pek çok ekonomik faktör olmakla birlikte, benzer özelliklere sahip ülkelerde gerçekleşen farklı büyüme oranlarını farklı sosyal faktörlerle açıklayan yeni bir çalışma alanı oluşmuştur. Araştırmacılar sosyal organizasyonların, sosyal normların, kurumların, güvenin ve işbirliği gibi sosyal faktörlerin farklı büyüme oranlarını açıklama konusunda önemine dikkat çekmeye başlamış ve sosyal sermayeyi de kapsayan bu bakış açısı geliştirmeye başlamıştır (Aguilera, 2016:4). Bu anlayış doğrultusunda, çalışmanın bu bölümünde büyümeyi sosyal sermaye faktörü ile açıklamaya yönelik model çalışmalarına yer verilmiştir.

Sosyal sermaye kurumlar, firmalar, ülkeler ve bireyler arasındaki işbirliği ve güvenin önemi üzerinde durarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Literatürde sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmalar, bölgeler ve ülkeler arasındaki ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyindeki farklılıkları sahip olunan sosyal sermaye düzeyine dayandırmaktadır. Pek çok çalışma bir bölge veya ülkenin sahip olduğu sosyal sermaye stoku ile o bölge veya ülkenin ekonomik performansı arasında pozitif korelasyon bulmuştur (Helliwell ve Putnam, 1995; Helliwell, 1996; Knack ve Keefer, 1997; Krishna ve Uphoff, 1999;...). Başka bir ifadeyle yüksek sosyal sermaye düzeyi daha yüksek bir ekonomik büyüme oranı anlamına gelmektedir.

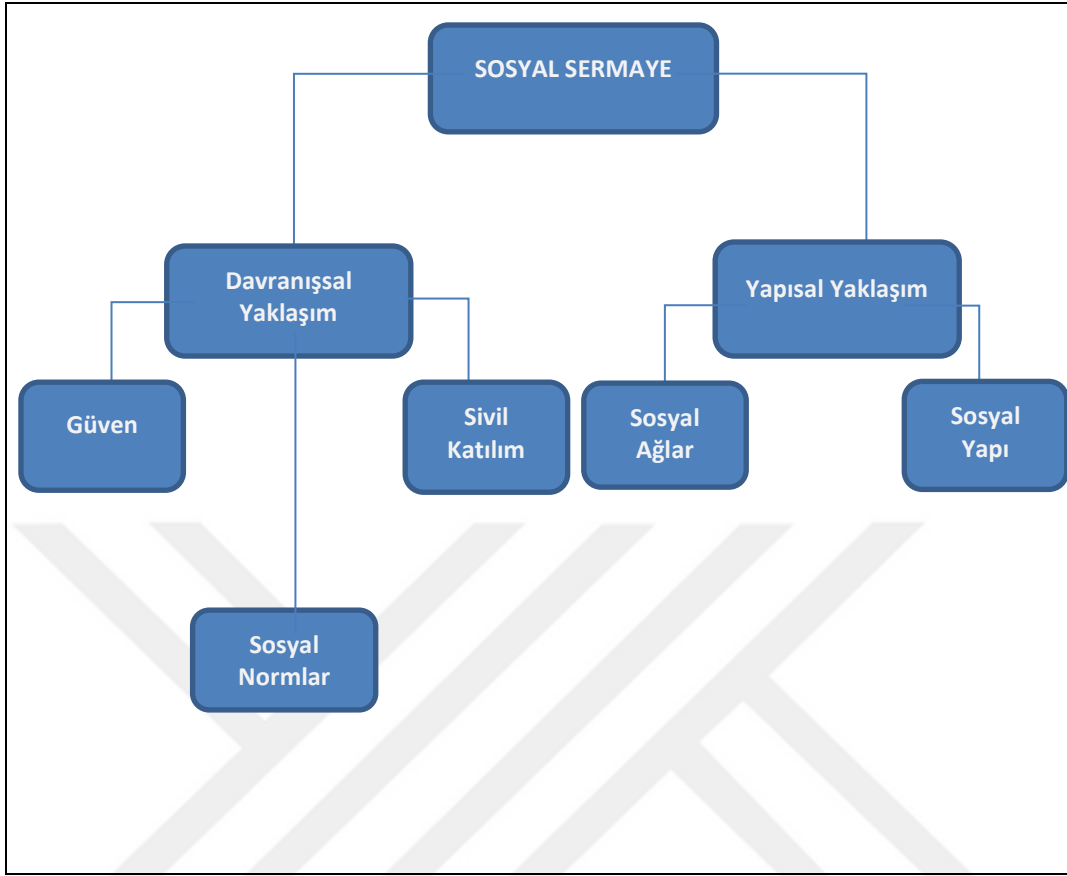
Çalışmanın bu bölümü üç kısımdan oluşmaktadır. Bu üç bölümde sırasıyla 1980-2014 dönemi ve 1990-2014 dönemi için 29 ülkenin ekonomik büyümesini etkilediği düşünülen sosyal sermaye faktörünün GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi

Hasıla) üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Analizde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, farklı sosyal sermaye göstergeleri üzerinden değerlendirilmiştir. Bu amaçla uygulamanın ilk iki bölümü literatürde ele alınan sosyal sermaye göstergelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ayrı ayrı modellenmesini içermektedir. Uygulamanın son bölümünde ise literatürde son yıllarda incelenmeye başlamış olan sosyal sermayenin yakınsaması kavramının ele alınan ülkeler açısından geçerliliğinin sınanması amaçlanmıştır. Analizin kapsadığı dönem ve değişkenler verilerin bulunabilirliğine göre belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada analiz edilen ekonometrik modeller için verilerin doğası gereği daha başarılı tahminler içermesi bakımından panel veri tahmin yöntemi kullanılmıştır. Bu analiz yöntemi ile elde edilen regresyon modelleri değerlendirilmiş ve sonuçlar ayrıntılı olarak verilmiştir.

4.1. Sosyal Sermaye Göstergeleri

Literatürde sosyal sermaye tek bir değişken ile ölçüldüğü gibi farklı göstergelerin etkilerini içeren kapsamlı bir endeksin oluşturulması yoluyla da ölçülebilmektedir. Bu çalışmada sosyal sermayenin teorik olarak önemli bileşenlerinden olan bir dizi bireysel ve toplumsal faktör kullanılarak sosyal sermayenin üretimindeki girdiler seçilen ülkeler düzeyinde tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, ölçümle ilgili literatür taraması sonucunda karşımıza çıkan farklı göstergeleri içeren beş temel sosyal sermaye boyutu bulunmaktadır. Sosyal ve ekonomik göstergelerin birlikte ele alındığı sosyal sermayenin alt boyutlarında sosyal sermayenin davranışsal ve yapısal boyutuna ve sırasıyla bunların alt düzeyleri olarak güven (*trust*), sosyal normlar (*social norms*), sivil katılım (*civic engagement*) ve sosyal ağlar (*social network*) ile sosyal yapıya (*social structure*) odaklanılmaktadır (Grootaert, 2001; Coffé ve Geys, 2005, Lee vd. 2011). Şekil 4.1. sosyal sermayenin ekonomik ve sosyal göstergelerinin ele alındığı bu alt boyutları göstermektedir:

Şekil 4.1: Sosyal Sermaye Göstergeleri



Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Sosyal sermayenin ölçümünde hangi boyutuyla ele alındığının vurgulanması önemlidir; aksi takdirde araştırma sonuçlarında tam bir karmaşa ortaya çıkabilmektedir. Bu bakımdan bu çalışmada sosyal sermaye makro, başka bir deyişle toplumsal boyutuyla ele alınmaktadır. Öncelikle davranışsal yaklaşımın alt boyutlarından biri olan genelleştirilmiş güven üzerinden ekonomik büyüme etkisi değerlendirilmiştir. Ardından kavramın farklı boyutlarına ait olan göstergelerden seçilen temsili göstergeleri itibariyle ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin hangi boyut tarafından en iyi açıklandığını ortaya koyarak, bir anlamda büyüme muhasebesi ya da toplam faktör verimliliğinin açıklanmasına farklı bir bakış açısı getirilmektedir.

Sosyal sermaye toplumları bir arada tutan bir tutkal görevi görmektedir (Bjornskov ve Svendsen, 2003:3). Toplumun bir arada tutan, bütünleşme sağlayabilen tüm değerler sosyal sermayenin faktörleri olarak ele alınabilmektedir. Bu bakış açısıyla insanın olduğu her yerde ayrışmanın

olabileceği ihtimalini göz önünde bulundurarak sosyal, siyasi ve kültürel sorunları en aza indirebilmek ekonomik büyüme ve kalkınma sürecine önemli katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla sosyal sermayenin sosyal bütünleşmeyi sağlamaya yönelik öğeleri ekonomik büyüme sürecinde önemlidir. Bu bağlamda çalışmanın ampirik kısmının bu bölümünde sosyal sermaye göstergesi olarak sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi sosyal bütünlüğü sağlama kanalıyla etkilediği düşünülen sosyal entegrasyon boyutları modellenmeye dahil edilmektedir.

Güven, sosyal sermaye kavramının en popüler temelini oluşturmaktadır ve dürüstlük, vergiler, karşılıklılık gibi etiklerle ilgilidir. Bunların tümü bireyler ve toplumlar arasında etkileşimi ve iletişimi geliştirmektedir. Bireysel güvenden genelleştirilmiş güvene kadar olan geniş bir ölçeği işaret etmektedir. Güven düzeyi bireylerin kendi aile ve arkadaş çevresindekileri içeren bir güvenden yabancılara ve kurumlara olan güvene kadar olan geniş bir ölçeği ifade etmektedir ve sosyal etkileşimi geliştirmektedir. Bu bağlamda güven boyutu genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven düzeylerini içermektedir.

Sosyal normlar toplumdaki bireylerin, grupların ve kurumların etkileşimlerini düzenleyen alışlagelmiş davranış kalıplarını ve kuralları ifade etmektedir. Mülkiyet hakları, sözleşmeler, pazarlık ve adalet gibi kavramları içeren sosyal normların işlevi; bireylerin farklı dengeye sahip etkileşimler içindeki beklentilerini koordine etmektir. Toplumdaki bireyler veya gruplar arasındaki iletişime ve karşılıklı ilişkilere dayanan bir kavram olan sosyal ağlar ise, toplumda etkileşim ve iletişimin artmasını sağlamaktadır. Birbiriyle ilişki kuran ve bu ilişkileri sürdüren bireyler yalnız başlarına başarılı olamayacakları ya da çok zor koşullarda başarabilecekleri işlemleri gerçekleştirebilmek için başkalarıyla birlikte çalışma imkânı bulmaktadır. Böylelikle sosyal normlar ve sosyal ağlar toplumdaki farklı bireylerin ve grupların aynı kurallar içinde iletişim kurmalarını sağlayarak toplumsal bütünleşmeye katkı sağlayabilmektedir.

Sosyal sermaye göstergesi olarak sivil katılım, bireylerin toplumsal olaylara, eğitim, işgücü gibi bireysel ve toplumsal fayda sağlayan faaliyetlere katılımını ifade etmektedir. Bireylerin bu faaliyetlere katılımı bir yandan bireysel verimliliğini artırarak ekonomik performansa katkı sağlarken, diğer yandan toplumsal bütünleşmeyi ve işbirliğini teşvik etmekte; böylelikle toplumdaki

ekonomik ve sosyal maliyetler azalmaktadır. Sosyal sermayenin diğer bir önemli göstergesi olan sosyal yapı, toplumun kültürel, etnik, bürokratik şeffaflık ve sosyal ve ekonomik adillik gibi özelliklerini yansıtmaktadır. Benzer ve eşitlikçi bir sosyal yapının olduğu toplumlarda, yüksek sosyal sermayenin getirdiği sosyal birliktelik ve bütünleşme sosyal ve ekonomik verimliliği etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

4.2. Çalışmanın Metodolojisi ve Verilerin Tanımlanması

Çalışmada sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sınanması için panel veri analizi kullanılmıştır. Analizin gerçekleştirilmesinde kullanılan metodoloji ve veriler sırasıyla açıklanmıştır.

4.2.1. Çalışmanın Metodolojisi

Bu çalışmada, ele alınan ülkelerde ekonomik büyümenin kaynakları arasında sosyal sermayenin rolünün 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 düzeyinin artması, GSYİH’ı artırmaktadır.”

Bu hipotezi test etmek amacıyla ülkelerin ekonomik büyümesini etkilediği düşünülen sosyal sermaye faktörünün, GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla) üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu amaçla verilerin ulaşılabilirliği ve homojenliği ve aynı dönemleri içeren veriler olması açısından 28 AB üyesi ülke (*Almanya, Avusturya, Birleşik Krallık, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Güney Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan*) ve Türkiye olmak üzere 29 ülke kullanılmıştır.

Ekonomik ilişkilerin incelenmesinde kullanılan yöntemler incelendiğinde zaman serisi verileri, yatay kesit verileri ve panel veriler olmak üzere üç farklı veri gruplarının kullanıldığı görülmektedir. Literatürde incelenen çalışmalar

doğrultusunda sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisinin analiz edilebilmesi için yatay kesit verileri ve panel verilerin daha uygun olduğu söylenebilmektedir.

Sosyal sermaye göstergelerinin büyüme modeline ayrı ayrı dahil edilmesiyle modelleme yapılabilmektedir. Böylelikle sosyal sermayenin hangi gösterge üzerinden daha etkili olduğu görülebilmekte ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin gücü analiz edilebilmektedir. Bu doğrultuda sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi, sosyal sermayenin genel tanımından hareketle güven, sosyal normlar, sosyal ağlar ve sosyal yapı boyutlarını kapsayan bir şekilde büyüme modellerine dâhil edilmesiyle statik panel veri analizi ile test edilmektedir.

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. 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 veri analizinde örneklemdeki farklı zaman noktaları için bireysel gözlemler dikkate alınmakta ve bu da örneklemdeki her bir bireysel veri için çoklu gözlemler oluşturulmasını sağlamaktadır. En basit şekli ile bir panel veri regresyon modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T) \quad (4.1)$$

Modelde; i firma, hane, ülke gibi bireyselleri göstermektedir. i indisi yatay kesit boyutunu, t indisi zaman serisi boyutunu belirtirken, α_i bireysel etkiyi gösteren sabiti ifade etmektedir. Ayrıca olasılıklı olmayan hata terimi ε 'nun ortalamasının sıfır ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır (Alus, 2006: 31). Panel veri analizinin kullanılması ile ekonomik büyümenin birbirini takip eden önceki değerleri arasındaki korelasyon da dikkate alınmakta ve ayrı ayrı ülke etkilerinin hesaplamalara dahil edilmesi sağlanmaktadır (Pazarlıoğlu ve Kiren Gürler, 2007:37). Bu doğrultuda aşağıda gösterilen literatüre dayanarak seçilmiş ülkelerin ekonomik büyüme süreci ilk olarak; fiziksel sermaye, beşeri sermaye,

ticari açıklık ve sosyal sermaye değişkenlerini içeren bir büyüme modelinin statik panel veri analizi formunda düzenlenmesiyle analiz edilecektir. Bu modellemede literatürde ağırlıklı olarak sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılan güven değişkeninden faydalanılarak çalışmanın hipotezi test edilmiştir. Ardından aynı büyüme modeli güven dışındaki temel sosyal sermaye göstergelerini ayrı ayrı değerlendiren panel veri analizi biçiminde farklı olarak tekrar analiz edilmektedir. Böylelikle çalışmada incelenen sosyal sermaye göstergelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin ayrı ayrı incelenebilmesi ve dönemsel bir durum fotoğrafı ortaya konulması sağlanabilmektedir.

4.2.2. Çalışmada Kullanılan Verilerin Tanımlanması

Ekonomik büyümenin geleneksel ölçümleri ve bileşenleri, temel teknolojik yenilikleri yönlendirmek için yapılan iktisadi ve sosyal yapıdaki düzenlemelerin birçok maliyetini ve bazı olumlu getirilerini yansıtmamaktadır. Birinci bölümde görüldüğü gibi literatürde birleştirici bir teori olmamasına rağmen, çeşitli faktörlerin ekonomik büyüme ve ekonomik performans üzerindeki rolünü inceleyen farklı teoriler bulunmaktadır.

Büyüme literatüründeki iki ana akımdan birincisi Solow (1956) tarafından formüle edilen ve fiziksel sermaye birikiminin önemini vurgulayan neoklasik modelledir. İkincisi, Romer'in (1986, 1990) ve Lucas'ın (1988) beşeri sermaye ve yenilik kapasitesine vurgu yaptıkları içsel büyüme modellemesinden oluşmaktadır. Bunlara ek olarak ekonomik olmayan faktörlerin ekonomik performans üzerindeki etkisine işaret eden başka çalışmalar da bulunmaktadır.

Klasik iktisat literatüründe ülkelerin ekonomik büyüme oranlarının açıklanmasında temel unsurlar olarak nüfus büyümesi ve fiziksel sermaye birikimi ortaya konulmaktadır. Klasik iktisadın en önemli temsilcisi olan Adam Smith'e göre milletlerin zenginliğinin artırılabilmesi için işbölümü ve uzmanlaşma ile birlikte fiziksel sermaye birikimi de gerekmektedir. Harrod-Domar büyüme modelinde ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeylerindeki artış mevcut fiziksel sermaye stokuna bağlıdır. Benzer şekilde Solow (1956), özellikle kısa dönemde ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklılıklarının temel nedenlerinden birini kişi başına düşen fiziksel sermaye birikimi ile açıklamaktadır. Solow sonrası dönemdeki büyüme literatüründe ekonomik büyümeyi açıklamada fiziksel

sermaye stoku yetersiz kalmakla birlikte, bu yetersizlikleri gidermek amacıyla oluşturulmuş olan büyüme modellerinde ülkeler arasındaki büyüme ve gelişmişlik farklarının ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin açıklanmasında önemli faktörlerden biri olarak ele alınmıştır.

Ülkelerde çarpıcı bir sermaye birikimine imkân sağlayan bir altyapının olması verimlilik artışı sağlamakta ve bu durum üretime ve kişi başına gelire yansımaktadır (Kuznets, 2015:35). Özellikle içsel büyüme modellerinde fiziksel sermaye birikimlerinin ekonominin tamamını etkileyen pozitif dışsallıklar kanalıyla uzun dönemde büyümeye katkı sağlayacağı ifade edilmektedir. Yüksek fiziksel sermaye düzeyine sahip ekonomiler yatırımlarının artması sayesinde büyüme hızlarını artırabilme imkanına sahip olmaktadır. Bu bağlamda çalışmada ekonomik büyümenin en önemli faktörlerinden biri olarak ele alınan fiziksel sermayeyi temsilen *fiziksel sermaye stoku*¹⁷ kullanılmıştır.

1960'lı yıllar itibariyle dillendirilmeye başlayan beşeri sermaye kavramının, günümüzde geçerliliğini koruyan içsel büyüme modellemelerinde büyümenin temel ögesi olan teknolojik gelişmeler üzerindeki etkisi yadsınamaz bir gerçeklik olarak ekonomi literatüründe yer almaktadır. Ekonomik büyüme ve beşeri sermaye arasındaki ilişki sürdürülebilir ekonomik büyümenin önemli bir anahtarındır. Pek çok ülke ekonomik büyüme ve kalkınmasını beşeri sermayeye yatırımda bulunarak ve böylece fiziksel sermayenin de en verimli şekliyle kullanımını sağlayarak sürdürebileceği politikaları ekonomi politikalarının temeline almaktadır. Beşeri sermaye birikiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Arrow'un yaparak öğrenme (*learning-by-doing*) modeli, Uzawa'nın eğitim kanalıyla öğrenme (*learning through education*) modeli, Zhang'ın tüketim

¹⁷ t dönemindeki fiziksel sermaye stoku, geçmiş dönemlerdeki fiziksel sermaye yatırımlarının ağırlıklı bir ortalaması olarak hesaplanmaktadır. t dönemindeki fiziksel sermaye stoku (K_t); (t-1) dönemindeki fiziksel sermaye stokunun (K_{t-1}), (t-1) döneminde yapılan sermaye yatırımlarının (I_{t-1}) ve mevcut sermayede meydana gelen aşınmaların (D_{t-1}) bir fonksiyonudur:

$$K_t = K_{t-1} + I_{t-1} - D_{t-1} \quad (4.2)$$

Geometrik aşınmaların δ gibi sabit bir oranda olduğu varsayımı altında fiziksel sermaye stoku şu şekilde tekrar yazılabilmektedir:

$$K_t = (1 - \delta)K_{t-1} + I_{t-1} \quad (4.3)$$

(3.3) eşitliği (t-1) dönemindeki fiziksel sermaye stoku için yerine konulduğunda, t dönemi için fiziksel sermaye stoku aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Berlemanın ve Wesselhöft, 2014:4; Nehru ve Dhareshwar, 1993:43):

$$K_t = \sum_{i=0}^{\infty} (1 - \delta)^i K_{t-i} + I_{t-1} \quad (4.4)$$

kanalıyla öğrenme (*learning through consumption*) modeli ile literatürde ele alınmıştır (Mujahid vd., 2014:181).

Literatürde yapılan çalışmalar beşeri sermayenin ekonominin gelişimine katkıda bulunan teknolojik yeniliklere ve gelişmelere katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır (Li vd, 2015:133). Lucas (1988) çalışmasında beşeri sermayenin ekonomik büyümede önemli bir rolü olduğunu savunmaktadır. Rosenzweig (1987), Becker vd. (1990), Benhabib ve Spiegel (1994), Simon ve Nardinelli (1996) beşeri sermayeyi içsel değişken olarak tanımlayan önemli çalışmalar arasında yer almaktadır. Ayrıca konuyla ilgili literatürde yapılan pek çok çalışma (Barro, 1991; Mankiw vd., 1992; Benhabib ve Spiegel, 1994; Barro ve Sala-i Martin, 1996; Topel, 1999; Hanushek ve Kimko, 2000; Pritchett, 2001...) eğitilmiş nüfusun ekonomik büyümenin önemli bir bileşeni olduğunu ortaya koymaktadır. Bu kapsamda ekonomik büyüme sürecindeki önemli katkısı literatürde pek çok çalışma ile ortaya konulan *beşeri sermaye stoku*, çalışmada büyüme modeline *kişi başına eğitim harcamaları* olarak dahil edilmektedir.

Literatürde farklı göstergeler (başlıca olarak ticari bağımlılık oranı olarak ifade edilen ihracatın GSYİH'ya oranı ve ithalatın GSYİH'ya oranı, ihracat ve ithalatın toplamının GSYİH'ya oranı, tarifeler, Learner'ın açıklık endeksi, ticari eğilim endeksi) ile ölçülebilen ticari açıklık (Ogujiuba vd., 2011:8; Zeren ve Ari, 2013:317), ekonomik büyümenin diğer potansiyel ve önemli bileşenlerinden biri olarak ifade edilmektedir (Hye ve Lau, 2015:188). Bu bağlamda ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar literatürde daha çok yer bulmaya başlamıştır. Ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin doğası hakkında teorik ve ampirik boyutta farklı yorumlamalar bulunmaktadır. Solow büyüme modeli, Ramsey büyüme modeli gibi teknolojik büyümenin dışsal olarak ele alındığı standart neoklasik büyüme modellerinde ticari açıklıkta meydana gelen değişimler -başka bir ifadeyle ticaret politikaları değişiklikleri- yalnızca üretimde uzmanlaşmayı etkilemektedir. Ancak teknolojinin dışsal olması nedeniyle teknoloji üzerinde etkisi olmayan ticaret politikaları değişiklikleri, uzun dönem ekonomik büyüme üzerinde etkili olmamaktadır. Diğer yandan Romer (1986, 1990) öncülüğünde geliştirilen içsel büyüme modellerini de kapsayan yeni büyüme teorisi ise, ticaret politikasında meydana gelen değişimlerin uzun dönem büyüme düzeyini etkileyebildiğini ortaya koymaktadır. İçsel büyüme

modellerinde teknoloji içsel olarak ele alınmakta ve yaparak öğrenmeye dikkat edilmektedir. Dolayısıyla özellikle gelişmekte olan ülkeler yeni teknolojileri kullanarak üretkenliklerini ve böylece üretim düzeyinde artışı sağlamaktadır (Lopez, 2005:626-627; Musila ve Yiheyis; 2015:342-343). Bu nedenle ticari açıklığın bir anlamda 1980’li yıllarda ortaya çıkan yeni büyüme teorileriyle birlikte modellenmeye ve ampirik olarak test edilmeye başladığı söylenebilmektedir (Mercan vd., 2013:3).

Ticari açıklık ve büyüme ilişkisinin doğası hakkında farklı görüşler olmakla birlikte, literatürdeki çalışmalar ilişkinin yönü konusunda genellikle benzer sonuçlara ulaşmaktadır. Yapılan çalışmalar ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşan çalışmalar olmakla birlikte (Jones, 2000; O’Rourke, 2000; Irwin, 2002; Warner, 2003; Samman, 2005), bu sonuçların zayıf teorik temeller, uygun olmayan veri ve tahmin yöntemlerinin kullanımı gibi durumların sonucunda ortaya çıkmış olabileceği üzerinde durulmaktadır (Tahir vd., 2014:138; Musila ve Yiheyis, 2015:343).

Ticari açıklık karşılaştırmalı üstünlük, teknoloji transferi ve bilgi yayılımının sağlanması ve rekabetin artırılmasını sağlamaktadır. Bir ülkenin ticari açıklığının artması daha fazla mal ve hizmetin ihraç ve ithal edilmesi anlamına gelmektedir. Bu mal ve hizmetler ülkelere beraberinde farklı teknolojileri de getirebilmekte, yeni teknolojinin kullanımı ise üretkenliği artırarak ekonomik büyüme artışı sağlamaktadır (Harrison, 1996:419). Başka bir ifadeyle, daha yüksek bir ticari açıklığın sağladığı daha fazla ticaret imkânı ile ülkelerin ekonomik performanslarında gelişme görülebilmekte ve bu durum ekonomik büyümenin harekete geçmesine katkı sağlamaktadır.

Çalışmada ekonomik büyüme üzerinde önemli etkisi olduğu düşünülen ticari açıklık değişkenini temsilen *ticari bağımlılık oranı* olarak ifade edilen *ihracatın GSYİH’ya oranı* kullanılmaktadır. Yapılan çalışmalar daha yüksek bir ticari açıklık oranının -daha yüksek bir ihracat/GSYİH oranı- görece daha açık bir ekonomiye işaret etmektedir. Diğer yandan daha düşük bir ihracat/GSYİH oranı kısıtlı ticaret politikalarının olduğu daha kapalı bir ekonomiyi göstermektedir (Dristakis vd., 2006:48-49). Yapılan çalışmalar (Dollar, 1992; Ghatak vd., 1995;

Sachs ve Warner, 1995; Edwards, 1998; Frankel ve Romer, 1999; Rodrik ve Rodriguez, 2000; Vamvakidis, 2002; Babula ve Anderson, 2008; Wacziarg ve Welch, 2008; Bruckner ve Lederman, 2012...) ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki anlamlı ve pozitif etkisini ortaya koymakta ve açık ekonomilerin görece daha yüksek toplam faktör verimliliğine ve dolayısıyla daha yüksek ekonomik büyüme oranına sahip olduğu sonucuna ulaşmaktadır.

Sosyal sermayenin varlığını ve boyutunu saptamanın bir kriteri Inglehart öncülüğünde belirli periyotlarla yapılan Dünya Değerler Anketi (World Values Survey) ve Avrupa Değerler Anketi (European Values Survey) sonuçlarıdır. WVS ve EVS, sosyal sermaye trendlerini ülkeler arasında karşılaştırma imkanı veren bütünleştirilmiş veri setleridir ve iki ayrı araştırma olmakla birlikte karşılaştırılabilirlerdir. Her iki araştırma da 80'den fazla ülkede derlenmektedir ve dünya nüfusunun yaklaşık %80'inin temsil edildiği düşünülmektedir. Bu araştırmalar ile sosyo-kültürel ve politik değişim, (politika, ekonomi ve din üzerine) bireysel inanışlar, sosyal ve etnik ayrımlarla ilgili konular, bireysel finansman, ailevi ve sosyal ilişkiler, mutluluk ve yaşam tatmin düzeyi ile ilgili bilgi sağlamaktadırlar.

Ulusal düzeyde sosyal sermaye, kişisel refah düzeyi, sosyo-demografik ve ekonomik kontrol değişkenleri için zaman serileri oluşturulmasına imkan sağlayan WVS; 1981-84, 1985-89, 1989-93, 1994-99, 1999-2004, 2005-2007, 2010-2014 olmak üzere yedi dalgadan oluşmaktadır. Analize dahil edilen ülkeler ve zaman dilimi oluşturulurken tüm ülkelerin hemen hemen başlangıç düzeyi olarak 1980'li yıllar olduğu görülmüştür, bu bakımdan yaklaşık 20 yıllık bir süreyi içermektedir.

Çalışmada *güven* boyutunu temsilen kullanılan genelleştirilmiş güven (*generalized trust*) düzeyi 87 ülkede gerçekleştirilen Dünya Değerler Anketinde kişilere sorulan “*Genel olarak çoğu kişinin güvenilir olduğunu veya onlarla olan ilişkilerinde aşırı dikkate gerek olmadığını düşünüyor musunuz?(In general do you think that most people can be trusted?)*” sorusuyla ölçülmektedir. Cevaplar, “*Genel olarak insanların güvenilir olduğunu düşünüyorum (evet)*” ise 1 ile ve “*İnsanlarla olan ilişkilerde dikkatli olunması gerektiğini düşünüyorum (hayır)*” ise 2 ile değerlendirilmekte ve bu sorulardan alınan cevaplar yüzde değer olarak sıralanmaktadır (WVS, 2012). İlgili soruya “*evet*” cevabını verenlerin oranının

yüksek olduğu ülkelerdeki genel güven düzeyi yüksek, evet cevabı verenlerin oranının düşük olan ülkeler ise güven açısından fakir olarak ele alınmaktadır. Güvenin hesaplaması yapılırken, güven düzeyinin her bir ülke için mevcut 7 alt dönem boyunca zaman boyutunda sabit kaldığı varsayılmıştır. Güvenin zaman içinde sabit kalması güvenin çocukluk döneminden itibaren öğrenilen temel bir gereksinim olması ve bu nedenle zaman boyunca sabit kaldığıdır. Literatürde yapılan çalışmalar gerek bu öğrenim süreci, gerekse de ailevi kökenlere dayanması bakımından zaman içinde değişmediği ve nesiller boyunca aktarılan önemli bir kültürel miras şekli olarak düşünülmektedir. Bu bakımdan güvenin mevcut tüm değerleri için ortalamaları hesaplanmış ve ele alınan değer tüm 7 alt dönem boyunca değişmez kabul edilmiştir. Bununla birlikte her alt dönemde ilgili değişkene ilişkin verilerin her dönemde yer alması bakımından Dünya Değerler Anketinin yanı sıra Eurobarometer (1986) dan da yararlanılmıştır. Sosyal sermaye değişkenin göstergesi olarak güven değişkeninin kullanıldığı statik panel analizinde ülkelere ait makroekonomik göstergeler 5'er yıllık her bir zaman diliminin en son yılına ait rakamlar kullanılarak uyumlu hale getirilmiştir.

Sosyal normlar toplumdaki işbirliği davranışını öğretmektedirler. Toplumdaki karşılıklı normları ifade eden sivil davranış (civic attitude) ve toplumun genel olarak uyduğu ve kabul ettiği kuralları ifade eden sosyal davranış (social behaviour) olmak üzere iki yönü öne çıkmaktadır. Literatürde sosyal normların ölçümü için WVS kullanılabildiği gibi, normları temsil eden vekil değişkenlerden de yararlanılabilmektedir. WVS'de normların ölçümünde 4 tane soru kullanılabilmektedir. Bu sorularda cevaplayanların şu eylemlerden hak verilebilir olduğu konusunda hemfikir oldukları sorulmaktadır: *“Claiming government benefits to which one is entitled”, “avoiding fares on public transport”, “cheating on taxes”, “accepting bribes in the course of ones duties”*. Cevaplar 1-10 arası sıralanmaktadır ve ulusal veri bu skorların ortalamasından oluşmaktadır. Düşük skorlar daha güçlü sosyal normları ifade etmektedir.

Sosyal ağlara katılım ya da bunu ifade eden grup üyelikleri veya derneklerin sayısı sosyal sermayenin göstergesidir. Daha yoğun derneksel faaliyetler sivil işbirliği normlarına sahip olmanın ve bireylerin kolektif problemlerde birbirleriyle işbirliği içinde olma konusunda gönüllülüğün ifadesidir. Bu bakımdan sosyal ağlar, sosyal sermaye tanımında da yer alan

kavramlardan biri olan işbirlikçi eylemleri artırması, politik ve sosyal organizasyonlara katılım ile tekrarlanan etkileşimler aracılığıyla bilgi paylaşımını ve karşılıklılığı geliştirmesi bakımından sosyal sermaye göstergesi olabilmektedir.

Sosyal ağlara katılım *formel ve enformel ağlara* katılım olarak sınıflandırılabilir. Formel katılım üyeliklerden, gönüllülük ve hayırseverlik eylemlerinden oluşmaktadır. Enformel ağlar kültürel ve spor alanlarında geçirilen boş zamanları temsil etmektedir. *Gönüllü kuruluşlara*, kültür ve spor kulüplerine *üyelik*, diğer insanlarla iletişime geçme eğiliminin bir ölçüsü olarak sosyal sermayenin bir göstergesi olabilmektedir. *Hayırsever bağışlar*, her sınıftan insanı bir araya getiren ve bireyler arasındaki etkileşimi ve güveni geliştirerek sosyal sermaye düzeyine etki eden bir göstergedir. Bu bakımdan örneğin *kan bağışı*, *para bağışı* gibi etkenler önemli elemanlardır. Sosyal ağların ölçümü için sosyal normlara benzer biçimde WVS'den alınan, “*bireylerin belirtilen gruplardan herhangi birine üyelikleri olup olmadığı*” (*percentage of respondents in each nation who are active members of each types of voluntary organisations and groups*) sorusunun cevaplarının oranı kullanılabildiği gibi, farklı vekil göstergelerden de faydalanılabilmektedir.

Literatürde ekonomik büyümeyi sağlayan kayıp halkanın bulunmasına yönelik çalışmalar son yıllarda daha çok sosyal değişkenlere odaklanmıştır. Sosyal normların temsilcilerinden biri olan *sosyal uyum*, sosyal bütünleşme kanalıyla ekonomik büyümeye etki eden bir sosyal değişkendir (Staveren ve Pervaiz, 2015:7). Bu bağlamda sosyal birlikteliği sağlayan ve yansıtan sosyal uyumun; sosyal sermayenin alt boyutlarını oluşturan, toplumdaki işbirliğini, genel olarak uyulan ve kabul gören kuralları yansıtan sosyal normlarla ve bireyler ve gruplar arasındaki bağlantıları ifade eden sosyal ağlarla ilişkili olduğu ve paralellik gösterdiği söylenebilmektedir. Sosyal sermaye sosyal uyuma göre tanımlanan bir sistemin temel unsurudur. *Sosyal uyum*, yapabilme kapasitesini ifade ettiği ölçüde sosyal sermaye ve sosyal ağlar da yapısal bir unsura dönüşmektedir (Beauvais ve Jenson, 2002:, akt. Jenson, 2010:9, Ongan, 2013:217). Gelişmiş sosyal sermaye düzeyine sahip toplumlarda bireyler mevcut kaynaklarla daha kolay bir araya gelebilmekte, böylelikle farklı bireylerin ortak bir noktada buluşabilmesi sağlanarak hem yoksulluğun azaltılmasına hem de sosyal uyumun artırılmasına olanak sağlanmaktadır Bu bakımdan sosyal sermaye

ile sosyal uyumun niteliksel olarak da uyum gösterdiği söylenebilmektedir. Sosyal uyum sosyal ilişkiler içerisine gömülü olarak sosyal sermayenin en önemli unsurlarından birini oluşturmaktadır; bu bakımdan ölçümde sosyal sermayenin sosyal normlar ve sosyal ağlar boyutu için temel kanallarından biri olarak ele alınması yanlış olmayacaktır (Villalonga-Olives ve Kawachi, 2015:63).

Çalışmada sosyal sermaye boyutlarından *sosyal normların ve sosyal ağların* göstergelerinden biri olarak ele alınan sosyal uyum, ekonomik büyümeyi toplumsal çatışma ve şiddet algısı kanallarıyla etkileyebilmektedir. Bu anlamda sosyal uyum toplumdaki sosyal dışlanmanın karşıtı olarak, bir toplumdaki dışlamaların en aza indirgenebildiği, demokratik, sosyal ve ekonomik anlamdaki çeşitli farklılıkların bir potada eritilebildiği toplumları işaret etmektedir. Toplumdaki farklı bireylerin veya grupların bir arada olmalarını ve birlikte hareket edebilmelerini etkileme ve ekonomik ilişkilerde güven ve işbirliğini sağlayabilme açısından bunlar arasındaki çatışma ekonominin seyrini etkileyebilmektedir (Kaufman vd., 2010:18; Satır, 2016:8). Bu bağlamda çalışmada literatürde yapılan çalışmalardan hareketle sosyal uyum değişkeni için *toplumsal çatışma endeksi*¹⁸ kullanılmıştır.

Sosyal sermayenin sosyal bütünlük sağlayan etkenlerini içeren bir diğer boyutunu ise *sivil katılım* oluşturmaktadır. Sosyal çözümlere sebep olan etkenlerin sosyal sermayeyi azaltabileceği düşüncesinden -Putnam ABD’de 2000’li yıllardan itibaren azalan sosyal sermaye düzeyini sosyal çözümlere bağlamaktadır- hareketle sivil katılım bir sosyal sermaye göstergesi olarak ele alınabilmektedir. Politik ve sosyal organizasyonlara, kolektif organizasyonlara katılım sivil katılımın temelini oluşturmaktadır. Bu katılımlar tekrarlanan etkileşimler aracılığıyla bilgi paylaşımına ve karşılıklılığın gelişmesine yardımcı olmaktadır. Bu tarz faaliyetlerde yer alan bireylerin diğerlerine güveni geliştirmekte ve işbirliği yapmaya eğilimli olabilmektedir.

Sivil katılım gruplara üyelikle değil, daha çok politik katılım ve işgücüne veya eğitime katılım ile ilişkilidir. Çünkü bunların içerdiği sosyal bağlantılar ve karşılaşmalar topluma katkı sağlamaktadır. Sivil katılım, toplumdaki bireylerin

¹⁸ *çatışma endeksi* = $\frac{\text{gelir eşitsizliği}}{(\text{demokrasi endeksi} + \text{devletin etkinliği})/2}$ (Rodrik, D. (1998, 1999) ve Satır, Y. (2016) çalışmalarından hareketle oluşturulmuştur.)

okula veya işe devam ederek topluma entegre olmasını, böylece toplumsal bütünlüğe dahil olabilecek eylem ve fikirler edinebilmelerini veya politik faaliyetlerde yer alarak toplumsal olaylara yön verme hissiyatı ile topluma ait olma ve toplumla bütünleşmenin sağlanması bakımından sosyal sermaye ve ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Bu bağlamda oy verme, işgücüne kadın katılım oranı ya da kadın istihdam oranı, işsizlik veya istihdam oranı, okullaşma oranı gibi faktörler sosyal sermayenin sivil katılım kanalıyla göstergesi olarak ele alınabilmektedir. Bu bağlamda çalışmada sosyal sermayenin sivil katılım boyutunu temsilen *istihdam (ya da işgücüne katılım) oranı* kullanılmaktadır.

Sosyal yapı (social structure) gruplar ve bireyler arasındaki ilişkinin doğasını yansıtan iki göstergeden olan kültür ve sosyal çatışmadan (*social conflict*) temellenmektedir. Kültür, bir toplumdaki ilişkilerin ortak özelliklerini yansıtmaktadır. Sosyal çatışma ise sosyal kurumların sosyal ayrılıklar konusundaki durumunu ifade etmektedir. Sosyal ayrılıkların derin olması ve bu ayrılık ve farklılıklar karşısında çatışma yönetimi kurumlarının zayıf olması durumunda çatışmalar dışsal şokların ekonomik ve sosyal maliyetlerini artırabilmektedir. Etnik köken, dini köken, gelir eşitsizliği gibi sosyal farklılaşma etkenleri sosyal sermayenin oluşumunda önemli etkenlerdir. Benzer etnik kökene sahip bireylerin daha yoğun olduğu ve gelir eşitsizliğinin daha az olduğu toplumlarda güvenin daha kolay erişilebilir bir kaynak olması bakımından sosyal sermayenin daha yüksek olması beklenmektedir. ABD’de 1990’lı yıllardan itibaren görülen sosyal sermaye stoku düşüşünün sebeplerinden birisinin gelir eşitsizliğindeki artışlar olduğu düşünülmektedir (Loh, 2003:58). Bu nedenle toplumda var olan bu tür sosyal ve ekonomik farklılıklar sosyal sermaye göstergeleri içine alınabilmektedir. Bu bakımdan sosyal ayrılıkları ifade etmek için gelir eşitsizliği (*income inequality-Gini*), etnik farklılıklar (*ethnic diversity*) ve çatışmaların yönetimi hususunda ise kurumsal yönetim ya da hükümetin etkinliği (*government efficiency*), bürokratik kalite (*bureaucratic quality*), adalet sistemi (*judicial system*), yolsuzluk (*corruption*) gibi faktörler sosyal sermayenin sosyal yapı kanalının vekil değişkenleri olabilmektedir.

Bir toplumda sosyal sermayenin gelişmesi insanları ve kaynakları bir araya getirmektedir. Gelir dağılımının eşit olmadığı toplumlarda sosyal sermayenin

geliştirilmesi ile farklı grupların bir araya gelebilmesine olanak sağlanmış ortam hazırlanmış olmakta ve sosyal sermaye ile yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlanmaktadır (Altay, 2007:348). Toplumlarda bireylerin ortak ve eşit değerlere sahip olması bireylerin çevrelerine ve birbirlerine olan güvenlerini artırması, böylece daha çok etkileşimde bulunarak toplumsal üretime katkı sağlayabilmeleri açısından önemlidir. Literatürde sosyal sermayenin toplumsal entegrasyon ve bütünleşme göstergesi olan bir değişken olarak ele alındığı durumlarda, suç oranı ve gelir eşitsizliği gibi sosyal bütünleşme ile paralellik gösteren değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Literatürde gelir eşitsizliği ve sosyal sermaye üzerine yapılmış pek çok çalışma (Kawachi vd., 1997; Wilkinson vd., 1997; Kennedy vd., 1997; Coburn vd., 2000; Easterly, 2006; Mansyur vd., 2008; Ichida vd., 2009; Portes ve Vickstrom, 2015;...) bulunmaktadır. Bu bakımdan toplumda sosyal entegrasyonun bir göstergesi olan gelir eşitsizliği, sosyal sermayenin alt boyutlarından biri olan sosyal yapı kapsamında modele dahil edilebilecek olan bir sosyal sermaye göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır ve bu bağlamda çalışmada kullanılan büyüme modeline Gini endeksi olarak dahil edilmiştir.

Bir ekonomideki gelir eşitsizliği literatürde genel olarak Gini endeksi (veya Gini katsayısı, ya da Gini oranı) ile ölçülmektedir. Bunlar *UNU-WIDER World Income Inequality Database*'den elde edilmektedir. Gini endeksi (GINI), bir ekonomideki bireyler veya hanhalkları arasındaki tam eşit gelir dağılımından sapmış olan gelir dağılımını boyutunu temsil etmektedir. Gini endeksi değeri 100 ile çarpıldığında 0-100 arasında değer almaktadır; bu çalışmanın amacına uygun şekilde Gini endeksinin logaritması kullanılmıştır. Gini endeksinin önemli problemlerinden birisi yıllık seri olmaması ve her ülke için aynı zamanda ölçülmemesidir. Rapor edilmiş yıllık değerlerdeki boşluklar rapor edilen değerlere dayanan lineer tahminler ile doldurulmuştur. Ayrıca, genellikle farklı kurumlarca birbirinden ayrı yapılan anketlerden birden fazla Gini endeksi değerine ulaşılabildiğinden, bunların yerine ulaşılabilir katsayıların ortalaması kullanılmıştır.

4.3. Çalışmada Kullanılan Modellerin Belirlenmesi ve Ampirik Sonuçlar

Çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye göstergesi olarak sırasıyla genelleştirilmiş güven düzeyinin ve sosyal ağlar, sosyal yapı, sosyal normlar ve

sivil katılım faktörlerinin kullanılarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı statik panel veri analizi uygulanmıştır. Bunun için öncelikle uygun modelin belirlenmesinin ardından panel veri setinde yer alan ülkelere ait tanımlayıcı istatistikler ele alınmıştır. Birim kök testlerinin uygulanmasının ve genel varsayımların test edilmesinin sonrasında statik büyüme modellerinin tahmini yapılmış ve yorumlanmıştır.

4.3.1. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Sosyal Sermaye Göstergesi Olarak Güven Değişkeni ile Modellenmesi

1980-2014 dönemini içeren çalışma uygulamasının ilk bölümünde sosyal sermayenin göstergesi olarak güven değişkeninin kullanıldığı bir panel modelle çalışılmıştır. Literatürde yapılan çalışmalarda güvenin sosyal sermayenin en önemli göstergesi olarak ele alınması ve ekonomik büyüme ile anlamlı ve pozitif bir ilişkiyi yansıtması bakımından tercih edilmiştir. Bu bağlamda çalışmanın uygulamasının ilk bölümünde statik panel analizinde kullanılan bağımlı ve açıklayıcı değişkenler ve elde edilen kaynaklar Tablo 4.1’de gösterilmektedir:

Tablo 4.1: Panel Analizinde Kullanılan Değişkenler

Kısaltmalar	Değişkenler	Göstergeler	Kaynaklar
Y	<i>Ekonomik büyüme</i>	Kişi Başına GSYİH	<i>World Bank Development Indicators</i>
K	<i>Fiziksel Sermaye</i>	Fiziksel Sermaye Stoku	<i>Penn World Table World Bank Development Indicators</i>
TO	<i>Ticari Açıklık</i>	Ticari Bağımlılık Oranı (İhracat/GSYİH)	<i>World Bank Development Indicators</i>
HC	<i>Beşeri Sermaye</i>	Kişi Başına Eğitim Harcamaları	<i>World Bank Development Indicators</i>
SC	<i>Sosyal Sermaye</i>	Genelleştirilmiş Güven	<i>World Values Survey- European Values Survey- Eurobarometer</i>

Ampirik analizin ilk bölümünde statik panel ile tahmin edilen regresyon panel veri modeli aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

$$\log y = \beta_0 + \beta_1 k_{it} + \beta_2 TO_{it} + \beta_3 hc_{it} + \beta_4 SC_{it} + u_{it} \quad (4.5)$$

Analiz sonucunda (4.5) nolu modelde ele alınan fiziksel sermaye stoku, ticari açıklık, beşeri sermaye ve sosyal sermaye değişkenlerin katsayılarının (β_1 , β_2 , β_3 ve β_4) literatüre uygun olarak pozitif olması beklenmektedir.

4.3.1.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Modelde yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler tüm ülkeler bazında Tablo 4.2’de ele alınmaktadır:

Tablo 4.2: Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama (Mean)	Standart Sapma (Std. Dev)	En Küçük (Min.)	En Büyük (Max.)	Basıklık (Kurtosis)	Çarpıklık (Skewness)
<i>Y</i>	4.8627	2.3412	5.6421	12.4714	2.1863	1.8576
<i>K</i>	9.7022	3.2867	4.1987	17.1129	2.6814	-0.7589
<i>TO</i>	2.6273	1.3485	3.7529	11.7427	5.8412	1.6257
<i>HC</i>	7.6974	2.1853	9.1529	15.0691	3.0831	0.6393
<i>SC</i>	5.9784	1.3276	4.9875	9.3542	2.8547	-0.2518

Not: *Y*, kişi başına GSYİH (milyon \$-ln); *K*, kişi başına sermaye stoku (milyon \$-ln); *HC*, kişi başına eğitim harcamaları (milyon \$-ln), *TO* ihracatın GSYİH içindeki payı (ihracat/GDP-%) ve *SC* genel güven düzeyi ile temsil edilmektedir.

Basıklık ve çarpıklık katsayıları verilerin normal dağılıp dağılmadığını göstermektedir. Çarpıklık katsayısının $-\infty$ ile $+\infty$ arasında değerler alabilmesi nedeniyle pozitif ve negatif olmak üzere iki tür çarpıklık bulunmaktadır. Ortalama medyandan küçük ise dağılım sola (*negatif*) çarpık iken, ortalama medyandan büyük ise dağılım sağa (*pozitif*) çarpık olmaktadır. Tablo 4.2’de verilen sonuçlar incelendiğinde modelde ele alınan değişkenler için genel olarak pozitif çarpıklık katsayıları olduğu, yalnızca fiziksel sermaye ve sosyal sermaye değişkenlerinde negatif çarpıklığın varlığı gözlemlenmektedir, dolayısıyla genel anlamda sola çarpıklık söz konusudur.

Basıklık normal dağılım eğrisinin ne kadar dik veya basık olduğunu göstermektedir. Basıklık katsayısının pozitif olması eğrinin normale göre daha dik olduğu, negatif olması ise daha basık olduğu anlamına gelmektedir. Tablo 4.2’de verilen serilerin tanımlayıcı istatistiklerinden basıklık değerleri incelendiğinde ele alınan ülkeler için tüm değişkenlerin basıklık katsayılarının pozitif olduğu görülmektedir, dolayısıyla dağılımlarının normalden daha dik olduğu söylenebilmektedir.

Serilerin dağılımını tanımlamak için kullanılan yer gösterici ölçülerden biri olan ortalama, serilerin dağılımında yer alan tüm değerlerin toplanarak birim sayısına bölünmesi sonucu elde edilmekte ve tüm değerleri temsil eden tek bir değeri göstermektedir. Serilerin dağılımında aşırı bir değer olması ortalamayı etkilemekte ve ortalamanın yüksek çıkmasına neden olmaktadır. Tablo 4.2’de verilen sonuçlara göre en yüksek ortalama değeri fiziksel sermaye değişkenine aittir ve genel olarak birbirine yakın ortalama değerine sahip değişkenlere ait serilerin dağılımında aşırı bir değer olmadığı söylenebilmektedir.

Serilerin dağılımındaki değerlerin farklılıklarını ifade eden ölçülerden biri olan standart sapma, dağılımdaki tüm değerlerin aritmetik ortalamaya uzaklıklarını göstermektedir. Standart sapma değeri büyüdükçe dağılımın yaygınlığı artmaktadır. Dağılımdaki değerlerin aynı olması yaygınlık olmadığı anlamına gelmekte ve bu durumda standart sapma sıfır olarak hesaplanmaktadır. Tablo 4.2’de verilen sonuçlara göre, standart sapma değerleri karşılaştırıldığında ele alınan değişkenler arasında en yaygın dağılımın fiziksel sermayeye ait olduğunu gözlemlenmektedir.

4.3.1.2. Birim Kök Testleri

Durağanlık testleri zaman serisi ve panel veri analizlerinde yansız, etkin ve tutarlı parametre tahmin edicilerinin elde edilmesi için, bir ön koşul analizi olarak kabul edilmektedir. Bu bakımdan istatistiksel analizlerden önce serilerin zaman içindeki eğilimlerinin sabit olup olmadığı, başka bir ifadeyle serilerin durağanlıklarının incelenmesi önemlidir (Tatoğlu, 2013b:199). Durağan olmayan zaman serileri ile çalışılması durumunda sahte regresyon problemi ile karşılaşılabilmekte ve bu durumda regresyon analizi ile elde edilen sonuçlar gerçeği yansıtmamaktadır (Granger ve Newbold, 1974:9).

Seriler durağan hale getirilirken değişkenlerin sabitsiz, sabitli ve trendli bir sistem izleyip izlemediğine göre işlem yapılmaktadır. Buna göre seri trendli iken durağan hale gelmişse, diğer süreçlere gerek kalmaksızın mevcut değer kullanılabilir. Ancak seri durağan değilse öncelikle sabitli; durağanlık tekrar sağlanamazsa sabitsiz olarak test tekrar yapılmakta ve sonuçta serinin durağan hale geldiği değer kullanılmaktadır (Enders, 1995:256-259).

Panel seriler arasında durağanlığı araştırmak amacıyla birçok panel birim kök testi kullanılmaktadır. Yapılan çalışmalar panel birim kök testlerini ikiye ayırmaktadır. Gruplandırmanın yapılmasında yatay kesit bağımlılığı esas alınmaktadır. Buna göre birimler arasında korelasyon olmadığını varsayan ya da yatay kesit bağımsızlığında kullanılan testler *birinci kuşak birim kök testleri* olarak adlandırılmaktadır. Bu testlerin en önemlileri ve en çok kullanılanları Wu (1996) testi, Im, Pesaran ve Shin (1997) testi, Mandala ve Wu (Fisher ADF testi, 1999), Harris ve Tzavalis (1999) testi, Hadri (1999) testi ve Choi (2001) testi ve Levin, Li ve Chu (2002) testinden oluşmaktadır (Baltagi, 2005:239; Tatoğlu, 2013b:199). Bu testler zaman serisi testleri için oluşturulan tek değişkenli yöntemlerden Dickey Fuller (1979) ve Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) test istatistiklerinden hareketle geliştirilmişlerdir. Birimler arasında korelasyon olduğunu varsayan ya da yatay kesit bağımlılığında kullanılan panel birim kök testleri ise *ikinci kuşak birim kök testleridir*. İkinci kuşak testlerin en çok kullanılanları ise O'Connell (1998), Philips ve Sul (2003), Chang (2002, 2004), Bai ve Ng (2004), Moon ve Perron (2004) ve Pesaran (2004) panel birim kök testleridir (Hurlin ve Mignon, 2006:3; Barbieri, 2009:121-122; Tatoğlu,2013: 199).

Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek amacıyla literatürde daha çok kullanılan, biri ortak biri bireysel birim kök testi almak üzere Levin, Lin, Chu (2002) ve Im, Pesaran ve Shin (1997) panel birim kök testleri uygulanmıştır.

Panel veri alanında kullanılmak durağanlığın sınanması için hazırlanan ilk birim kök testlerden olan Levin, Lin ve Chu (LLC)'da tüm birimlerin aynı otoregresif parametreye (δ) sahip olduğu varsayılmakta ve aşağıdaki modelden hareket edilmektedir:

$$Y_{i,t}^* = Y_{i,t} - \bar{Y}_t \quad (i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T) \quad (4.6)$$

Bu model bağımlı değişkenin farklarını da içeren ADF (Augmented Dickey Fuller-Genelleştirilmiş Dickey Fuller) tipi üç farklı modelden oluşmaktadır:

$$\Delta Y_{it} = \delta Y_{it-1} u_{it} \quad (4.7)$$

$$\Delta Y_{it} = \alpha_{0i} + \delta Y_{it-1} u_{it} \quad (4.8)$$

$$\Delta Y_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i} t + \delta Y_{it-1} u_{it} \quad (4.9)$$

(4.8) nolu denklem kullanılarak temel denklem elde edildikten ve uygun gecikme uzunluklarının belirlenmesinin ardından ΔY_{it} ve Y_{it-1} 'in ayrı ayrı modelleme tahminleri yapılmakta ve bunlara ait $\hat{\epsilon}_{it}$ ve \hat{u}_{it-1} hata terimleri elde edilmektedir:

$$\hat{\epsilon}_{it} = \Delta Y_{it} - \sum_{L=1}^{p_i} \hat{\pi}_{iL} \Delta Y_{it-L} - \alpha_{mi} d_{mt} \quad (4.10)$$

$$\hat{u}_{it-1} = Y_{it-1} - \sum_{L=1}^{p_i} \hat{\pi}_{iL} \Delta Y_{it-L} - \alpha_{mi} d_{mt} \quad (4.11)$$

(4.10) ve (4.11) nolu denklemlerden elde edilen artıklar ana denklemin standart hatasına oranlanarak normalleştirilmekte ve her bir yatay kesit birim için standart sapma ve ortalama standart sapma S_N bulunmakta ve Levin, Lin ve Chu test istatistiğinin hesaplanmasında kullanılmaktadır:

$$t_{\delta}^* = \frac{t_{\delta=0} - (N\bar{T}) \hat{S}_N \hat{\sigma}_{\hat{\epsilon}}^{-2} se(\hat{\alpha}) \mu_{m\bar{T}}^*}{\sigma_{m\bar{T}}^*} \quad (4.12)$$

Bu denklemde t_{δ}^* Monte Carlo benzetimlerinden elde edilen standart sapma düzeltme parametresidir (Levin vd., 2002:4-8; Tatoğlu, 2013b:201-202).

Levin-Lin-Chu testinin genişletilmiş bir biçimi olan Im, Pesaran ve Shin (IPS) birim kök testinde aşağıdaki modelden hareket edilmektedir:

$$\Delta Y_{it} = \rho_{it} Y_{it-1} + \sum_{L=1}^{p_i} \phi_{iL} Y_{it-L} + \mu_i' \gamma + u_{it} \quad (4.13)$$

IPS test istatistiği,

$$\bar{t} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{pi} \quad (4.14)$$

biçiminde hesaplanmaktadır, burada t_{pi} bireysel test istatistiklerini ifade etmektedir. IPS birim kök testinde, 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. Bu bağlamda standartlaştırılmış \bar{t} istatistiği $W_{\bar{t}}$ iken IPS test istatistiği aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Im vd., 2003:63-65; Tatoğlu, 2013b:212-213).

$$t_{IPS} = W_{\bar{t}} \frac{\sqrt{N} (1/N \sum_{i=1}^N t_{it}) - 1/N \sum_{i=1}^N E[t_{it}|p_i=1]}{\sqrt{1/N \sum_{i=1}^N var[(t_{it}|p_i=1)]}} \quad (4.15)$$

Ortak birim kökün varlığına dair boş hipotezin test edildiği Levin, Lin ve Chu ve Im, Pesaran ve Shin birim kök test sonuçları Tablo 4.3'de gösterilmektedir:

Tablo 4.3: Birim Kök Testi Sonuçları

	<i>Levin, Lin & Chu</i>			<i>Im, Pesaran & Shin</i>		
	t istatistiği	Olasılık değeri	Kesit Sayısı	t istatistiği	Olasılık değeri	Kesit Sayısı
<i>Y</i>	-4.3564	0.0000	29	-3.1256	0.0000	29
<i>K</i>	-7.7889	0.0368	29	-3.5058	0.0012	29
<i>TO</i>	-5.2135	0.0007	29	-3.3127	0.0047	29
<i>HC</i>	4.8635	0.1756*	29	4.9853	0.7684*	29
<i>DHC</i>	-12.131	0.0000	29	-5.9774	0.0005	29
<i>SC</i>	-6.7253	0.0000	29	-4.8870	0.0016	29

Not: Her iki test için de boş hipotez; H_0 = Seriler durağan değildir -ya da seri birim kök içermektedir- şeklindedir. *, düzeyde durağan olmayan serileri göstermektedir.

Tablo 4.3’de görüldüğü üzere Levin, Lin ve Chu ve Im, Pesaran ve Shin birim kök testleri sonuçları birbirini desteklemektedir. Ekonomik büyümenin ($Y_t - Y_{t-1}/Y_{t-1}$) şeklinde analize dahil edildiği Tablo 4.3’e göre, beşeri sermaye değişkeni dışındaki tüm değişkenler için boş hipotez reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle beşeri sermaye değişkeni dışındaki değişkenlerde birim kök yoktur, bu değişkenler düzeyde durağandır. Beşeri sermaye serisini durağan hale getirmek amacıyla farkı alınmış ve birinci dereceden fark durağan olduğu (*DHC*) sonucuna ulaşılmıştır.

4.3.1.3. Uygun Panel Modelinin Belirlenmesi

Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen modelin statik panel ile tahmin edilebilmesi için öncelikle uygun panel tahmin modelinin belirlenmesi gerekmektedir. Statik panel verilerin tahmininde Havuzlanmış *En Küçük Kareler (POLS)*, *Sabit Etkiler (SE)* ve *Rassal Etkiler (RE)* modelleri kullanılabilir.

Havuzlanmış en küçük kareler (EKK) yöntemi birim ve/veya zaman etkilerinin olmadığı ve eğim parametrelerinin sabit olduğu varsayımı altında tahmin yapmaktadır. Klasik EKK için geçerli olan varsayımların tamamı havuzlanmış EKK yönteminde de geçerlidir.

Panel veri ile tahminde her bir birimde gözlemlenebilecek birim etkilerin her bir yatay kesit gözlem için tahmin edilen bir parametre olarak ele alınması durumunda sabit etkiler modeli ya da sabit katsayılı model kullanılmaktadır. Sabit etkiler modelinde bağımsız değişkenler ve birim etki hata terimi ile korelasyonsuzdur ve bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı bulunmamaktadır. Sabit etkiler modeli ile yapılan tahminlerde zaman içinde sabit kalan birim etkiler yok edilebilmektedir. Bu durum zaman boyunca sabit kalan değişkenlerin yapılan dönüşüm nedeniyle yok olması ve etkilerinin gözlemlenememesi bakımından dezavantajlı olabilmektedir.

Panel veri ile tahminde kullanılan diğer bir tahmin yöntemi rassal (tesadüfi) etkiler modelidir. Örneklemdaki birimlerin rassal olarak seçilebildiği ve birimler arası farklılıkların tesadüfi olduğu rassal etkiler modelinde birim etki sabit olmadığı için sabit parametre içerisinde değil, rassal olduğundan hata payı içerisinde yer almaktadır. Açıklayıcı değişkenler bu birim etkiler ile korelasyonsuzdur.

Sabit etkiler modeli birim etkilerin açıklayıcı değişkenlerle korelasyonlu olmasına imkân tanımakta, birim etkiler arasındaki farklılıkların sabit olduğunu varsaymaktadır (Greene, 2003:293). Bununla birlikte modellemede birimlerin rassal olarak seçilmesi durumunda birim etkiler arasındaki farklılıklar da sabit olmamakta ve bu birim farklılıklarının rassal farklılıklar olarak adlandırıldığı *rassal etkiler modeli* kullanılmaktadır. Panel regresyon modeli,

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + v_{it} \quad (4.16)$$

biçiminde gösteriliyorken, rassal etkiler modelinde birim etkinin rassal olması nedeniyle birim etki hata teriminde yer almaktadır. Sabit etkili modellerde görülen serbestlik derecesi kaybını engellemek amacıyla birimlere veya zamana göre oluşan birim etki değişiklikleri modele hata teriminin bileşeni olarak dahil edilmektedir (Baltagi, 1995:13). Bu nedenle hata terimi aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$v_{it} = u_{it} + \mu_i \quad (4.17)$$

(4.17) nolu eşitlikte u_{it} artık hataları ve μ_i birim hatayı göstermektedir ve eşitliğin sağ tarafındaki terim nedeniyle rassal etkiler modeli,

$$Y_{it} = \beta_{0i} + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + (\mu_i + u_{it}) \quad (4.18)$$

biçiminde gösterilmektedir (Greene, 2003:293-294; Tatoğlu, 2013a:102-103).

Rassal etkiler modeli; *havuzlanmış en küçük kareler, grup içi* (kovaryans) *tahmin, en çok olabilirlik, genelleştirilmiş en küçük kareler* ve *esnek genelleştirilmiş en küçük kareler*¹⁹ yöntemleri ile tahmin edilebilmektedir. Genelleştirilmiş EKK yöntemi diğer yöntemlere kıyasla sahip olduğu hesaplama kolaylığı ve özellikle en çok olabilirlik yönteminde karşılaşılan çeşitli sorunlar nedeniyle tahminlerde en çok tercih edilen yöntemdir. Bu bakımdan genelleştirilmiş EKK tahmincisi rassal etkiler tahmincisi olarak da bilinmektedir. Bu bağlamda, rassal etkiler modeli genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemiyle tüm ülkeleri ve maksimum gözlem sayısını içerecek şekilde tahmin edilmektedir.

Analizde sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven değişkeninin zaman içinde değişmediği varsayımı nedeniyle rassal etkiler modeliyle tahmin yapılması daha doğru olacaktır; çünkü sabit etkiler modeliyle tahmin yapılması durumunda zaman içinde değişmeyen güven değişkeni ortadan kalkacaktır. Bununla birlikte birimler bazında etkilerin test edildiği tanı testleri yapılarak hangi panel model biçiminin tahmin edilen parametrelerin beklenen özellikleri açısından tercih edilir olduğu belirlenebilmektedir. Havuzlanmış EKK ve rassal etkiler modelleri arasında seçim yapabilmek için Breusch-Pagan LM (1980) tanımlama testi, sabit etkiler ve rassal etkiler modeli arasında seçim yapabilmek için ise Hausman (1978) tanımlama testi kullanılmaktadır.

Bireysel heterojenliğin varlığını test eden Breusch-Pagan LM (1980) tanımlama testinde N gözlem ve T zaman iken standart regresyon modeli,

$$y_{it} = X_{it}\beta + u_{it} \quad (4.19)$$

¹⁹Genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi genel olarak varyans kovaryans matrisinin elemanlarının bulunduğu durumlarda kullanılmaktadır. Bununla birlikte hata terimlerine ait varyans kovaryans matrisinin elemanları $E(u_i u_i')$, her zaman bilinmemekte ve bu nedenle tahmin yapılırken bu elemanların yerine bunların tutarlı tahminleri kullanılmaktadır. Bu tutarlı tahminlerle gerçekleştirilen tahmin yöntemi *esnek genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi* olarak adlandırılmaktadır (Greene, 2003:298-299; Tatoğlu, 2013a:101).

şeklinde gösterilmektedir. Havuzlanmış EKK modelinin rassal etkiler modeli karşısındaki uygunluğunu havuzlanmış EKK modelinin kalıntılara dayanarak sınayan Breusch-Pagan LM test istatistiği aşağıdaki şekildedir (Breusch ve Pagan, 1980:245-246; Tatoğlu, 2013a:178):

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\tilde{u}'(I_N * e_T e_T' \tilde{u})}{\tilde{u}'\tilde{u}} - 1 \right]^2$$

$$= \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N (\sum_{t=1}^T u_{it})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T u_{it}^2} - 1 \right]^2 \quad (4.20)$$

Bu bağlamda uygulanan Breusch-Pagan LM testi sonuçları Tablo 4.4'de gösterilmektedir. Bu testte, birim etkinin varyansının 0'a eşit olduğu hipotezi test edilmektedir. LM test istatistiği ve olasılık değerlerinin yer aldığı sonuçlarda test istatistiği 1 serbestlik dereceli ki kare tablosuyla karşılaştırılmaktadır:

Tablo 4.4: Breusch-Pagan LM Test Sonuçları

	Var	sd =sqrt(Var) (std. hatalar)
<i>büyüme</i>	0.6457	0.8575
<i>u</i>	0.0386	0.1966
<i>e</i>	0.355	0.5959
Ki kare İstatistiği	12.76	
Olasılık Değeri	0.0023	

Not: Boş hipotez, $H_0 =$ Birim etkinin varyansının sıfıra eşittir şeklindedir.

Tablo 4.4'de Breusch-Pagan LM test tahmin sonuçları bulunmaktadır. Bu testte X bağımsız değişkenler matrisini, u artık kalıntıları ve e birim etkileri ifade etmekte ve tahmin sonuçları sırasıyla bağımlı değişkene, artık kalıntıya ve birim etkiye ait varyans ve standart hataları göstermektedir. Bağımlı değişkenin ve hata bileşenlerinin varyans ve standart sapmalarının yer aldığı Tablo 4.4'de görüldüğü gibi olasılık değeri 0.0023 iken, Breusch-Pagan ki-kare değeri 12.76 olarak elde edilmiştir. Buna göre rassal etkilerin olmadığı şeklinde kurulan H_0 boş hipotezi kabul edilmemektedir. Dolayısıyla modelde birim etkiler bulunmaktadır, birim etkilerin varyansları sıfırdan farklıdır ve modelin havuzlanmış EKK yerine rassal etkiler modeli ile tahmin edilmesi gerekmektedir.

Hausman tanımlama testi yapılan testler sonucunda birim etkilerin olduğuna karar verilmesi durumunda bu etkilerin sabit etkiler veya rassal etkiler olduğunun tespitinde kullanılmaktadır. Başka bir ifadeyle, Hausman testi ile modelin sabit etkilerle mi, rassal etkilerle mi tahmin edilmesinin daha uygun olduğuna karar verilmektedir. Bu amaçla bu tanımlama testinde Hausman test istatistiği hesaplanmaktadır:

$$H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})' [Avr(\hat{\beta}_{FE}) - Avr(\hat{\beta}_{RE})]^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) \quad (4.21)$$

(4.21) nolu eşitlikte $\hat{\beta}_{FE}$ sabit etkiler tahmincisini ve $\hat{\beta}_{RE}$ rassal etkiler tahmincisini ifade etmekteyken, $Avr(\hat{\beta}_{FE})$ ve $Avr(\hat{\beta}_{RE})$ sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinin tahminiyle ulaşılan asimptotik varyans-kovaryans matrisleri göstermektedir (Tatoğlu, 2013a:185-186; Greene, 2003:81-82). Elde edilen Hausman istatistiği parametre sayısına eşit serbestlik derecesiyle χ^2 dağılımına sahiptir ve rassal etkiler modeli tahmincisinin uygun olup olmadığı k serbestlik dereceli χ^2 dağılımına göre test edilmektedir. Bu bağlamda uygulanan Hausman tanımlama testi sonuçları Tablo 4.5’de yer almaktadır:

Tablo 4.5: Hausman Testi Sonuçları

	<i>Katsayılar</i>		
	Sabit Etki	Rassal Etki	Varyanslar Arasındaki Fark
<i>K</i>	0.875087	0.450807	0.124283
<i>TO</i>	0.468625	0.326967	0.218376
<i>HC</i>	0.760329	0.675615	0.847147
<i>SC</i>	0.208794	0.044838	0.163955
<i>Ki-Kare İstatistiği</i>	6.937		
<i>Olasılık Değeri</i>	0.000		

Not: Boş hipotez, $H_0 =$ parametreler arasındaki fark sistematik değildir şeklindedir.

Değişkenlerin sabit etkiler ve rassal etkiler katsayılarını ve standart hatalarını içeren Tablo 4.5, Hausman testi sonuçlarını yansıtmaktadır. Tablo 4.5’de test istatistiği, parametre sayısına eşit (4) serbestlik dereceli χ^2 tablosu ile karşılaştırılarak karar verilmiştir. Buna göre parametreler arasındaki fark sistematik olmadığı şeklindeki sıfır hipotezi reddedilememektedir. Bu durum rassal etkiler modelinin varsayımlarının karşılandığı ve rassal etkiler

tahmincisinin tutarlı olduğu anlamına gelmektedir; dolayısıyla panel tahmininde rassal etkiler modelinin kullanılması gerekmektedir.

4.3.1.4. Kullanılan Panel Modeli için Genel Varsayımların Test Edilmesi

Panel veri analizinde kullanılan Havuzlanmış EKK, Sabit etkili ve Rassal etkili modellerde otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının olmadığı varsayılmaktadır. Bu varsayımlardan herhangi birinin geçerli olmaması durumunda modelin tahmin edilen katsayıların ve standart hatalarda yanlış tahmine ve sapmaya sebep olabilmektedir. Bu nedenle model tahmin edildikten sonra bu varsayımların geçerliliğinin test edilmesi gerekmektedir.

4.3.1.4.1. Rassal Etkiler Modeli için Değişen Varyans Testi

Panel veri analizinde rassal etkili modellerle yapılan tahminlerde hata terimlerinden herhangi birinin veya her ikisinin varyansının panel birimlerde değişmesi nedeniyle değişen varyans sorunu ortaya çıkabilmektedir. Rassal etkiler modelinde değişen varyans probleminin varlığını test etmek için Breusch-Pagan Lagrange çarpanı (LM) testi ve Levene, Brown ve Forsythe testi uygulanabilmektedir (Tatoğlu, 2013a: 234). Çalışmada tahmin edilen modelde değişen varyans probleminin varlığı Levene (1960)-Brown (1974) ve Forsythe (1974) testi ile araştırılmıştır.

Standart tek yönlü varyans analizi testlerinin başka bir biçimi olan Levene-Brown ve Forsythe değişen varyans testinde, grupların varyansları homojen değildir. Levene test istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$W_0 = \frac{\sum_i n_i (\bar{Z}_i - \bar{Z})^2 / (g-1)}{\sum_i \sum_j (Z_{ij} - \bar{Z})^2 / \sum_i (n_i - 1)} \quad (4.22)$$

n_i gözlem sayısını, g birim sayısını ve X_{ij} X 'in j . gözlemini gösteriyorken,

$$\bar{Z}_i = \sum Z_{ij} / n_i \quad (4.23)$$

$$\bar{Z} = \sum \sum Z_{ij} / n_i \quad (4.24)$$

$$Z_{ij} = |X_{ij} - \bar{X}_i| \quad (4.25)$$

biçiminde hesaplanmaktadır. Levene, Brown ve Forsythe'in test istatistikleri W_0 , $(g - 1)$ ve $\sum_i(n_i - 1)$ serbestlik derecesiyle Snedecor F tablosundan elde edilmekteyken; \bar{X}_i yerine X_{ij} 'nin i . birim %10 azaltılan ortalaması olarak W_{10} ve \bar{X}_i yerine X_{ij} 'nin i . birim medyanı olarak W_{50} istatistikleri bulunmaktadır (Brown ve Forsythe, 1974:364-365; Tatoğlu, 2013a:235). Bu doğrultuda, Tablo 4.6 değişen varyans test sonuçlarını göstermektedir:

Tablo 4.6: Levene, Brown ve Forsythe Değişen Varyans Test Sonuçları

<i>Sd</i>	<i>LBF test istatistiği</i>	<i>Pr>F</i>
W_0	3.2989	0.00000
W_{50}	4.3882	0.00013
W_{10}	4.2636	0.00001

Not: Boş hipotez, $H_0 =$ Birimlerin varyansları eşittir şeklindedir.

29 birim için kalıntıların ortalamalarının ve standart sapmalarının hesaplandığı bu testte, test istatistiği birim sayısı ve her birimin frekanslarının bir eksiğinin toplamı serbestlik dereceli F dağılımı ile değerlendirilir. Burada *serbestlik derecesi* (28, 174) olmaktadır. Levene, Brown ve Forsythe'in test istatistikleri (W_0 , W_{50} ve W_{10}) Snedecor F tablosu ile karşılaştırılır. Sonuç tablosuna bakıldığında olasılık değerleri incelendiğinde anlam düzeylerinin düşük değerler olduğu görülmektedir. Bu durumda birimlerin varyanslarının eşit olduğu şeklindeki sıfır hipotezi reddedilmektedir, dolayısıyla rassal etkili modelde değişen varyans problemi bulunmaktadır.

4.3.1.4.2. Rassal Etkiler Modeli İçin Otokorelasyon Testi

Tahmin edilen modelde otokorelasyon probleminin göz ardı edilmesi elde edilen standart hataların sapmalı olmasına ve parametrelerin katsayı sonuçlarının etkin olmamasına sebep olabilmektedir. Panel veri analizinde otokorelasyon probleminin varlığının tespiti için hem sabit hem rassal etkili modellerde Bhargava, Franzini ve Narendranathan DW-d testi ve Baltagi Wu LBI testi kullanılırken, rassal etkili modellerde Lagrange Çarpanı LM Testi kullanılmaktadır (Tatoğlu, 2013a: 237).

Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın otokorelasyon testi için, artık terimlere dayalı bir Durbin-Watson test istatistiği hesaplanmaktadır (Born ve Breitung, 2010:3):

$$d = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\hat{u}_{it} - \hat{u}_{i,t-1})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2} \quad (4.26)$$

Hem rassal etkili modellerde, hem de sabit etkili modellerde otokorelasyonun sınanması için kullanılan diğer bir test olan Baltagi-Wu'nun yerel en iyi değişmez testinde standart panel modelinin matrisle dönüştürülmüş notasyonu aşağıdaki şekilde olmaktadır:

$$Y = X\beta + \text{diag}(\iota_{N_i})\mu + u \quad (4.27)$$

ι_{N_i} , N boyutunun her bir birim için birim vektörü ifade ettiği (4.27) nolu eşitlikte birim etkinin 0'a eşit olan $B'_i \iota_{N_i}$ matrisi nedeniyle modelden düşmekte ve model,

$$\tilde{Y} = \tilde{X}\beta + u, \quad (\tilde{Y} = \text{diag}(B'_i)Y, \tilde{X} = \text{diag}(B'_i)X \text{ ve } u = \text{diag}(B'_i)u) \quad (4.28)$$

haline gelmektedir. LBI test istatistiği,

$$d = \frac{z'A_0z}{z'z}, \quad \left[A_0 = \left\{ \frac{\partial \Omega_{\tilde{u}}^{-1}(\rho)}{\partial \rho} \right\} \Big|_{\rho=0} \right] \text{ ve } z = \bar{P}_{\tilde{X}}\tilde{Y} \quad (4.29)$$

olarak bulunmaktadır (Baltagi ve Wu, 1999:818-821; Tatoğlu, 2013a:223-224).

Panel veri analizlerinde otokorelasyonun testi için yalnızca rassal etkili modellerde kullanılabilen Lagrange Çarpanı LM test istatistiği,

$$LM = T \left(\frac{e'X_0(X_0'X_0)^{-1}X_0'e}{e'e} \right) \quad (4.30)$$

şeklinde hesaplanmaktadır. Burada X_0 gecikmeli EKK artıkları e_{t-1}, \dots, e_{t-p} 'yi içeren P ek sütunlarıyla genişletilen X matrisini göstermektedir (Greene, 2002:269).

Çalışmada otokorelasyonun varlığı dengesiz panel veri modellerinde de kullanılabilmesi bakımından Baltagi Wu LBI testi, DW-d testi ve Lagrange Çarpanı testi ile sınanmaktadır. Tablo 4.8 otokorelasyon test sonuçlarını birlikte göstermektedir:

Tablo 4.7: Baltagi Wu LBI ve Lagrange Çarpanı Otokorelasyon Testi Sonuçları

<i>Test istatistikleri</i>	<i>Test istatistiği değerleri</i>	<i>Pr>chi2</i>	
<i>Baltagi-Wu</i>	0.9566	0.0000	
<i>Bhargava DW</i>	0.5472	0.0000	
	LM(lambda=0)	302.5	0.0000
<i>Lagrange Çarpanı</i>	ALM (lambda=0)	36.05	0.0000
	LM (Var (u)=0, lambda=0)	1047.7	0.0000

Not: Tüm testler için boş hipotez, H_0 = Birim etkilerin varyansları ve otokorelasyon katsayısı sıfıra eşittir şeklindedir.

Bu kısımda tahmin edilen modelde otokorelasyon olup olmadığına karar verebilmek için Bhargawa, Franzini ve Narendranathan (Bhargawa vd.) test istatistiği, Durbin-Watson test istatistiği ve Baltagi-Wu'nun yerel en iyi değişmez test istatistiği kullanılmıştır. Baltagi-Wu otokorelasyon testinde, literatürde kritik değerler verilmemekle birlikte test istatistiği değerinin 2'den küçük olması birinci dereceden otokorelasyon olduğu anlamına gelmektedir. Tablo 4.7'de verilen sonuçlara bakıldığında her iki test için de değerlerin 2'den küçük olduğu görülmektedir; bu nedenle otokorelasyon sorunu olduğu söylenebilmektedir.

Lagrange Çarpanı LM test sonuç çıktısında 4 adet test sonucu bulunmaktadır. Tablo 4.7'de otokorelasyonun tespiti için son iki test istatistiğinden faydalanılmaktadır. Bu testler sırasıyla otokorelasyon katsayısının (lambda) sıfıra eşit olduğu ve hem birim rassal etkinin hem de otokorelasyonun birlikte sıfıra eşit olduğu hipotezlerini sınamaktadır. LM lagrange çarpanı, ALM düzeltilmiş Lagrange Çarpanı test istatistikleri 1 serbestlik dereceli, birleşik LM test istatistiği 2 serbestlik dereceli χ^2 tablosu ile karşılaştırılır. Sonuçlara bakıldığında otokorelasyonun olmadığı şeklindeki sıfır hipotezi ve birim etki varyansının ve otokorelasyon katsayısının sıfıra eşitliği reddedilmektedir; dolayısıyla modelde otokorelasyon vardır.

4.3.1.4.3. Rassal Etkiler Modeli için Birimler Arası Korelasyonun Test Edilmesi

Panel veri modellerinin önemli varsayımlarından biri birimler arası korelasyonun ya da *yatay kesit bağımlılığının* olmadığıdır. Diğer bir deyişle, tahmin edilen modelin hata terimleri birimlere göre bağımsızdır. Analizlerde

serilere belli bir şok gelmesi durumunda tüm birimlerin aynı derecede etkilenip etkilenmediği, hata terimlerinin yatay kesitler boyunca eşzamanlı korelasyona sahip olup olmadığı önemlidir. Birimler arası korelasyonun varlığı durumunda tıpkı otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinde olduğu gibi korelasyon matrisi birim matrisinden sapmakta ve tahminler tutarsız olmaktadır. Bu nedenle birimler arası korelasyon varsayımının da araştırılması gerekmektedir. Birimler arası korelasyonun ya da yatay kesit bağımlılığının sınanması için literatürde Pesaran CD_{LM} (2004), Friedman R (1937), Frees Q (1995, 2004), Breusch Pagan LM (1979, 1983) testleri kullanılabilir.

Ampirik uygulamalarda $T < N$ iken, Breusch Pagan LM istatistiğinde büyük sapmalar görülüyorken birimler arası korelasyonun ya da yatay kesit bağımlılığının sınanmasında Pesaran'ın testi uygulanabilmektedir. Pesaran alternatif olarak aşağıdaki CD test istatistiğini önermiştir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right) \quad (4.31)$$

$\hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin artık korelasyon katsayısını gösterdiği (4.31) nolu eşitlikte, birimler arası korelasyonun olmadığı varsayımı altında T yeterince büyük ve N sonsuza giderken, $CD \rightarrow N(0, 1)$ 'dir (Pesaran, 2004:6).

Parametrik olmayan bir test olan Friedman'ın otokorelasyon testi, Spearman'ın rank korelasyon katsayılarından temellenmektedir. Katsayı, Spearman'ın rank korelasyon katsayılarından hesaplanan bir çarpım momenti korelasyon katsayısıdır.

$$R_{AVE} = \frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{r}_{ij} \quad (4.32)$$

(4.32) nolu eşitlik ortalama Spearman korelasyon katsayısını göstermektedir. Bu eşitlikte \hat{r}_{ij} ,

$$r_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^T (\rho_{i,t-(T+\frac{1}{2})}) (\rho_{j,t-(T+\frac{1}{2})})}{\sum_{t=1}^T (\rho_{i,t-T+1/2})^2} \quad (4.33)$$

Spearman rank korelasyon katsayısını ifade etmekte ve (4.32) ve (4.33) nolu eşitliklerden hareketle Friedman test istatistiği,

$$FR = [(T-1)((N-1)R_{AVE} + 1)] \quad (4.34)$$

şeklinde hesaplanmaktadır. R_{AVE} 'nin daha büyük değerleri sıfır olmayan

(*nonzero*) birimler arası korelasyonun varlığını ifade etmektedir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006:5).

Friedman'a benzer şekilde Spearman korelasyon katsayılarından temellenen bir diğer otokorelasyon testi olan Frees'in testinde, test istatistiği Spearman korelasyon katsayılarının karelerinin toplamı kullanılarak hesaplanmaktadır:

$$R_{AVE}^2 = \frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{r}_{ij}^2 \quad (4.35)$$

(4.35) nolu eşitlikten hareketle Frees'in test istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$FR = N(R_{AVE}^2 - (T - 1)^{-1}) \quad (4.36)$$

Çalışmada birimler arası korelasyonun sınanması için uygulanan test sonuçları Tablo 4.8'de görülmektedir:

Tablo 4.8: Birimler Arası Korelasyon Test Sonuçları

<i>Test istatistikleri</i>	<i>Test istatistiği değerleri</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
<i>Pesaran CD_{LM}</i>	17.276	0.0000
<i>Friedman R</i>	69.325	0.0000
<i>Frees Q</i>	4.276	0.0018

Not: Tüm testler için boş hipotez, H₀= Birimler arası korelasyonun yoktur şeklindedir.

Tablo 4.8'de birimler arası korelasyon testleri için test istatistikleri ve olasılık değerleri yer almaktadır ve hesaplanan test istatistiklerinin kritik değerlerden büyük olması durumunda boş hipotez reddedilmektedir. Tablo 4.8'de yer alan sonuçlara göre %5 anlamlılık düzeyinde (%10 ve %1 için de geçerlidir) her üç test istatistiği için de birimler arası korelasyonun olmadığı şeklindeki H₀ hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla birimler arasında korelasyon olduğu *-diğer bir ifadeyle yatay kesit bağımlılığının söz konusu olduğu-* söylenebilmektedir.

Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek amacıyla hangi birim kök testlerinin uygulanabileceği yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarına göre belirlenmiştir. Çalışmanın bu ilk uygulamasında Tablo 4.8'de yatay kesit bağımsızlığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmiş ve birimler arası korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bakımdan serilerin durağanlığının testinde, hata

terimlerinin kovaryans matrisine az sayıda kısıtlama konulan ve birimler arası korelasyonu düşük boyutlu bir faktör olarak modelleyebilen ikinci kuşak panel birim kök testleri (Tatoğlu, 2013b:220) kullanılması tercih edilmiştir. Bu bağlamda, serilerin durağanlığının sınanması için çalışmada ikinci kuşak birim kök testlerinden literatürde en çok kullanılan Pesaran CADF (*Cross Sectional Augmented Dickey Fuller*) (2007) testi tercih edilmiştir.

Birimler arası korelasyon durumunda geçerli olan heterojen faktör yüklerini içeren bir faktör modelini temel alan Pesaran birim kök testinde basit CADF regresyon modeli,

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \rho_i^* Y_{it-1} + d_0 \bar{Y}_{t-1} + d_1 \Delta \bar{Y}_t + \varepsilon_{it} \quad (4.37)$$

biçiminde ifade edilmektedir. \bar{Y}_t 'nin tüm gözlemlerin (N) zamana (t) göre ortalamasını gösterdiği bu model tahmin edildikten sonra, gecikmeli değişkenlerin t -istatistiklerinin ortalamaları kullanılarak CIPS test istatistiği elde edilmektedir (Pesaran, 2007:276; Cerrato vd., 2011:2; Costantini ve Lupi, 2011:3).

Serilerin durağanlığının test edildiği Pesaran CADF panel birim kök testi sonuçları Tablo 4.9'da sunulmaktadır:

Tablo 4.9: Pesaran CADF Panel Birim Kök Test Sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>Test istatistik değeri (düzey)</i>	<i>Olasılık Değeri</i>	<i>Test istatistik değeri (I. Fark)</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
<i>Y</i>	-4.312*	0.016		
<i>K</i>	-5.126*	0.001		
<i>TO</i>	-4.895*	0.000		
<i>HC</i>	2.056	0.854	-5.374*	0.000
<i>SC</i>	-3.968*	0.031		

Not: *, anlamlı ve durağan seriyi ifade etmektedir. H_0 = Seriler durağan değildir şeklindeki boş hipotez sınanmaktadır.

Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey Fuller (CADF) olarak adlandırılan Pesaran panel birim kök testinde “*seriler durağan değil*” şeklindeki H_0 boş hipotezine karşılık ve “*serilerden en az biri 0'dan farklı ya da seriler durağan*” şeklindeki H_1 alternatif hipotezi test edilmektedir (Pesaran vd., 2013:5; Tatoğlu, 2013b:223; Shariff ve Hamzah, 2015:161). Tablo 4.9'da verilen sonuçlara göre,

anlamli olasilik değerlerine sahip ekonomik büyüme, fiziksel sermaye, ticari açıklık ve sosyal sermaye değişkenlerine ait t istatistik ($t\text{-bar}$) değerleri %10 ($cv10$), %5 ($cv5$) ve %1 ($cv1$) kritik değerleriyle karşılaştırıldığında, boş hipotezin reddedildiği ve dolayısıyla bu değişkenlerin düzeyde durağan olduğu, birim kök olmadığı görülmektedir. Beşeri sermaye değişkenine ait t istatistik değeri kritik değerlerle karşılaştırıldığında boş hipotez reddedilememektedir. Dolayısıyla düzeyde durağan olmayan bu değişken için fark alınarak tekrar durağanlık sınaması yapıldığında beşeri sermaye değişkeninin birinci dereceden fark düzeyinde durağan olduğu tespit edilmiştir.

4.3.1.4.4. Modelin Genel Varsayım Problemlerinin Düzeltilmesi

Tahmin edilen modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarından herhangi birinin veya ikisinin birden mevcut olması durumunda hata teriminin varyans kovaryans matrisi birim matrise eşit olmamaktadır. Bu durum özellikle büyük örnekleme çalışıldığında modelin tahminini etkilememekle birlikte tutarsızlığa neden olmakta; varyans ve standart hataların, t ve F istatistiklerinin, R^2 'nin ve güven aralıklarının geçerliliğinin etkilenmesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla bu sorunlardan en az birisinin var olması durumunda standart hatalar düzeltilmeli ya da varlıkları durumunda uygun tahmin yöntemleriyle analiz edilmelidir.

Panel veri modellerinde ortaya çıkabilecek genel varsayım sorunlarının çözülmesinde farklı yöntemler kullanılabilir. Standart hataların düzeltilerek bu sorunların giderilmesi dirençli standart hataların elde edilmesi ile gerçekleşmektedir. Literatürde varsayımlardan sapmaların düzeltilmesi amacıyla geliştirilen çok sayıda farklı çalışma bulunmaktadır. Modelde otokorelasyon sorunuyla karşılaşılması durumunda otokorelasyondan arındırmak amacıyla standart hataları düzeltilmiş panel (1995) yöntemi kullanılabilir. Benzer Şekilde yapılan testler sonucunda değişen varyans varsayımından sapma ile karşılaşılması durumunda White düzeltme testi (1980) uygulanabilecek testlerden birini oluşturmaktadır. Bu yöntemleri de içeren çalışmaların ilkinin Huber (1967), Eicker (1967) ve White (1980) tarafından ortaya konulan dirençli standart hatalar tahmincisi oluşturmaktadır. (Tatoğlu, 2013a:252). Daha sonra farklı varsayımlar altında Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993); Anselin (1988); Newey-

West (1987, 1994) ve Wooldrige (2002) tarafından dirençli standart hata tahmincileri geliştirilmiştir.

Çalışmada literatürde daha çok kullanılan ve hata terimlerinin (kalıntıların) bağımsız dağılımlı olması varsayımının esnekleştiği durumu da içeren *Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi* ile model değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarından arındırılarak tahmin sonuçlarına ulaşılmış; ulaşılan sonuçlar hata terimlerinin (kalıntıların) bağımsız dağılımlı olduğu varsayımını içeren *Huber, Eicker ve White tahmincisi* de kullanılarak kontrol edilmiştir.

Panel veri modellerinde genel varsayımlardan herhangi birinden sapma durumunda oluşabilecek tutarsızlıklardan kurtulabilmek için parametre tahminlerine dokunmaksızın standart hataları düzelten Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$Var(\hat{\beta}) = \frac{N-1}{N-k} \frac{M}{M-1} (X'X)^{-1} \left(\sum_{i=1}^N X_i' \hat{u}_i \hat{u}_i' X_i \right) (X'X)^{-1} \quad (4.38)$$

(4.38) nolu eşitlikte M modeldeki birim sayısını (küme) ve N_j kümelerdeki birim sayısını gösteriyorken, \hat{u}_i j. kümedeki i. artığı ifade etmektedir (Tatoğlu, 2013a:256).

Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi kullanılarak değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarından, birimler arası korelasyondan arındırılmış ve durağanlığı dikkate alan rassal model tahmin sonuçları Tablo 4.10'da gösterilmektedir:

Tablo 4.10: Rassel Model Tahmin Sonuçları

<i>Bağımlı Değişken: Ekonomik Büyüme</i>				
<i>Değişkenler</i>	<i>Model 1</i>	<i>Olasılık değeri</i>	<i>Model 2</i>	<i>Olasılık değeri</i>
<i>Sabit (C)</i>	7.2632* (0.6196)	0.016	8.6457* (1.8918)	0.023
<i>Fiziksel Sermaye (K)</i>	0.8664* (0.1925)	0.000	0.8321** (0.3602)	0.000
<i>Ticari Açıklık (TO)</i>	0.4823* (0.1640)	0.025	0.4328* (0.1182)	0.011
<i>Beşeri Sermaye (DHC)</i>	0.6234* (0.2352)	0.000	0.7965* (0.2561)	0.000
<i>Sosyal Sermaye (SC) (Güven)</i>			0.04526* (0.057)	0.009
<i>R²</i>		0.832		0.886
<i>Rho katsayısı</i>		0.861		0.792
<i>Wald test istatistiği</i>		212.64		208.65
<i>Olasılık Değeri</i>		0.000		0.000
<i>Kesit Sayısı</i>		29		29

Not: Parantez içindeki değerler değişkenlerin standart hatalarını göstermektedir.

* %1, ** %5 ve *** %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Modellerde, *Rho katsayısı* birim etkinin toplam içindeki payını ifade etmekte ve yüksek olması birim etkinin önemli olduğu anlamına gelmektedir. *Wald test istatistiği* ve *olasılık değeri*, tüm bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki anlamlılığını, diğer bir ifadeyle modelin tümünün anlamlılığını göstermektedir.

Tablo 4.10'da yer alan sonuçlar rassal etkiler modelinin panel veri varsayımlarının sağlanmış halini ortaya koymaktadır. Tabloda sosyal sermayenin dâhil edilmediği *Model 1* ve edildiği *Model 2* yer almaktadır. Parametre tahminleri varsayımların test edilmediği ilk tahmin sonuçlarıyla aynı olmakla birlikte tablodaki standart hatalar değişen varyans değişen standart hataları - *dirençli standart hataları*- göstermektedir. *Model 1*'de literatüre göre ekonomik büyüme üzerinde etkili olan temel makroekonomik değişkenler analiz edilmiştir. Değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi literatüre uyumlu biçimde istatistiki olarak anlamlı ve pozitifdir. Modelde *uyum iyiliği ölçüsü* olarak adlandırılan *R²* değeri 0.832 olarak bulunmuştur. Bu durum tahmin edilen modelin açıklama gücünün yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.10'da sosyal sermaye değişkeninin analize dahil edildiği *Model 2* tahmin sonuçlarına göre, *-ilk modele benzer biçimde-* literatüre göre ekonomik büyümeyi etkilemesi beklenen makroekonomik değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, literatürle uyumlu olarak pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır.

Diğer değişkenler sabitken, fiziksel sermayedeki %1'lik artış ekonomik büyüme düzeyinde 0.832 birimlik, beşeri sermayede %1'lik artış ekonomik büyümede 0.796 birimlik ve ticari açıklıktaki %1'lik artış ekonomik büyümede 0.432 birimlik bir artış sağlamaktadır. Sosyal sermayenin temsilcisi olan güven, ekonomik büyüme üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Diğer değişkenler sabitken, güvendedeki 1 birimlik artış kişi başına ekonomik büyümede 0.045 birimlik bir artış ortaya çıkarmaktadır. Modelde *uyum iyiliği ölçüsü* olan R^2 değeri 0.886 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla, sosyal sermaye değişkeninin modele dahil edilmesiyle tahmin edilen modelin açıklama gücünün yükseldiği görülmektedir.

Tablo 4.10'da verilen sonuçlara göre, diğer değişkenler değişmezken; ülkelerin ekonomik performanslarını daha yüksek seviyeye çıkarabilmek ve böylelikle daha yüksek büyüme oranlarına ulaşmak için fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve ticari açıklık gibi ekonomik faktörlere olduğu kadar güven gibi sosyal sermaye değişkenlerine de yatırım yapmaları gerekmektedir.

4.3.2. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkinin Diğer Sosyal Sermaye Göstergeleri ile Modellenmesi

Çalışmanın uygulamasının ikinci kısmında sosyal sermaye değişkeninin güven dışındaki göstergelerinin büyüme modeline dahil edilerek analiz edildiği ikinci bir tahmin yöntemi uygulanacaktır. Bu ikinci analizde sosyal sermayenin alt boyutları olan sosyal normlar, sosyal yapı, sosyal ağlar ve sivil katılım ilişkin göstergelerin ayrı ayrı ve birlikte dahil edilmesiyle yapılan EKK tahmini sonucunda her bir göstergenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin ne düzeyde olduğuna ilişkin sonuçlara ulaşılabacaktır.

Literatürde ekonomik büyümeyi sağlayan kayıp halkanın bulunmasına yönelik çalışmalar son yıllarda daha çok sosyal değişkenlere odaklanmıştır. Bu amaçla analize dahil edilen sosyal sermayenin güven dışındaki boyutları güvenden farklı olarak sosyal ve ekonomik öğeleri içinde barındırmakta ve toplumu bir arada tutan en önemli etmenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda analizde sosyal sermayenin davranışsal ve yapısal yaklaşımlarının alt boyutları olan sırasıyla sosyal normlar, sivil katılım, sosyal yapı ve sosyal ağlar

boyutlarının temsilcilerinden oluşan bir ekonomik büyüme modellenmesi kullanılmıştır.

Çalışmanın uygulamasının bu bölümünde statik panel analizinde kullanılan bağımlı ve açıklayıcı değişkenler ve elde edilen kaynaklar Tablo 4.11’de gösterilmektedir:

Tablo 4.11: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Analizinde Kullanılan Değişkenler

Kısaltmalar	Değişkenler	Göstergeler	Kaynaklar
Y	<i>Ekonomik büyüme</i>	Kişi Başına GSYİH	World Bank Development Indicators
K	<i>Fiziksel Sermaye</i>	Fiziksel Sermaye Stoku	Penn World Table World Bank Development Indicators
TO	<i>Ticari Açıklık</i>	Ticari Bağımlılık Oranı (İhracat/GSYİH)	World Bank Development Indicators
HC	<i>Beşeri Sermaye</i>	Kişi Başına Eğitim Harcamaları	World Bank Development Indicators
SC	<i>Sosyal Uyum</i>	Çatışma Endeksi	-Systematic Report Policy IV Project -Economic Intelligence Unit -World Development Indicators -Global Conflict Risk Index (GCRI)
SS	<i>Sosyal Yapı</i>	Gelir Eşitsizliği	World Bank Development Indicators
CP	<i>Sivil Katılım</i>	İşgücüne Katılım Oranı	World Bank Development Indicators

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisinin analizin ilk bölümünde de ele alınan 29 AB ülkesi için verilerin ulaşılabilirliği açısından 1990-2014 döneminde incelendiği panel regresyon modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$\log y = \beta_0 + \beta_1 k_{it} + \beta_2 TO_{it} + \beta_3 hc_{it} + \beta_4 SC_{it} + \beta_5 CP_{it} + \beta_7 SS_{it} + u_{it} \quad (4.39)$$

Uygulamanın ilk bölümündekine benzer şekilde literatürden hareketle fiziksel sermaye, ticari açıklık ve beşeri sermaye değişkenlerinin ekonomik

büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olması beklenmektedir. Literatürde yapılan çalışmalar sosyal olarak yüksek uyuma sahip olan bir toplumun daha yüksek ekonomik büyümeye sahip olduğunu göstermektedir. Çalışmada sosyal uyumu temsilen kullanılan çatışma endeksindeki artış, toplumsal çatışmalarda bir artış olduğunu göstermekte; bu durum sosyal olarak daha az uyumlu bir toplumu işaret etmektedir. Toplumsal çatışmaların ve ayrışmaların yüksek olduğu toplumlarda hem bunların giderilmesine yönelik ekonomik ve sosyal maliyetlerin artması, hem de sosyal ve ekonomik verimliliğin azalması ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, sosyal uyumun ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi çalışmada çatışmaların ve ayrışmaların azalması kanalıyla ölçüldüğü için analiz sonucunda sosyal uyum değişkeninin katsayısının negatif olması beklenmektedir. Benzer şekilde literatürde yapılan çalışmalar sosyal ve ekonomik olarak daha eşitlikçi bir yapıya sahip toplumlarda ekonomik büyümenin daha yüksek oranlarda gerçekleştiğini ifade etmektedir. Çalışmada sosyal yapıyı temsilen gelir eşitsizliği kullanılmaktadır. Gelir eşitsizliğinin artması toplumdaki eşitlik algısının düşmesine neden olmakta ve bu durum sosyal yapının ve dolayısıyla sosyal sermayenin toplumdaki bütünleştirici yapısına negatif yansımaktadır. Bu bağlamda sosyal yapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin gelir eşitsizliği kanalıyla ölçülmesi nedeniyle sosyal yapı değişkeninin katsayısının negatif olması beklenmektedir. Son olarak çalışmada sivil katılımı temsilen işgücüne katılım oranı kullanılmıştır. İşgücüne katılım oranının artması, bireysel ve toplumsal anlamda bütünleşmeyi desteklemekte ve ekonomik büyümeyi pozitif eklemektedir. Dolayısıyla analiz sonucunda sivil katılım değişkeninin katsayısının pozitif olması beklenmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak modelin değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikler ortaya konulacak ve değişkenlere ait birim kök test sonuçlarının bulunacaktır. Ardından ilk uygulamada olduğu gibi hangi panel veri tahmin yönteminin kullanılacağı açıklanacak ve modellerde istatistiksel sorunlar olabilecek otokorelasyon ve değişen varyansın varlığı test edilecektir. Ardından tüm değişkenlerin modele ayrı ayrı dahil edildiği 3 ve tümünün dahil edildiği 1 regresyon modeli olmak üzere toplam 4 ayrı regresyon tahmini yapılarak sonuçlar karşılaştırılacak ve yorumlanacaktır.

4.3.2.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Modelde yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler tüm ülkeler bazında Tablo 4.12’de ele alınmaktadır:

Tablo 4.12: Tüm Ülke Grubu İçin Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama (Mean)	Standart Sapma (Std. Dev)	En Küçük (Mean)	En Büyük (Max)	Basıklık (Kurtosis)	Çarpıklık (Skewness)
<i>Y</i>	3.6076	1.4193	5.7926	9.4942	2.3904	-0.8253
<i>K</i>	5.7829	2.0524	3.0567	12.1518	2.9875	-0.2167
<i>TO</i>	1.2453	0.1846	3.3998	8.3536	1.6815	0.0512
<i>HC</i>	4.1837	2.2853	1.80243	5.7758	2.3542	-0.8245
<i>SC</i>	3.1290	3.8452	4.0576	13.5838	3.5824	1.2841
<i>CP</i>	1.3987	0.4387	3.9331	7.2735	2.6128	-0.5238
<i>SS</i>	7.5142	3.5129	5.8017	15.6825	3.1527	1.8326

Not: *Y*, kişi başına GSYİH (milyon \$-ln); *K*, kişi başına sermaye stoku (milyon \$-ln); *HC*, kişi başına eğitim harcamaları (milyon \$-ln), *TO* ihracatın GSYİH içindeki payı (ihracat/GDP-%), *SC* sosyal uyum çatışma endeksi; *CP* sivil katılım işgücüne katılım oranı ve *SS* sosyal yapı gelir eşitsizliği ile temsil edilmektedir

Basıklık ve çarpıklık katsayıları verilerin normal dağılıp dağılmadığını göstermektedir. Çarpıklık katsayısının $-\infty$ ile $+\infty$ arasında değerler alabilmesi nedeniyle pozitif ve negatif olmak üzere iki tür çarpıklık bulunmaktadır. Ortalama medyandan küçük ise dağılım sola (*negatif*) iken, ortalama medyandan büyük ise dağılım sağa (*pozitif*) çarpık olmaktadır. Tablo 4.12’de verilen sonuçlar incelendiğinde, modelde ele alınan değişkenler için çalışmanın ilk analizine benzer şekilde genel olarak negatif çarpıklık katsayıları gözlemlenmektedir, dolayısıyla sola çarpıklık söz konusudur.

Basıklık normal dağılım eğrisinin ne kadar dik veya basık olduğunu göstermektedir. Basıklık katsayısının pozitif olması eğrinin normale göre daha dik olduğu, negatif olması ise daha basık olduğu anlamına gelmektedir. Tablo 4.12’de verilen serilerin tanımlayıcı istatistiklerinden basıklık değerleri incelendiğinde tüm değişkenler için dağılımlarının dik olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 4.12’de verilen sonuçlara göre, tüm değerleri temsil eden tek bir değeri gösteren ortalama değerleri Tablo 4.2’deki sonuçlara benzer biçimde yakın aralıklarla seyretmektedir. En yüksek ortalama değeri sosyal sermaye

göstergelerinden sosyal yapı değişkenine aittir ve serilerin dağılımında aşırı bir değer olmadığı söylenebilmektedir. Tablo 4.12’de gösterilen standart sapma değerleri karşılaştırıldığında ele alınan değişkenler arasında en yaygın dağılımın sosyal uyum ve sosyal yapı değişkenlerine ait olduğunu gözlemlenmektedir.

4.3.2.2. Birim Kök Testleri

Ekonometrik modellemelerde tutarlı, etkin ve yansız tahmin sonuçlarına ulaşabilmek için kullanılan serilerin durağan olması önemlidir. Bu bakımdan modeli tahmin etmeden önce zaman serisi ve panel veri analizlerinin bir ön koşul analizi olarak kabul edilen durağanlık testlerinin *-birim kök testlerinin-* uygulanması gerekmektedir (Baltagi, 2005: 239; Tatoğlu, 2013b: 199).

Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek amacıyla literatürde daha çok kullanılan, biri ortak biri bireysel birim kök testi almak üzere Levin, Lin, Chu (2002) ve Im, Pesaran ve Shin (1997) panel birim kök testleri uygulanmıştır. Testlerin teorilerine ilişkin detaylar daha önce anlatıldığı için tekrar verilmemiştir. Ortak birim kökün varlığına dair boş hipotezin test edildiği birim kök test sonuçları Tablo 4.13’de gösterilmektedir:

Tablo 4.13: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Tekrar Edilen Birim Kök Testi Sonuçları

	<i>Levin, Lin & Chu</i>			<i>Im, Pesaran & Shin</i>		
	t-istatistiği	Olasılık değeri	Kesit Sayısı	t-istatistiği	Olasılık değeri	Kesit Sayısı
<i>Y</i>	-4.0036	0.0023	29	-5.8915	0.0006	29
<i>K</i>	-6.1786	0.0089	29	-4.7861	0.0000	29
<i>TO</i>	-7.1625	0.0001	29	-3.0028	0.0064	29
<i>HC</i>	3.2741	0.2063*	29	0.9312	0.1253*	29
<i>DHC</i>	-9.2453	0.0027	29	-8.8563	0.0005	29
<i>SC</i>	-4.0025	0.0011	29	-2.6571	0.0016	29
<i>CP</i>	-5.26341	0.0018	29	-3.1272	0.0089	29
<i>SS</i>	-7.88611	0.0000	29	-4.2081	0.0000	29

Not: Her iki test için de boş hipotez, H_0 = Seriler durağan değildir şeklindedir. *, düzeyde durağan olmayan serileri göstermektedir.

Serilerin durağan olup olmadığı yüzde 5 anlamlılık düzeyine göre karar verilmektedir. Tablo 4.13’de görüldüğü üzere Levin, Lin ve Chu ve Im, Pesaran ve Shin birim kök testleri sonuçları birbirini desteklemektedir. Ekonomik büyümenin $(Y_t - Y_{t-1}/Y_{t-1})$ olarak analize dahil edildiği Tablo 4.13’e göre, beşeri sermaye dışındaki tüm değişkenler için boş hipotez reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle ilk analizde olduğu gibi beşeri sermaye değişkeni dışındaki değişkenlerde birim kök yoktur, bu değişkenler düzeyde durağandır. Beşeri sermaye serisini durağan hale getirmek amacıyla farkı alınmış ve birinci dereceden fark durağan olduğu (*DHC*) sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla Tablo 4.15’de verilen birim kök test sonuçlarına göre, ele alınan serilerden yalnızca beşeri sermaye değişkeni birinci derece fark durağan iken, diğer tüm seriler düzeyde durağandır.

4.3.2.3. Uygun Panel Modelinin Belirlenmesi

Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkileri, ele alınan değişkenlerin tümünün veya bir kısmının dahil edilmesiyle farklı modeller oluşturularak havuzlanmış regresyon (pooled), sabit etkiler (SE) ve rassal etkiler (RE) modelleriyle açıklanmaktadır. Modeller sırasıyla tahmin edilip ampirik sonuçların farklılık gösterip göstermediği incelendikten sonra, çalışmanın uygulamasının ilk bölümündekine benzer şekilde hangi panel modelinin değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayabilme açısından daha uygun olduğunu belirlemek amacıyla tanı testleri yapılmıştır. Tablo 4.14 ve Tablo 4.15 sırasıyla bu amaçla yapılan Breusch-Pagan LM testi ve Hausman testi sonuçlarını göstermektedir. Testlere ilişkin detaylar daha önce anlatıldığı için tekrar verilmemiştir:

Tablo 4.14: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Breusch-Pagan LM Testi Sonuçları

	Var	sd =sqrt(Var) (std. hatalar)
<i>büyüme</i>	0.8296	0.4796
<i>u</i>	0.0885	0.2981
<i>e</i>	0.1247	0.3578
<i>Ki kare İstatistiği</i>	2729.58	
<i>Olasılık Değeri</i>	0.0000	

Not: Boş hipotez, $H_0 =$ Birim etkinin varyansı sıfıra eşittir şeklindedir.

Tablo 4.14’de Breusch-Pagan LM test tahmin sonuçları bulunmaktadır. Birim etkinin varyansının 0’a eşit olduğu *-birim etkilerin olmadığı-* başka bir ifadeyle rassal etkiler modeliyle tahminin uygun olmadığı şeklindeki boş hipotezin test edildiği bu test sonuçları 1 serbestlik dereceli ki kare tablosuyla karşılaştırılmaktadır. Bağımlı değişkenin ve hata bileşenlerinin varyans ve standart sapmalarının yer aldığı Tablo 4.14’de görüldüğü gibi olasılık değeri 0.000 iken, Breusch-Pagan ki-kare değeri 2729.58 olarak elde edilmiştir. Buna göre rassal etkilerin olmadığını ifade eden H_0 boş hipotezi kabul edilmemektedir. Dolayısıyla birinci analizde olduğu gibi modelde birim etkiler bulunmaktadır ve modelin tahmininde havuzlanmış EKK yerine rassal etkiler modelinin tercih edilmesi daha uygundur.

Tablo 4.15: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Hausman Testi Sonuçları

	<i>Katsayılar</i>		
	<i>Sabit Etki</i>	<i>Rassal Etki</i>	<i>Varyans (Fark)</i>
<i>K</i>	0.001932	0.006906	-0.00497
<i>TO</i>	0.592698	0.195137	0.397561
<i>HC</i>	0.019564	0.385647	-0.36608
<i>SC</i>	-0.000020	-0.000046	0.000026
<i>CP</i>	0.003747	0.000286	0.003461
<i>SS</i>	0.000750	0.001243	-0.00049
<i>Ki-Kare İstatistiği</i>	10.093		
<i>Olasılık Değeri</i>	0.0000		

Not: Boş hipotez, H_0 = parametreler arasındaki fark sistematik değildir şeklindedir.

Hausman testinde H_0 boş hipotezi tahmin için rassal etkiler modelinin uygun olduğunu ve H_1 alternatif hipotezi ise sabit etkiler modelinin uygun olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda Tablo 4.15’de verilen Hausman Testi sonuçlarına göre, olasılık değerinin yüzde 5’ten küçük olduğu gözlemlenmektedir. Ki-kare değeri 10.093 olarak bulunmuştur. Hesaplanan ki-kare değeri parametre sayısına eşit (6) serbestlik dereceli tablo değeriyle karşılaştırıldığında, boş hipotezin reddedilemediği görülmektedir. Bu nedenle modelin rassal etkiler ile tahmin edilmesi anlamlı ve daha doğru sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda, ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisi, uygulamanın birinci

bölümünde olduğu gibi rassal etkiler modelinin geliştirilmiş en küçük kareler yöntemiyle tüm ülkeleri ve maksimum gözlem sayısını içerecek şekilde tahmin edilmiştir.

4.3.2.4. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Genel Varsayımların Testi

Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisinin güven dışındaki sosyal sermaye göstergeleri kullanılarak analiz edildiği bu bölümde de, rassal modelin tahmininde tutarlı ve sağlıklı sonuçlara ulaşılabilmesi için panel veri genel varsayımlarının test edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla sırasıyla değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı varsayımlarından olası sapmaların belirlenebilmesi amacıyla gerekli testler yapılmıştır. Testlere ilişkin detaylar daha önce anlatıldığı için verilmemiştir.

4.3.2.4.1. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Değişen Varyans Testi

Uygulamanın bu bölümünde tahmin edilen modelde hata terimleri için sabit varyans varsayımının geçerli olup olmadığı, diğer bir ifadeyle değişen varyans probleminin varlığı Levene (1960)-Brown (1974) ve Forsythe (1974) testi ile araştırılmıştır. Tablo 4.16 rassal model için değişen varyans test sonuçlarını göstermektedir:

Tablo 4.16: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Levene, Brown ve Forsythe Değişen Varyans Testi Sonuçları

<i>Sd</i>	<i>LBF test istatistiği</i>	<i>Pr>F</i>
<i>W₀</i>	3.4292	0.00460
<i>W₅₀</i>	3.9893	0.00718
<i>W₁₀</i>	4.4824	0.00000

Not: Boş hipotez, H_0 = Birimlerin varyanslarının eşittir şeklindedir.

Tablo 4.16’da Snedecor F tablo değerleriyle karşılaştırılan Levene, Brown ve Forsythe’in test istatistikleri (*W₀*, *W₅₀* ve *W₁₀*) ve olasılık değerleri bulunmaktadır. Sonuçlara göre olasılık değerlerinin anlam düzeylerinin düşük

olduğu görülmektedir. Bu durumda uygulamanın ikinci bölümünde de birimlerin varyanslarının eşit olduğu şeklindeki sıfır hipotezi reddedilmektedir, dolayısıyla rassal etkili modelde değişen varyans problemi bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

4.3.2.4.2. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Otokorelasyon Testi

İkinci analizde tahmin edilen modelde otokorelasyon olmadığı varsayımından sapmanın olup olmadığını test etmek amacıyla birinci bölüme benzer şekilde hem sabit etkili hem de rassal etkili modellerde kullanılabilen Baltagi Wu LBI testi ve Bhargawa, Franzini ve Narendranathan (Bhargawa vd.) DW testi ile rassal etkiler modellerinde kullanılan Lagrange Çarpanı (LM) testi kullanılmaktadır. Tablo 4.17’de bu otokorelasyon test sonuçları birlikte görülmektedir:

Tablo 4.17: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Otokorelasyon Testi Sonuçları

<i>Test istatistikleri</i>	<i>Test istatistiği değerleri</i>	<i>Pr>chi2</i>
<i>Baltagi-Wu</i>	0.3857	0.0000
<i>Bhargawa DW</i>	1.0975	0.0002
<i>H₀:</i>		
<i>Lagrange Çarpanı</i>	LM (lambda=0)	38.69
	ALM (lambda=0)	26.05
	LM (Var (u)=0, lambda=0)	37.73

Not: Tüm testler için boş hipotez, $H_0 =$ Birim etkilerin varyansları ve otokorelasyon katsayısı sıfıra eşittir şeklindedir.

Tablo 4.17’de ilk olarak Bhargawa, Franzini ve Narendranathan (Bhargawa vd.) Durbin-Watson test istatistiği ve Baltagi-Wu’nun yerel en iyi değişmez test istatistiği gösterilmektedir. Her iki otokorelasyon testi için de boş hipotezin reddedilememesi -otokorelasyon olmaması- için literatürde kritik değerler verilmemekle birlikte ulaşılan test istatistik değerlerinin 2’ye yakın bir değer çıkması gerekmektedir (Tatoğlu, 2013a:238). Test istatistiği değerinin 2’den küçük olması birinci dereceden otokorelasyon olduğu anlamına gelmektedir. Tablo 4.17’de verilen sonuçlara bakıldığında her iki test için de değerlerin 2’den küçük olduğu görülmektedir; bu nedenle tahmin edilen model için otokorelasyon sorunu olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 4.17’de ikinci olarak Lagrange Çarpanı LM test sonuçları bulunmaktadır. Otokorelasyonun sınanmasında kullanılan LM lagrange çarpanı ve ALM düzeltilmiş Lagrange çarpanı test istatistikleri ki kare tablosu ile karşılaştırıldığında otokorelasyonun olmadığı şeklindeki sıfır hipotezi ve birim etkini varyansının ve otokorelasyon katsayısının sıfıra eşitliği reddedilmektedir. Dolayısıyla Lagrange Çarpanı LM test sonuçları, Baltagi WU ve DW–d testi sonuçlarını destekler şekilde modelde otokorelasyonun varlığına işaret etmektedir.

4.3.2.4.3. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Birimler Arası Korelasyonun Test Edilmesi

Çalışmanın bu bölümünde tahmin edilen model için panel veri modellerinin diğer önemli varsayımı olan biri birimler arası korelasyonun ya da *yatay kesit bağımlılığının* olup olmadığının sınanmasında hem sabit etkili modellerde hem de rassal etkili modellerde kullanılabilen Pesaran CD_{LM} , Friedman R ve Frees Q testlerinden faydalanılmıştır. Birimler arası korelasyonun sınanması için uygulanan test sonuçları Tablo 4.18’de birlikte görülmektedir:

Tablo 4.18: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Birimler Arası Korelasyon Testi Sonuçları

<i>Test istatistikleri</i>	<i>Test istatistiği değerleri</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
<i>Pesaran CD_{LM}</i>	15.386	0.0027
<i>Friedman R</i>	48.653	0.0016
<i>Frees Q</i>	3.067	0.0000

Not: Tüm testler için, $H_0 =$ Birimler arası korelasyon yoktur şeklindedir.

Tablo 4.18’de sırasıyla Pesaran CD_{LM} , Friedman R ve Frees Q test istatistikleri ve olasılık değerleri yer almaktadır. Her üç test istatistiği kritik değerler ile karşılaştırıldığında birimler arası korelasyonun *-yatay kesit bağımlılığının-* olmadığı şeklindeki H_0 hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla modeli oluşturan birimler arasında korelasyonun ya da yatay kesit bağımlılığının olduğu anlaşılmaktadır.

Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek amacıyla hangi birim kök testlerinin uygulanabileceği yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarına göre

belirlenmiştir. Çalışmanın ikinci analizinde Tablo 4.18’de yatay kesit bağımsızlığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmiş ve birimler arası korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bakımdan serilerin durağanlığının testinde, birimler arası korelasyonu dikkate alan ikinci kuşak panel birim kök testleri kullanılması uygundur. Bu bağlamda, serilerin durağanlığının sınanması için çalışmada ikinci kuşak birim kök testlerinden literatürde en çok kullanılan Pesaran CADF (*Cross Sectional Augmented Dickey Fuller*) (2007) testi tercih edilmiştir. Tablo 4.19 Pesaran CADF birim kök testi sonuçlarını göstermektedir. Testin teorisine ilişkin detaylar daha önce anlatıldığı için tekrar verilmemiştir:

Tablo 4.19: Pesaran CADF Panel Birim Kök Test Sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>Test istatistik değeri (düzey)</i>	<i>Olasılık Değeri</i>	<i>Test istatistik değeri (I. Fark)</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
<i>Y</i>	-4.135*	0.000		
<i>K</i>	-5.006*	0.023		
<i>TO</i>	-4.132*	0.000		
<i>HC</i>	-1.082	0.695	-4.301*	0.000
<i>SC</i>	-6.127*	0.007		
<i>CP</i>	-4.574*	0.000		
<i>SS</i>	-4.287*	0.016		

Not: *, anlamlı ve durağan seriyi ifade etmektedir. H_0 = Seriler durağan değildir şeklindeki boş hipotez sınanmaktadır.

Tablo 4.19’da verilen sonuçlara göre, anlamlı olasılık değerlerine sahip ekonomik büyüme, fiziksel sermaye, ticari açıklık, sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenlerine ait *t* istatistik (*t-bar*) değerlerinin %10 (*cv10*), %5 (*cv5*) ve %1 (*cv1*) kritik değerleriyle karşılaştırıldığında, boş hipotez reddedildiği görülmektedir. Dolayısıyla birim kök yoktur, bu değişkenler düzeyde durağandır. Beşeri sermaye değişkenine ait *t* istatistik değeri kritik değerlerle karşılaştırıldığında boş hipotez reddedilememektedir. Dolayısıyla düzeyde durağan olmayan bu değişken için fark alınarak tekrar durağanlık sınaması yapıldığında beşeri sermaye değişkenlerinin birinci dereceden fark düzeyinde durağan olduğu tespit edilmiştir.

4.3.2.4.4. Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Panel Modeli için Genel Varsayım Problemlerinin Çözülmesi

Panel genel varsayımlarının geçerliliğinin sınındığı test sonuçlarına göre uygulamanın ikinci analizinde tahmin edilen panel modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunları bulunmaktadır. Modelin bu sorunlar giderilmeksizin tahmin edilmesi tutarsızlığa neden olmakta; varyans ve standart hataların, t , F istatistiklerinin, R^2 'nin ve güven aralıklarının geçerliliğinin etkilenmesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla otokorelasyon ve değişen varyans sorunları literatürde geliştirilen uygun yöntemlerle²⁰ giderildikten sonra model tahmin edilmelidir. Çalışma uygulamasının ikinci analizinde literatürde daha çok kullanılması bakımından ilk analizde de tercih edilen hata terimlerinin (kalıntıların) bağımsız dağılımlı olması varsayımının esneklediği durumu da içeren *Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi* kullanılarak model genel varsayımlardan sapma problemlerinden arındırılmış ve model tahmin sonuçlarına ulaşılmıştır. Yine ilk analizdekine benzer şekilde ulaşılan sonuçlar hata terimlerinin (kalıntıların) bağımsız dağılımlı olduğu varsayımını içeren *Huber, Eicker ve White tahmincisi* kullanılarak kontrol edilmiştir.

Daha güvenilir bir çevrenin ve yakın bağlantıların (aile, arkadaş vb..) olduğu, ekonomik ve sosyal olarak benzer bireylerin ve grupların bulunduğu ve yakın bağlantıları ve ağları artırabilme imkanı sağlaması bakımından sivil katılımın yüksek olduğu toplumlarda yaşam doyum düzeyinin, dolayısıyla sosyal refah ve büyümenin daha yüksek olması beklenmektedir (Calvo vd., 2012:2). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda bu ilişkinin yapısının tüm ülkeler boyunca aynı şekilde işlemediği görülmüştür; buna göre yüksek gelire sahip toplumlarda bu ilişkinin daha sıkı olması beklenmektedir. Ulusal düzeyde incelendiğinde yüksek sivil katılımın ve sosyal uyumun olduğu, sosyal yapının daha eşitlikçi olduğu toplumlarda sosyal sermayenin, dolayısıyla ekonomik refah ve yaşam doyum düzeyinin yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Böylelikle sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile ilişkili olup olmadığı yorumlanabilmektedir. Bu bağlamda çalışmanın bu bölümünde sosyal sermayeyi

²⁰ Çalışmanın (4.3.1.4.4.) nolu başlığı altında literatürde geliştirilen bu yöntemlerden bahsedilmektedir.

temsilen sosyal bütünlüğü işaret eden güven dışındaki göstergelerin ele alındığı ekonomik büyüme modeli tahmin edilmektedir.

Genel varsayımlardan sapma sorunlarından arındırılmış ve durağanlığı dikkate alan rassal etkiler ile tahmin edilmiş modele ait EKK ve panel veri bulguları Tablo 4.20’de verilmektedir:

Tablo 4.20: Sosyal Uyum, Sosyal Yapı ve Sivil Katılım Değişkenlerini İçeren Rassal Modeller için Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Ekonomik Büyüme				
<i>Değişkenler</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>
<i>Sabit</i>	-5.084* (2.475)	-6.212** (3.306)	-4.325* (1.601)	-9.784* (3.940)
<i>Fiziksel Sermaye</i>	0.812* (0.349)	0.634* (0.287)	0.732** (0.368)	0.782* (0.376)
<i>Ticari Açıklık</i>	0.357** (0.178)	0.435* (0.164)	0.285** (0.150)	0.106* (0.049)
<i>Beşeri Sermaye</i>	0.657* (0.273)	0.512* (0.244)	0.537* (0.230)	0.618* (0.258)
<i>Sosyal Uyum</i>	-0.054* (0.026)			-0.128* (0.053)
<i>Sivil Katılım</i>		0.108* (0.050)		0.217* (0.103)
<i>Sosyal Yapı</i>			-0.092* (0.043)	-0.154* (0.067)
<i>R²</i>	0.687	0.812	0.773	0.916
<i>F-istatistiği</i>	159.78	2015.29	495.68	151.86
<i>Olasılık değeri</i>	0.005	0.000	0.000	0.000
<i>Kesit Sayısı</i>	29	29	29	29

Not: Parantez içindeki değerler değişkenlerin standart hatalarını göstermektedir.

*** %10 düzeyinde, ** %5 düzeyinde ve * %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Modellerde, uyum iyiliği olarak tanımlanan *R² değeri* modelin açıklama gücünü ifade etmektedir. *F test istatistiği* katsayıların hep birlikte sıfırdan farklı olduğunu test ederken, *olasılık değeri* F test istatistiğinde boş hipotezin reddedildiği en düşük anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 4.20’de sosyal sermaye temsilcilerinin modele ayrı ayrı ve birlikte dahil edildiği 4 farklı modelin tahmin sonuçları yer almaktadır. Tablo 4.20’de sosyal sermaye göstergeleri olarak *Model 1*’de sosyal uyum, *Model 2*’de sivil katılım, *Model 3*’de sosyal yapı ele alınırken, son olarak *Model 4*’de sosyal sermaye göstergelerinin tümü birlikte modellenmiştir. Model tahmin sonuçları incelendiğinde çalışmanın konusunu oluşturan sosyal sermayeyi ifade eden sivil katılım, sosyal yapı ve sosyal uyum değişkenlerine ve büyümeyi açıklayan diğer

tüm değişkenlere ait katsayıların %5 anlamlılık seviyesinde istatistiki olarak anlamlı çıktığı görülmektedir. Modellerde uyum iyilikleri, diğer bir ifadeyle modellerin açıklama gücü yüksek iken, *F* istatistikleri ve olasılıkları modellerin tümünün anlamlı olduğunu göstermektedir. Modellerde katsayılar ve standart hatalar farklılaşmakla birlikte değişkenler arasındaki ilişkilerin yönünün aynı olduğu gözlemlenmektedir. Tüm değişkenlerin katsayıları literatür ile paralellik göstermektedir. Bu bağlamda, gelir eşitsizliği ile temsil edilen sosyal yapı ve çatışma endeksi ile temsil edilen sosyal uyum değişkenlerinin katsayıları negatif iken, fiziksel sermaye, ticari açıklık, beşeri sermaye ve sivil katılım değişkenlerin katsayılarının pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi çalışmada ele alınan sosyal sermaye göstergeleri açısından değerlendirilirse, sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi etkileme kanallarının etkisinin farklılaştığı söylenebilmektedir.

Modellerin uyum iyilikleri birbirinden farklıdır, ancak genel anlamda yüksek oldukları ve dolayısıyla modellerin açıklama güçlerinin de yüksek oldukları görülmektedir. Tüm değişkenlerin birlikte yer aldığı “*Model 4*”ün tahmin sonucuna göre, diğer değişkenler sabitken sosyal sermaye temsilcileri olan işgücüne katılımda -*sivil katılımda*- meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 0.217 birimlik bir artış, toplumsal çatışma düzeyinde meydana gelen bir birimlik artışın -*sosyal uyumda meydana gelen bir birimlik azalma*- büyümede 0.128 birimlik bir azalma ve gelir eşitsizliğinde meydana gelen bir birimlik artışın -*eşitlikçi sosyal yapıda bir birimlik azalma*- büyümede 0.154 birimlik bir azalma gerçekleştirdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer yandan fiziki sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 0.782 birimlik bir artış gösterdiği, ticari açıklık miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 0.106 birimlik bir artış sağladığı ve beşeri sermaye miktarında meydana gelen bir birimlik artışın büyümede 0.618 birim artış sağladığı görülmektedir.

Toplumsal çatışmalarda ve anlaşmazlıklarda meydana gelen bir artış toplumda sosyal uyumu azaltmakta ve ekonomik büyüme sürecinin olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla analiz sonuçlarda gözlemlenen çatışma ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişki, çatışmaların olduğu sosyal uyumu az olan toplumlarda ekonomik ve sosyal maliyetlerin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Sonuçlarda sivil katılım değişkeninin pozitif ve anlamlı

çıkması, toplumdaki bireylerin işgücüne katılımının -sivil ve toplumsal hayata katılımının temsilcisi olarak- yüksek olmasının ekonomik büyümeye katkı sağladığı anlamına gelmektedir. Bireyler işgücüne- bunun yanı sıra eğitim hayatına, sivil ve toplumsal faaliyetlere- katılarak topluma daha kolay entegre olabilmekte ve sosyal ağlarını genişletebilmektedir. Böylece hem kendisi ekonomik ve sosyal fayda sağlayabilmekte, hem de verimlilik ve sosyal yapı açısından ülkenin ekonomik performansına katkıda bulunmaktadır. Diğer yandan sonuçlarda sosyal yapı değişkeni anlamlı ve negatif çıkmıştır. Bu durum sosyal yapıyı temsil eden gelir eşitsizliğinin azalması ile sosyal sermayenin ekonomik büyümeye katkı sağladığını ifade etmektedir.

Tablo 4.20’de verilen sonuçlar, ülkelerin ekonomik büyüme süreçlerinde fiziksel sermaye, beşeri sermaye, ticari açıklık gibi ekonomik faktörlerle birlikte, sosyal sermayeyi temsil eden sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı gibi sosyal faktörlerin de etkili olduğunu ifade etmektedir. Ülkeler daha çok fiziksel ve beşeri sermaye birikimi sağlayıp, ticari açıklık düzeyini artırdığında daha yüksek ekonomik büyüme oranlarına ulaşacaktır. Diğer yandan toplumsal çatışmaların daha az, dolayısıyla toplumun sosyal uyum düzeyinin yüksek olduğu; toplumdaki sivil katılım düzeyinin fazla olduğu ve ekonomik ve sosyal açıdan daha eşit bir sosyal yapının mevcut olduğu ülkelerde sosyal sermayenin yüksek olması ve böylece ekonomik büyümenin de yüksek oranlarda gerçekleşmesi beklenmektedir.

4.4. AB Ülkeleri için Sosyal Sermayenin Yakınsamasının Analizi

Ekonomilerin kişi başına gelir düzeylerinin zaman içinde durağan denge değerine yaklaşma eğiliminde olması olarak tanımlanabilecek yakınsama, yeni makroekonominin en ilgi çeken konularından birini oluşturmaktadır (Sameti, 2010: 1). Neoklasik büyüme modellerinin en önemli çıkarsamalarından birini aynı sermaye düzeyine sahip ülkelerden gelişmişlik düzeyi daha az olan ülkelerin, durağan dengeye ulaşana kadar gelişmiş olanlara göre daha hızlı büyüyeceği ve bunun sonucunda yakınsama gerçekleşeceği düşüncesi oluşturmaktadır (Petraokos ve Artelaris, 2009:221-222). Başka bir deyişle, aynı yapısal özelliklere sahip olan ve yakınsama sonucunda aynı düzeydeki durağan denge düzeyine ulaşacak olan ekonomilerden başlangıçta daha düşük kişi başına sermaye düzeyine sahip yoksul olanlar, daha yüksek kişi başına sermaye düzeyine sahip, dolayısıyla görece daha

zengin olanlardan daha hızlı büyüyerek aynı durağan denge düzeyine ulaşmakta ve yakınsama gerçekleşmiş olmaktadır.

Ekonomik yakınsamanın kapsamı ülkeler veya bölgeler arasındaki eşitsizliğin azaltılmasıyla ilişkilidir (Apergis vd., 2010:169). Bu kapsamda farklı tahminler üzerinden geliştirilen iki yakınsama teorisi yer almaktadır. İlki kişi başına gelirin durağan dengeye yakınsamasının temel olarak sosyal artan verimler ile fiziksel ve beşeri sermaye arasındaki işbirliği ile ilişkilendiren neoklasik büyüme teorisi iken (Solow, 1956; Mankiw vd., 1992), diğeri ise yakınsamanın emek, sermaye ve teknolojik yenilik birikimine bağlı olduğu içsel büyüme teorisidir (Romer, 1986; Lucas, 1988).

Neoklasik büyüme teorisinin temel modelleri (Solow, 1956, Mankiw vd., 1992) farklı ekonomilerin kişi başına gelir düzeylerinin ölçüğe göre azalan getiriler kanununa veya emek verimliliğine bağlı olarak uzun dönemde durağan denge düzeyine yakınsayacağını belirtmektedir. Başka bir ifadeyle, yakınsama hipotezi ülkeler arası kişi başına gelir düzeyinin zaman içinde yakınsayacağını ifade etmektedir. Bu gelir yakınsaması kişi başına GDP büyüme oranı ile başlangıç kişi başına GDP düzeyi arasındaki negatif ilişkinin bir çıktısıdır. Hem dışsal hem içsel büyüme teorileri farklı koşullar altında yakınsama olacağını kabul etmektedir (Qadri ve Waheed, 2013:96).

Yakınsama temel olarak iki soruyu cevaplamayı amaçlamaktadır. Bu soruların ilkinin görece daha yoksul ülkelerin, daha zengin olanlara göre daha hızlı büyüüp büyümediği sorusu oluşturmaktadır. Bu durum, ülkelerin başlangıç kişi başına gelir düzeyi ve büyüme hızı farklılıklarına bağlıdır ve büyüme literatüründe *beta* (β) yakınsama olarak tanımlanmaktadır. Yakınsama ikinci olarak ülkelerin kişi başına gelir dağılımının varyansının zaman içinde azalıp azalmadığı sorusunu cevaplamaya çalışmaktadır. Bu tip yakınsama ise *sigma* (σ) yakınsama olarak tanımlanmakta ve başlangıç durumları yerine standart sapmaları ölçerek gelir dağılımına odaklanmaktadır (Sameti, 2010:1-2).

Beta yakınsama düşük kişi başına gelir düzeyine sahip az gelişmiş ülkelerin, yüksek kişi başına gelir düzeyine sahip gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüme eğiliminde olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Buna göre, daha yoksul ülkeler zaman içinde daha zengin karıştlarına görece daha yüksek büyüme oranlarına

sahip olduğunda, bu ülkeler uzun dönemde diğerlerini yakalayabilmektedir. β yakınsamayı test etmek için (4.40) denklemini tahmin edilmektedir (Rapacki ve Prochniak, 2009:308):

$$\frac{1}{T} [\ln y(T) - \ln y(0)] = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y(0) + \varepsilon_t \quad (4.40)$$

(4.40) nolu eşitlikte $y(T)$ ilgili dönemin son yılında kişi başına GDP düzeyi iken, $y(0)$ başlangıç yılındaki kişi başına GDP düzeyini göstermektedir. α_1 negatif olduğunda β yakınsama ortaya çıkmaktadır.

σ yakınsama ilgili ekonomilerin gelir farklılıklarının zaman içinde azalması durumunda ortaya çıkmaktadır. Gelir farklılıkları ülkelerin GDP'lerinin dağılımının standart sapmasıyla ölçülmektedir. σ yakınsamayı ölçebilmek için aşağıdaki formül kullanılmaktadır:

$$sd(\ln y(t)) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t \quad (4.41)$$

(4.41) nolu denklemde $sd(\ln y(t))$ t yılındaki kişi başına GDP düzeyinin logaritmasının standart sapmasını göstermektedir. α_1 negatif olduğunda σ yakınsama ortaya çıkmaktadır. Standart sapma düzeyinin düşmesi, ülkelerin gelir farklılıkları açıklığının azalmasının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır, bu durum ise gelir dağılımının eşitlenmesi, başka bir ifadeyle σ -yakınsamanın gerçekleştiği anlamına gelmektedir.

Sosyal sermaye birçok sosyal ve ekonomik çıktıyı etkilemektedir, dolayısıyla etkileri ve ekonomik çıktıları kadar zaman içindeki değişiminin izlenmesi de oldukça önemlidir. Literatürde sosyal sermayenin sağlık, ekonomik büyüme, refah düzeyi ve demokrasi başta olmak üzere çeşitli faktörlerle ilişkisi incelenmekte, ancak sosyal sermayenin çeşitli boyutlarının ülkeler arasında ve zaman içindeki değişimi, farklı ülkeler veya bölgeler arasında sosyal sermayenin yakınsaması veya sosyal sermaye eğilimlerinin boyutunun başlangıç düzeylerine bağlı olup olmadığı gibi konulara yeterli şekilde değinilmemektedir (Sarracino ve Mikucka, 2016:1).

Çalışmanın önceki analizlerinde sosyal sermayenin farklı boyutlarının ekonomik büyüme ile pozitif ilişki içerisinde olduğu bulunmuştur. Bu bağlamda neoklasik büyüme teorisinden gelen ve başlangıçta daha yoksul olan ülkelerin diğerlerine göre daha kalıcı büyüme deneyimlediğinin varsayıldığı β -yakınsama

kullanılarak, ülkelerin başlangıç sosyal sermaye düzeyinin sosyal sermayenin gelecek dönem eğilimlerini etkileyip etkilemediğinin ve düşük sosyal sermaye düzeyinin kalıcı büyümeyi engelleyip engellemediğinin sorgulanabilmesi mümkündür. Özellikle başlangıçta daha düşük sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülkelerin zaman içinde görece daha yüksek sosyal sermaye düzeyine ulaşım ulaşamayacağı ve daha güçlü kalıcı büyüme sağlayıp sağlamadığı önemlidir. Bu doğrultuda çalışmanın bu bölümünde amaç, gelir yakınsamasının sosyal sermaye değişkenine uyarlanarak AB ülkelerinde ve Türkiye’de sosyal sermaye değişkeninde yakınsama olup olmadığının ampirik olarak test edilmesidir. 28 AB ülkesi ve Türkiye için 1990-2014 döneminde sosyal sermayenin farklı bileşenleri kullanılarak sosyal sermayenin zaman içinde ve farklı ülkelerde nasıl bir gelişim eğilimi izlediği, başlangıç sosyal sermayesi düşük olan ülkelerin zaman içinde başlangıç sosyal sermayesi yüksek olan ülkeleri yakalayıp yakalayamayacağı ve başlangıç sosyal sermaye düzeyinin sosyal sermayenin gelişimini nasıl etkilediği incelenmektedir. Bu sürecin ortaya konulması, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisinin dinamiklerini göstermesi bakımından önemlidir. Bu amaçla sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek için çalışmada kullanılan modellerde ele alınan sosyal sermaye bileşenleri olan sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenlerinden faydalanılmıştır. Sosyal sermayenin yakınsamasını ölçmek amacıyla β -yakınsamanın gelir için kullanılan formülizasyonunun sosyal sermayeye uyarlandığı aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır:

$$GSC_j = \alpha_0 + \alpha_1 SC_{j,t=0} + \varepsilon_{jt} \quad (4.42)$$

(4.42) nolu eşitlikte j ülke sayısını gösteriyorken, eşitliğin sol tarafı sosyal sermaye göstergelerinin ilgili dönem içindeki büyüme oranını, $SC_{j,t=0}$ sosyal sermaye göstergelerinin ilgili dönem başlangıç düzeylerini, α_0 sabit değişkeni ve α_1 yakınsama katsayısını ifade etmektedir. α_1 katsayısının negatif ve anlamlı olması, sosyal sermayenin başlangıç sosyal sermaye stoku düşük olan ülkelerde başlangıç sosyal sermaye stoku yüksek olan ülkelere göre daha hızlı büyüyeceği anlamına gelmektedir. Bu durumun değerlendirilmesi, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi göz önüne alındığında ülkelerin hangi değişken ve hangi bileşen üzerinden uygulayabileceği politikalara karar verebilmesi açısından önemlidir.

Ekonomik ve sosyal yapı olarak genel olarak benzer özelliklere sahip Avrupa Birliği ülkeleri ekonomik ve politik birlikteliğe rağmen heterojen özellikler gösterebilmektedir. Literatürde sosyal sermaye kavramını Avrupa ülkeleri için inceleyen pek çok çalışma sosyal sermaye düzeyinin ve eğilimlerinin ülkeler ve hatta ülkelerin bölgeleri arasında farklılaştığını ortaya koyan sonuçlara ulaşmıştır. Buradan hareketle çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye yakınsaması incelenirken, ülkeler sosyal sermayesi görece düşük ve yüksek olanlar şeklinde gruplandırılmıştır. Analizde ele alınan Avrupa ülkelerinin gruplandırması yapılırken her bir sosyal sermaye göstergesi için (sosyal yapı, sivil katılım ve sosyal uyum) ülkeler arasında sıralama yapılmış ve belirlenen eşik değerlerine göre ülkeler sosyal sermaye düzeyi görece düşük ve görece yüksek olanlar olarak sınıflandırılmıştır. Tablo 4.21 analizde ele alınan sosyal sermaye göstergelerine göre Avrupa ülkelerinin sıralamasını göstermektedir:

Tablo 4.21: Avrupa Ülkeleri Sosyal Sermaye Sınıflandırması

	Sosyal Sermaye Göstergeleri					
	Sosyal Yapı		Sivil Katılım		Sosyal Uyum	
<i>Sosyal Sermayesi Görece Yüksek Ülkeler</i>	<i>Slovenya</i>	<i>Belçika</i>	<i>Danimarka</i>	<i>Romanya</i>	<i>Finlandiya</i>	<i>Slovakya</i>
	<i>Slovakya</i>	<i>Hollanda</i>	<i>Bulgaristan</i>	<i>Hollanda</i>	<i>Almanya</i>	<i>Slovenya</i>
	<i>Çek Cumhuriyeti</i>	<i>Danimarka</i>	<i>Çek Cumhuriyeti</i>	<i>Yunanistan</i>	<i>Birleşik Krallık</i>	<i>Çek Cumhuriyeti</i>
	<i>Finlandiya</i>	<i>Avusturya</i>	<i>Macaristan</i>		<i>Avusturya</i>	<i>İrlanda</i>
	<i>İsveç</i>	<i>Macaristan</i>	<i>Avusturya</i>	<i>İspanya</i>	<i>Macaristan</i>	<i>İsveç</i>
	<i>Polonya</i>	<i>Hrvatistan</i>	<i>Belçika</i>	<i>İtalya</i>	<i>Hollanda</i>	
	<i>İrlanda</i>	<i>Birleşik Krallık</i>	<i>Birleşik Krallık</i>	<i>Portekiz</i>	<i>Danimarka</i>	
	<i>Fransa</i>		<i>İsveç</i>	<i>Fransa</i>	<i>Belçika</i>	
	<i>Almanya</i>		<i>Almanya</i>	<i>Türkiye</i>	<i>Fransa</i>	
<i>Sosyal Sermayesi Görece Düşük Ülkeler</i>	<i>Estonya</i>	<i>Litvanya</i>	<i>Malta</i>	<i>İrlanda</i>	<i>G. Kıbrıs</i>	<i>Letonya</i>
	<i>G. Kıbrıs</i>	<i>Letonya</i>	<i>Lüksemburg</i>	<i>Slovakya</i>	<i>Polonya</i>	<i>Litvanya</i>
	<i>Malta</i>	<i>İtalya</i>	<i>Polonya</i>	<i>Finlandiya</i>	<i>Yunanistan</i>	<i>Estonya</i>
	<i>Lüksemburg</i>	<i>İspanya</i>	<i>Estonya</i>	<i>G. Kıbrıs</i>	<i>Bulgaristan</i>	<i>Romanya</i>
	<i>Romanya</i>	<i>Bulgaristan</i>	<i>Litvanya</i>		<i>Türkiye</i>	
	<i>Portekiz</i>	<i>Türkiye</i>	<i>Letonya</i>		<i>Malta</i>	
	<i>Yunanistan</i>		<i>Hrvatistan</i>		<i>Lüksemburg</i>	
					<i>Portekiz</i>	

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Avrupa ülkelerini inceleyen çalışmalar İskandinav ve Batı Avrupa ülkelerinin sosyal sermaye bileşenlerinin geneli itibariyle daha yüksek seviyelerde olduğunu, Güney ve Doğu Avrupa ülkelerinin ise görece daha düşük sosyal sermaye seviyesine sahip olduğunu göstermektedir (Oorschot vd., 2006: 150). Bu nedenle, İskandinavya bölgesi Avrupa ülkeleri arasında genel olarak yüksek sosyal sermayeye sahip olan ülkeler olarak tanımlanmaktadır (Bartkowski ve Jasinska-Kania, 2004; Stromsnes ve Wollebaek, 2006; Oorschot, 2006; Pichler ve Wallace, 2007; Adam, 2008). Benzer şekilde Batı Avrupa bölgeleri Doğu Avrupa bölgelerine göre, görece daha yüksek sosyal sermayeye sahiptir (Oorschot, 2006; Adam, 2008; Sarracino, 2010). Literatürde yapılan kimi çalışmalar ise (Putnam, 1990; Firdmuc ve Gerxhani, 2004; Bartkowski ve Jasinska-Kania, 2004; Morales, 2004; Dekker ve Broek, 2005; Letki ve Evans, 2005; Oorschot, 2006) Güney ve Doğu Avrupa ülkelerinin ise görece daha düşük sosyal sermaye olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bağlamda literatürde yapılan çalışmalarda ulaşılan sonuçların, Tablo 4.21’de yapılan gruplandırmayı desteklediği görülmektedir.

Tablo 4.21’de sosyal sermaye düzeylerine göre yapılan ülke gruplandırması, Dünya Bankası tarafından yapılan ülke gelir sınıflandırması ile uyum göstermektedir. Çalışmada ele alınan AB ülkelerinin Dünya Bankası gelir sınıflandırmasında genel olarak yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyinde yer aldığı görülmektedir (WB List of Economies, 2016). Sosyal sermaye açısından incelendiğinde sosyal sermayenin görece yüksek olduğu ülkeler genel olarak yüksek gelirli ülkeler iken, görece daha düşük sosyal sermayeye sahip olan ülkelerin üst orta gelir grubunda yer aldığı görülmektedir.

Sosyal sermayenin zaman içindeki gelişimi ve özellikle modern toplumlarda erozyona uğrama ihtimali literatürde üzerinde durulan bir konu değildir. Ülkelerin sahip oldukları sosyal sermayelerinin zaman içindeki trendlerinin *-eğilimleri-* nasıl olduğuna ilişkin analizler kısıtlıdır. Bu bağlamda çalışmanın sosyal sermayenin yakınsamasının analiz edildiği bu bölümünde literatürdeki bu eksikliklerin giderilmesine yöneliktir. Çalışmada sosyal sermayenin yakınsaması incelenerek bir anlamda sosyal sermaye göstergelerinin zaman içindeki eğilimleri, patika *-izlek-* bağımlılıkları (*path dependency*) analiz edilmektedir. Böylelikle sosyal sermayenin farklı bileşenlerinin trendlerinin *-eğilimleri-* başlangıç sosyal sermaye düzeyi ile nasıl ilişkili olduğu ve başlangıçtaki düşük düzeyli sosyal

sermaye düzeyinin sosyal sermaye büyümesini, dolayısıyla kalıcı ekonomik büyümeyi engelleyip engellemediği ortaya konulabilmektedir. Bu bağlamda Sarracino ve Mikucka'nın (2016) izlemiş oldukları yöntem kullanılarak, ülkelere özgü trendleri tahmin etmek için sosyal sermaye bileşenleri 1990-2014 yıllarını içeren bir zaman değişkeni ile (*TIME TREND*) ilişkilendirilmektedir (Sarracino ve Mikucka, 2016:10):

$$SC_i = \theta + \beta TIME_i + \varepsilon_i \quad (4.43)$$

TIME değişkeninin katsayısı β , sosyal sermayenin her bir ülke için gözlemlenen dönem boyunca ortalama yıllık değişimini göstermektedir ve bu değerler ülkelere özgü sosyal sermaye trendlerinin ölçüsüdür. Bu bağlamda çalışmada ele alınan sosyal sermaye bileşenlerinin -sosyal uyum, sosyal yapı ve sivil katılım- sırasıyla görece yüksek sosyal sermaye düzeyine ve görece düşük sosyal sermaye düzeyine sahip ülkeler için hesaplanan sosyal sermaye trendleri Tablo 4.22'de gösterilmektedir:

Tablo 4.22: Sosyal Sermayenin Trendleri

<i>Ülkeler</i>	<i>Sosyal Sermayesi Görece Yüksek Ülkeler</i>		
	<i>Sosyal Uyum</i>	<i>Sivil Katılım</i>	<i>Sosyal Yapı</i>
<i>Avusturya</i>	-0.103* (0.0145)	0.048* (0.0283)	0.264* (0.0196)
<i>Belçika</i>	0.062*** (0.0038)	0.116** (0.0579)	0.057** (0.0863)
<i>Fransa</i>	0.157* (0.0426)	0.022* (0.0173)	-0.172* (0.0524)
<i>Almanya</i>	0.145* (0.0523)	0.357** (0.0927)	-0.027* (0.0325)
<i>Hollanda</i>	0.094* (0.0186)	-0.023** (0.0759)	0.012** (0.0857)
<i>Birleşik Krallık</i>	0.128** (0.0254)	-0.137* (0.0236)	0.156* (0.0235)
<i>İrlanda</i>	-0.239* (0.1431)	0.258* (0.0159)	-0.345* (0.0326)
<i>Danimarka</i>	-0.115** (0.0175)	0.093* (0.0328)	0.018** (0.0971)
<i>Çek Cumhuriyeti</i>	-0.064* (0.0267)	0.078* (0.0426)	0.025* (0.0238)
<i>Finlandiya</i>	0.081* (0.0148)	0.195** (0.1562)	0.317* (0.4263)
<i>İsveç</i>	0.043** (0.0053)	0.084* (0.0126)	0.409** (0.1267)
<i>Macaristan</i>	-0.075*** (0.0018)	0.048* (0.0257)	-0.327** (0.0856)
<i>Slovakya</i>	-0.687* (0.0342)	0.186** (0.1253)	0.264* (0.0259)

Tablo 4.22: Sosyal Sermayenin Trendleri (devamı)

<i>Sosyal Sermayesi Görece Düşük Ülkeler</i>			
<i>Ülkeler</i>	<i>Sosyal Uyum</i>	<i>Sivil Katılım</i>	<i>Sosyal Yapı</i>
<i>Slovenya</i>	-0.135* (0.0782)	0.276* (0.0237)	0.028* (0.0318)
<i>Hrvatistan</i>	0.035* (0.0357)	-0.091* (0.0195)	-0.065*** (0.0083)
<i>İtalya</i>	0.318* (0.0349)	-0.006*** (0.0062)	0.129* (0.0249)
<i>Malta</i>	-0.431* (0.0215)	-0.395* (0.0581)	-0.209* (0.0238)
<i>Portekiz</i>	-0.016* (0.0156)	-0.495* (0.0627)	-0.318** (0.1429)
<i>Polonya</i>	-0.467* (0.0325)	-0.218** (0.1592)	-0.619* (0.0325)
<i>Estonya</i>	0.052* (0.0168)	-0.068** (0.0865)	-0.025* (0.0069)
<i>Litvanya</i>	0.187*** (0.0054)	-0.075* (0.0419)	0.424* (0.0256)
<i>Letonya</i>	-0.017* (0.0482)	-0.003*** (0.0017)	-0.386* (0.0351)
<i>İspanya</i>	-0.264** (0.1541)	0.425* (0.0863)	0.031* (0.0038)
<i>Türkiye</i>	0.685* (0.0267)	-0.403* (0.0612)	-0.045* (0.0183)
<i>Bulgaristan</i>	-0.287* (0.0138)	-0.012** (0.3251)	0.062** (0.0964)
<i>Lüksemburg</i>	-0.623* (0.0293)	0.126* (0.0156)	-0.523* (0.0428)
<i>Romanya</i>	-0.376* (0.0426)	-0.168* (0.0523)	0.217* (0.0128)
<i>G. Kıbrıs</i>	-0.087* (0.0325)	-0.035* (0.0096)	-0.032* (0.0143)
<i>Yunanistan</i>	-0.483* (0.0245)	0.397* (0.0345)	0.018* (0.0081)

Not: Parantez içindeki değerler değişkenlerin standart hatalarını göstermektedir.

*** %10 düzeyinde, ** %5 düzeyinde ve * %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Analizde ele alınan ülkelerin başlangıç sosyal sermaye düzeyleri ve kullanılan her sosyal sermaye göstergesine ait trendler için iki değişkenli bir korelasyon serisi analizi yapılarak sosyal sermaye yakınsamasına veya diğer bir deyişle sosyal sermaye trendlerinin patika bağımlılığı bilgisine ulaşılmaktadır. Gelir eşitsizliği ile temsil edilen sosyal yapı değişkeni, sosyal uyum ve sivil katılım ile benzer ölçeğe getirilerek her bir sosyal sermaye değişkeni için benzer doğrultuda yakınsama yorumlarının yapılabilmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda ülkelerin sosyal sermaye büyüme oranlarındaki trend üzerinde başlangıç sosyal sermaye düzeylerinin etkili olup olmadığını belirlemek için (4.42) nolu denklem tahmin edilmiştir. Bu denklemde α_0 sabiti, α_1 ise β yakınsamayı ifade etmektedir.

Bu doğrultuda tüm ülkeler ve sosyal sermayenin çalışmada ele alınan bileşenleri için incelenen sosyal sermaye yakınsama sonuçları Tablo 4.23’de gösterilmektedir:

Tablo 4.23: Sosyal Sermayenin Yakınsama Analizi Sonuçları

<i>Sosyal Sermaye Yakınsaması (α_1 katsayısı)</i>						
<i>Sosyal Sermayesi Görece Yüksek Ülkeler</i>						
<i>(Batı Avrupa ve İskandinav Bölgesi)</i>						
<i>Ülkeler</i>	<i>Sosyal Uyum</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>	<i>Sivil Katılım</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>	<i>Sosyal Yapı</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>
<i>Avusturya</i>	-0.3108* (0.0433)	-0.835	0.0455* (0.0034)	0.897	0.3246* (0.1136)	-0.862
<i>Belçika</i>	0.0185*** (0.0055)	-0.762	0.2692** (0.0325)	0.872	0.0687** (0.0165)	-0.903
<i>Fransa</i>	0.8441* (0.0389)	-0.765	0.0249* (0.0015)	0.853	-0.0785* (0.0068)	-0.857
<i>Almanya</i>	0.8325* (0.0652)	-0.864	0.7107** (0.0893)	0.921	-0.0261* (0.0036)	-0.915
<i>Hollanda</i>	0.1085* (0.0089)	-0.803	-0.0112** (0.0013)	0.893	0.0265** (0.0123)	-0.892
<i>Birleşik Krallık</i>	0.2557** (0.0295)	-0.827	-0.1114* (0.0087)	0.954	0.2674* (0.0425)	-0.952
<i>İrlanda</i>	-1.6306* (0.1252)	-0.812	1.3115* (0.999)	0.963	-0.8654* (0.0973)	-0.885
<i>Danimarka</i>	-0.2163** (0.0213)	-0.823	0.0895* (0.0658)	0.925	0.0456** (0.0096)	-0.867
<i>Çek Cumhuriyeti</i>	-0.0168* (0.0013)	-0.738	0.0316* (0.0022)	0.864	0.0328* (0.0052)	-0.971
<i>Finlandiya</i>	0.0394* (0.0027)	-0.812	0.1917** (0.0207)	0.883	0.2368* (0.0318)	-0.965
<i>İsveç</i>	0.0157** (0.0022)	-0.827	0.0131* (0.001)	0.891	1.3218** (0.1984)	-0.956
<i>Macaristan</i>	-0.0941* (0.0072)	-0.702	0.0199* (0.0015)	0.839	-0.2563* (0.0028)	-0.874
<i>Slovakya</i>	-0.0621* (0.0043)	-0.687	0.1425* (0.0107)	0.825	1.964* (0.0985)	-0.879
<i>Slovenya</i>	-0.1788* (0.0125)	-0.673	0.3613* (0.0257)	0.819	0.1875* (0.0365)	-0.862
<i>Hırvatistan</i>	0.0267* (0.0202)	-0.714	-0.0316* (0.0022)	0.876	-0.0135*** (0.0032)	-0.938
<i>İtalya</i>	0.5881* (0.0459)	-0.735	-0.0122*** (0.0025)	0.912	0.1387* (0.0249)	-0.915

Tablo 4.23 Sosyal Sermayenin Yakınsama Analizi Sonuçları (devamı)

<i>Sosyal Sermaye Yakınsaması (α_1 katsayısı)</i>						
<i>Sosyal Sermayesi Görece Düşük Ülkeler</i>						
<i>(Güney ve Doğu Avrupa Bölgeleri)</i>						
<i>Ülkeler</i>	<i>Sosyal Uyum</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>	<i>Sivil Katılım</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>	<i>Sosyal Yapı</i>	<i>Kor. Katsayısı</i>
<i>Malta</i>	-0.7063* (0.0317)	-0.711	-0.6921* (0.0519)	0.891	-0.1658* (0.0264)	-0.945
<i>Portekiz</i>	-0.0549* (0.0046)	-0.786	-1.7197* (0.1323)	0.979	-0.3568** (0.0478)	-0.892
<i>Polonya</i>	-1.0704* (0.0734)	-0.832	-0.1678** (0.0201)	0.934	-2.0067* (0.0326)	-0.926
<i>Estonya</i>	0.0182* (0.0012)	-0.846	-0.0168** (0.0016)	0.928	-0.0685* (0.0051)	-0.864
<i>Litvanya</i>	0.1034*** (0.0189)	-0.685	-0.0524* (0.0395)	0.904	0.5298* (0.0125)	-0.942
<i>Letonya</i>	-0.0943* (0.0061)	-0.793	-0.0095*** (0.0693)	0.865	-0.6458* (0.0096)	-0.908
<i>İspanya</i>	-0.2173** (0.0225)	-0.884	0.5196* (0.0298)	0.893	0.0264** (0.0362)	-0.847
<i>Türkiye</i>	-0.2034* (0.0356)	-0.798	-0.5097* (0.0324)	0.892	-0.4238* (0.0254)	-0.815
<i>Bulgaristan</i>	-0.2569* (0.018)	-0.693	-0.0562* (0.0034)	0.866	0.0176* (0.0012)	-0.849
<i>Lüksemburg</i>	-0.9435* (0.0662)	-0.858	0.1765* (0.0104)	0.925	-0.1008* (0.0159)	-0.915
<i>Romanya</i>	-0.1518* (0.009)	-0.762	-0.1405* (0.0103)	0.918	0.3284* (0.0561)	-0.886
<i>G. Kıbrıs</i>	-0.0648* (0.0047)	-0.871	-0.0129** (0.0012)	0.893	-0.0368* (0.0087)	-0.863
<i>Yunanistan</i>	-0.8027* (0.0562)	-0.869	0.5099* (0.0303)	0.899	2.0084** (0.1568)	-0.951

Not: Parantez içindeki değerler değişkenlerin standart hatalarını göstermektedir.

*** %10 düzeyinde, ** %5 düzeyinde ve * %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Çalışmada analizi yapılan sosyal sermaye yakınsamasının varlığı durumunda, yakınsamanın olduğu sosyal sermaye göstergesinin zaman geçtikçe görece yüksek sosyal sermaye düzeyini yakalaması ve ekonominin gelirini olumlu olarak etkilemesi beklenmektedir. Dolayısıyla ülkelerin yakınsama görülen sosyal sermaye göstergelerini belirleyerek, bu faktörleri artırıcı politikalar izlemesi ekonomik performans açısından oldukça önemlidir.

Tablo 4.23’de yakınsama analizi sonuçları ve sosyal sermaye göstergeleri olan sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenleri ile kişi başına gelir düzeyleri arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon katsayıları yer almaktadır.

Değişkenler arasında doğrusal ilişkinin olup olmadığını *-başka bir ifadeyle ele alınan değişkenlerden birinde meydana gelen değişikliklerin diğer bir değişkeni etkileyip etkilemediğini-* ve varsa ilişkinin boyutunu gösteren korelasyon katsayısı, *-1 ile +1* arasında değer almaktadır. Negatif bir değer negatif yönlü bir ilişkiyi ortaya koyarken, pozitif bir değer pozitif yönlü bir ilişkiyi işaret etmektedir. *-1* veya *+1* değeri alan bir korelasyon katsayısı değişkenler arasında var olan mükemmel (*ya da tam*) ilişki anlamına gelmektedir. Tablo 4.23’de verilen korelasyon sonuçları ekonomik büyümeyi temsil eden kişi başına gelir düzeyi ile sosyal sermayeyi temsil eden sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı arasındaki sırasıyla negatif, pozitif ve negatif ilişkiyi destekler sonuçlar sunmaktadır. Korelasyon katsayıları genel olarak yüksek düzeyli ilişki ya da güçlü ilişkiyi işaret eden aralıkta (*0.7 ve üzeri*) yer almaktadır. Bu bağlamda sosyal sermaye ve ekonomik büyüme değişkenlerinin birlikte hareket ettiği *-literatürle ve analiz sonuçlarıyla uyumlu olarak-* söylenebilmektedir. Sosyal sermaye göstergeleri incelendiğinde korelasyon katsayıları itibariyle sosyal yapı ve sivil katılım ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin, görece sosyal uyum ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiden daha güçlü olduğu görülmektedir.

Tablo 4.23’deki sonuçlar incelendiğinde, sosyal sermayenin yakınsamasının ülkeden ülkeye ve aynı ülke için farklı sosyal sermaye göstergelerinde farklılaşabildiği görülmektedir. Sosyal sermayesi görece yüksek Batı Avrupa ve İskandinav ülkeleri için sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı göstergeleri için yer yer negatif eğilim görülmekle birlikte, göstergelerin bu ülkeler için genel anlamda pozitif işaretli olduğu, benzer şekilde görece daha düşük sosyal sermayeye sahip olan Güney ve Doğu Avrupa ülkelerinde ise sosyal sermaye göstergelerinin genel olarak negatif işaretli olduğu görülmektedir. Bu bağlamda farklı göstergeler ve farklı ülkeler için farklı sonuçlara ulaşılmakla birlikte, sosyal sermayesi düşük olan ülkelerde sosyal sermaye düzeyinin zaman içinde daha yüksek sosyal sermaye düzeyine yakınsayacağına ilişkin literatürü destekleyici sonuçlar elde edildiği söylenebilmektedir.

Tablo 4.23’de sosyal sermayesi yüksek Batı Avrupa ve İskandinav ülkelerine bakıldığında, Belçika, Finlandiya ve İsveç için seçilen sosyal sermaye göstergelerinin tümünün pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Bunun dışında kalan diğer ülkeler için farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre sosyal uyum

değişkeni için 16 ülkeden 7 tanesi, sivil katılım değişkeni için 16 ülkeden 4 tanesi ve sosyal yapı değişkeni için 16 ülkeden 5 tanesi negatif eğilim göstermektedir. Avusturya, İrlanda, Danimarka, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovakya ve Slovenya için sosyal uyum değişkeni negatif sonuçlar verirken, Hollanda, Birleşik Krallık, Hırvatistan ve İtalya için sivil katılım değişkeninin ve son olarak Fransa, Almanya, İrlanda, Macaristan ve Hırvatistan için sosyal yapı değişkeninin negatif olduğu görülmektedir.

Tablo 4.23'de yer alan sosyal sermayesi görece düşük Güney ve Doğu Avrupa ülkelerine ilişkin sonuçlar değerlendirildiğinde, Malta, Portekiz, Polonya ve Güney Kıbrıs için analizde seçilen tüm sosyal sermaye göstergelerinin negatif işaretli olduğu görülmektedir. Sosyal uyum 13 ülkenin 11 tanesinde ve sivil katılım değişkeni için 13 ülkenin 10 tanesinde negatif eğilim görülürken, sosyal yapı değişkeninde 13 ülkeden 8 tanesi için negatif sonuçlara ulaşılmıştır. Bu durum çalışmaya konu ülkelere farklı sosyal sermaye göstergeleri için genel anlamda sosyal sermaye yakınsamasının gerçekleştiği, sosyal sermaye göstergelerinden sosyal yapı için görece daha az yakınsama gözlemlendiği anlamına gelmektedir. Bu sonuçlara göre, sosyal sermaye yakınsaması olan ülkeler bir anlamda Antoci vd.'nin (2007) bahsettiği sosyal sermaye yoksulluk tuzağına düşmemekte (Sarracino ve Mikucka, 2016:22) ve ekonomik performanslarını geliştirmek için sosyal sermaye faktörünü kullanabilmektedir.

Tablo 4.23'de verilen sonuçlara göre, Malta, Portekiz, Polonya, Letonya, İspanya, Türkiye, Bulgaristan, Lüksemburg, Romanya, Güney Kıbrıs ve Yunanistan için ele alınan dönemde sosyal uyum ile temsil edilen sosyal sermaye düzeyi zaman içinde görece daha yüksek olan sosyal sermaye düzeyine yakınsamaktadır. Toplumsal çatışma endeksi ile ölçülen sosyal uyum değişkeninde yakınsamanın gerçekleşmesi, bu ülkelerin toplumsal çatışmaları ve anlaşmazlıkları azaltarak sosyal olarak daha uyumlu bir toplum sağlamaya yönelik politikalar izlemeleri gerektiği anlamına gelmektedir. Böylelikle ulaşılan daha yüksek sosyal sermaye düzeyinin ekonominin gelirine katkı sağlamasına olanak tanınmaktadır.

Sivil katılım değişkenine ilişkin yakınsama sonuçları, ele alınan dönemde Malta, Portekiz, Polonya, Estonya, Litvanya, Letonya, Türkiye, Bulgaristan, Romanya ve Güney Kıbrıs için sosyal sermaye yakınsamasının gerçekleştiğini

göstermektedir. Sosyal uyum değişkenine benzer şekilde, bu ülkelerin işgücüne katılımı artırarak daha yüksek bir sivil katılım sağlaması, daha yüksek sosyal sermaye düzeyini yakalayabileceğini ifade etmektedir. Bu bakımdan bu ülkelerin hükümetleri işgücüne katılımı artırmaya yönelik politikalarla ekonomik performansa katkı sağlayabilecektir.

Gelir eşitsizliği ile temsil edilen sosyal yapı değişkeni ele alınan analiz döneminde Malta, Portekiz, Polonya, Estonya, Türkiye, Lüksemburg ve Güney Kıbrıs için zaman içinde yakınsama göstermektedir. Buna göre, bu ülkelerin gelir eşitsizliğini azaltmaya yönelik izleyecekleri politikalar sosyal yapı ile temsil edilen sosyal sermayenin, daha yüksek sosyal sermaye düzeyini yakalamalarını sağlayacaktır. Bu durum başlangıçta düşük sosyal sermayeye sahip olmalarının bu ülkeler için dezavantajlı bir durumdan çıkarak, ekonomik gelişimin artırılmasına yönelik bir politika aracı olabileceği anlamına gelmektedir.

Sosyal sermaye göstergelerinde yakınsamanın olmasının yanı sıra, yakınsama oranlarına göre ülkelerin sosyal sermaye artırmaya yönelik en uygun politika tercihlerinde bulunması da önemlidir. Tablo 4.23’de verilen sosyal sermayesi görece düşük olan Güney ve Doğu Avrupa ülkelerinin yakınsama sonuçlarına göre, sosyal sermaye göstergeleri olan sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenlerinde farklı oranlarda yakınsama görülmektedir.

Tablo 4.23’de Malta, Polonya, Letonya, İspanya, Bulgaristan, Lüksemburg, Romanya, Güney Kıbrıs ve Yunanistan için seçili sosyal sermaye göstergelerinden sosyal uyumun görece daha geride olduğu gözlemlenmektedir. Dolayısıyla sosyal uyumda sivil katılım ve sosyal yapı değişkenlerine oranla daha hızlı bir yakınsama olması beklenmektedir. Bu bağlamda ekonomik büyüme sürecine sosyal sermayenin katkısı göz önünde bulundurulduğunda, bu ülkelerin politika belirlerken çalışmanın konusu olan üç sosyal sermaye göstergesi arasından sosyal uyumu geliştirmeye yönelik politikalar geliştirerek ekonomik performanslarına daha fazla katkı sağlamaları mümkün görünmektedir. Bu ülkelerin toplumun en küçük biriminde dahi var olabilecek çatışmaları, farklı etnik, ırk ve görüşlere karşı oluşabilecek ayrımcı sosyal, ekonomik ve demokratik uygulamaları en aza indirmesi, toplumdaki her bireyin veya grubun topluma daha kolay entegre olabilmesini sağlayacaktır. Bu durum sosyal olarak daha uyumlu bir toplumun oluşmasına zemin hazırlayacak ve böylece azalan ekonomik

ve sosyal maliyetler sayesinde sosyal sermaye birikimi oluşturularak daha fazla ekonomik gelişme sağlanabilecektir.

Tablo 4.23’de görülen sonuçlar, Portekiz, Estonya ve Litvanya için seçili sosyal sermaye göstergelerinden sivil katılım değişkeninin görece daha hızlı yakınsadığını göstermektedir. Bu bilgiler ekseninde, bu ülkelerin belirleyeceği sosyal sermaye birikimi sağlamaya yönelik ekonomi politikaları içerisinde sivil katılıma görece ağırlık verilmesi gerektiği söylenebilmektedir. Toplumun her kesiminin eğitim hakkından faydalanabilmesini sağlayacak politikalarla eğitim hayatına katılımı arttırarak, toplumdaki her bireyin ve grubun demokratik karar alma sürecine ve toplumsal faaliyetlere katılımını (oy kullanma, siyasi partilere üyelik, kan bağı vb. gönüllü organizasyonlara katılım vb.) arttırmaya yönelik politikalar belirleyerek, işgücüne katılımı ve kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını sağlayacak uygulamalar geliştirilerek, sosyal ve ekonomik hayata daha fazla entegre olabilen bir toplum oluşturulabilecektir. Böylece ekonomik ve sosyal anlamda daha fazla etkileşim içinde olan bireyler ve gruplar, bilgi edinme ve işlem maliyetleri gibi ekonomik ve sosyal maliyetlerin azalmasını ve sosyal ağların genişlemesini sağlayarak sosyal ve ekonomik verimliliğe ve ekonomik performansın gelişimine katkıda bulunacaktır.

Görece düşük sosyal sermaye düzeyine sahip, üst orta gelir seviyesinde bir ülke olan Türkiye için ulaşılan sosyal sermaye yakınsama sonuçları üç sosyal sermaye göstergesi için farklı sonuçlar göstermektedir. Buna göre, sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenleri için yakınsama gözlemlenmekle birlikte, her sosyal sermaye göstergesi için yakınsama farklı düzeyde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda Türkiye’nin sosyal sermaye birikimi sağlamaya yönelik izleyeceği politikalar belirlerken, öncelikli olarak sosyal yapıyı geliştirmeye *-bu çalışma için gelir eşitsizliğini azaltmaya-* ve ardından sivil katılımı ve sosyal uyumu arttırmaya *-bu çalışma için sırasıyla işgücüne katılımı arttırmaya ve toplumsal çatışmaları azaltmaya-* yönelik politikalar tercih etmesinin daha hızlı sosyal sermaye birikimi sağlaması beklenmektedir. Türkiye’nin bir yandan gelir eşitsizliğini azaltmaya *-ekonomik ve sosyal anlamda daha eşitlikçi bir toplum oluşturmaya-* yönelik uygulayacağı politikalar, diğer yandan sivil katılımı ve sosyal uyumu arttırmaya yönelik politikalarla desteklendiği takdirde sosyal sermaye birikimi artacaktır. Sosyal sermaye birikiminde sağlanan artış, fiziksel sermaye, beşeri sermaye gibi

ekonomik faktörlerle birlikte ülkenin ekonomik büyüme sürecini olumlu etkileyecektir.

Toplumda bir yanda gelir eşitliğinin azalmasıyla ekonomik ve sosyal toplumsal eşitlik algısının bozulması; diğer yandan toplumda görülen gruplaşmanın, sosyal çatışmanın ve şiddetin, farklı etnik, ırk ve gruplardan olanlara karşı güvenin ve hoşgörünün azalmasıyla birlikte sosyal uyumunun olumsuz etkilenmesi ve sosyal uyum düzeyindeki azalması, öncelikli olarak ülkelerin sosyal sermaye düzeylerini etkilemektedir. Ayrıca bu durum, sosyal sermaye kanalıyla ekonomik büyümeye de olumsuz yansıyabilmektedir. Dolayısıyla ekonomik faktörlerde olumlu gelişmeler gerçekleşse dahi sosyal faktörlerdeki olumsuz gelişmeler ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilmektedir. Bu bakımdan ekonomik büyümede sürdürülebilirliğin sağlanması için ekonomik gelişmelerin sosyal gelişmelerle birlikte desteklenmesi oldukça önemlidir.



SONUÇ

Makroekonominin temellerinin atıldığı 18.yy'dan itibaren ekonomistlerin her dönemde en çok tartıştığı konulardan biri olan ekonomik büyüme kavramı, küreselleşmenin bir sonucu olarak artan ekonomik ve sosyal rekabet ile birlikte, günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için öncelik arz eden sosyal ve ekonomik anlamda önemli bir konu olmaya devam etmektedir. Bireylerin taleplerini karşılayabilecek mal ve hizmetlerin üretilmesi, ihtiyaç duyulan kaynakların sahipliği ve bu kaynakların miktarının ve üretim kapasitesinin artırılması sonucu toplumsal refah düzeyinin artırılmasını amaçlayan farklı gelişmişlik düzeyindeki her ekonominin öncelikli politika hedeflerinden birini ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi oluşturmaktadır.

Temelleri Adam Smith ile birlikte klasik iktisada kadar dayandırılabilen ekonomik büyüme; klasik görüşte emek, doğal kaynaklar ve fiziksel sermaye gibi üretim faktörlerinin miktarında ve/veya bu faktörlerin verimliliğinde meydana gelen artışlarla açıklanmaktadır. 1930'lu yıllarda klasik görüşün savunduğu düşüncelerin uygulamada gerçekleşmediğine dair eleştirilerle birlikte, ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik farklı yaklaşımlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu bağlamda ortaya çıkan neoklasik ve içsel büyüme modelleri ekonomik büyümeyi emek, tasarruf oranı, fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve teknolojik ilerleme gibi faktörlerle açıklamaktadır.

Büyüme literatürünün son 30 yıllık döneminde ekonomik büyümeyi açıklamaya yönelik yapılan kuramsal ve ampirik çalışmalar ise, daha önce ortaya konulan modellerin ekonomik büyümenin açıklanmasında kurumların ve tarihi süreçlerin katkısının analizlere dahil edilmemesini eleştirmekte ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi yeterince açıklayamadığını ifade etmektedir. Bu yetersizlik nedeniyle 1980'li yılların sonlarında ekonomik büyümenin açıklanmasında ekonomik faktörlerin yanı sıra sosyal ve kültürel faktörlerin de önemini ortaya koyan yaklaşımlar geliştirilmiştir. 1990'lı yılların başından itibaren yapılan bu çalışmalar kapsamında ortaya çıkan sosyal sermaye yaklaşımı, ekonomik büyümenin ülkelerin sahip oldukları sermaye düzeyleri kapsamında açıklanması durumunda, bunun sadece ekonomik, fiziksel ve beşeri sermaye ile değil, aynı zamanda sosyal sermaye ile de

açıklanması gerektiğine dikkat çekmektedir. Buna göre sosyal sermaye kavramı ekonomik büyümenin açıklanmasındaki kayıp halka olarak ele alınabilmektedir.

Sosyal bilimlerin pek çoğunun ilgi alanına girmesi ve disiplinler arası özelliği nedeniyle farklı çerçevelerde ele alınmasının bir sonucu olarak ortak bir tanımlanamayan sosyal sermaye kavramının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Kapsamı itibariyle siyaset biliminden sosyolojiye, sağlıktan ülkelerin ekonomik verimliliklerine uzanan araştırmaları içeren ve farklı disiplinlerde farklı yönleriyle ele alınan bir konu olan sosyal sermaye, 1970'li yıllardan itibaren ekonomistlerin ilgisini çekmeye başlamıştır. Özellikle son yıllarda ekonomistler sosyal sermaye kavramının politika seçenekleri geliştirme konusunda katkısının artmaya başladığının üzerinde durmaktadırlar. Bu bakımdan sosyal sermaye, hem merkezi hem yerel hükümetler açısından ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirme konusunda ilgi çekici bir kavram haline gelmiştir.

Sosyal sermaye toplam faktör verimliliğini artıran bir kaynak olarak görülmektedir. Ülkelerin toplam faktör verimliliğindeki farklar sosyal sermaye donanımlarından kaynaklanabilmektedir ve uzun dönemde aynı düzeyde kalabilmektedir. Bu bakımdan reel gelir düzeylerindeki farkları açıklamak için sosyal sermaye farklılıkları kullanılabilir. Daha iyi ekonomik performans sağlayan ülke ve bölgelerin, genellikle kamu malları ve bilgi akışını sağlayan her türlü kurum ve organizasyonu içeren sosyal ağlar bakımından yoğun olan yerler olduğu ifade edilmektedir. Bu durum daha iyi ekonomik performans üzerinde sosyal sermayenin ekonomik yönünün katkı sağladığı düşüncesini ortaya koymaktadır. Yapılan çalışmalar sosyal sermayesi yüksek toplumların daha demokratik olduğunu ve sivil kültürün bu toplumlarda daha gelişmiş olduğunu göstermektedir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda serbest piyasanın gerektirdiği ekonomik kurumların gelişmiş olduğu ve yolsuzluk düzeyinin düşük olduğu gözlemlenmektedir.

Genel olarak tanımlı güven, normlar, iletişim ve ilişkiler kavramlarıyla yapılan sosyal sermaye (Redondo, 2005: 2), tanımına benzer şekilde ölçümü konusunda da fikir birliği sağlanabilen bir kavram değildir. Sosyal sermaye tek bir gösterge ile temsil edilebileceği gibi, farklı temsilcilerle de analiz edilebilmektedir.

Literatürde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü ve boyutunu incelemeye yönelik yapılan pek çok çalışma bulunmakta ve bu çalışmalar sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini güven, sosyal normlar, sosyal ağlar gibi kavramlar üzerinden incelemektedir. Literatürde güven sosyal sermayeyi temsilen en çok kullanılan göstergedir. Yapılan çalışmaların sonuçları güven dışında sosyal normlar, sosyal ağlar, toplumsal katılım, politik ve sosyal göstergeler ile de temsil edilen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülke ve bölgelerde kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılanın daha yüksek olması ve daha hızlı ekonomik büyümeye ulaşılması beklenmektedir.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen bu çalışmada, sosyal sermayenin önemi üzerinde durulmakta ve sosyal sermaye ve ekonomik büyüme konusu teorik ve ampirik olarak irdelenmektedir. Diğer çalışmalardan farklı olarak sosyal sermayenin tek bir boyutuna odaklanmak yerine farklı boyutlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz eden çalışmada, genel olarak sosyal sermayede gerçekleşen pozitif gelişmenin büyümeye olumlu katkı yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde sosyal sermayenin en önemli göstergesi olan genel güven düzeyinin yanı sıra, çalışmada sosyal sermayenin sosyal entegrasyonu sağlayan, güven dışındaki sosyal ağlar, sosyal normlar, sosyal yapı ve sivil katılım boyutlarına da yer verilmiştir. Böylece disiplinlerarası özelliğe sahip bir kavram olarak nitelendirilebilecek sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin sosyal sermayenin farklı boyutları açısından incelenmesi sağlanmış ve sosyal sermayenin farklı boyutlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin farklılaşıp farklılaşmadığı değerlendirilmiştir. 28 AB ülkesi ve Türkiye için, 1980-2014 ve 1990-2014 dönemlerinde sosyal sermayeyi temsil eden boyutlara ait göstergelerin birlikte ve ayrı ayrı analiz edildiği çalışmanın sonuçları, sosyal sermayenin ele alınan her bir boyutunun ekonomik büyümeye olumlu katkı yaptığını göstermektedir. Çalışmanın sonuçları, literatüre göre ekonomik büyümeyi etkilemesi beklenen fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve ticari açıklık gibi makroekonomik değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin, literatürle uyumlu olarak pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sosyal bütünleşmeyi işaret eden güven, sosyal uyum (*çalışma*

endeksi), sosyal yapı (*gelir eşitsizliği*) ve sivil katılım (*işgücüne katılım oranı*) gibi sosyal sermayenin farklı boyutları ekonomik büyüme üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Ülkeler daha çok fiziksel ve beşeri sermaye birikimi sağlayıp, ticari açıklık düzeyini artırdığında daha yüksek ekonomik büyüme oranlarına ulaşacaktır. Diğer yandan toplumsal çatışmaların daha az, dolayısıyla toplumun sosyal uyum düzeyinin yüksek olduğu; toplumdaki sivil katılım düzeyinin fazla olduğu ve ekonomik ve sosyal açıdan daha eşit bir sosyal yapının mevcut olduğu ülkelerde sosyal sermayenin yüksek olması ve böylece ekonomik büyümenin de yüksek oranlarda gerçekleşmesi beklenmektedir.

Sosyal sermaye birçok sosyal ve ekonomik çıktıyı etkilemektedir, dolayısıyla etkileri ve ekonomik çıktıları kadar zaman içindeki değişiminin izlenmesi de oldukça önemlidir. Literatürde sosyal sermayenin sağlık, ekonomik büyüme, refah düzeyi ve demokrasi başta olmak üzere çeşitli faktörlerle ilişkisi incelenmekte, ancak sosyal sermayenin çeşitli boyutlarının ülkeler arasında ve zaman içindeki değişimi, sosyal sermayenin yakınsaması veya sosyal sermaye eğilimlerinin boyutunun başlangıç düzeylerine bağlı olup olmadığı gibi konulara yeterli şekilde değinilmemektedir. Bu çerçevede bu çalışmada 28 AB ülkesi ve Türkiye’de, 1990-2014 dönemleri için sosyal sermayenin yakınsaması incelenmiştir. Sosyal sermaye yakınsamasının analiziyle ülkelerin yakınsama görülen sosyal sermaye göstergelerini belirlenmesi oldukça önemlidir; çünkü ülkelerin belirledikleri bu faktörleri artırıcı politikalar izlemesi halinde ekonomik performans bu durumdan olumlu olarak etkilenmektedir. Bu bağlamda yapılan yakınsama analizinin sonucunda farklı göstergeler ve farklı ülkeler için farklı sonuçlara ulaşılmakla birlikte, sosyal sermayesi düşük olan ülkelerin zaman içinde daha yüksek sosyal sermaye düzeyine yakınsayacağına ve daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin ekonomik performanslarını yakalayabileceklerine ilişkin literatürü destekleyici sonuçlar elde edilmiştir. Sosyal sermayesi görece düşük Güney ve Doğu Avrupa ülkelerine ilişkin sonuçlar değerlendirildiğinde, Malta, Portekiz, Polonya ve Güney Kıbrıs için analizde seçilen tüm sosyal sermaye göstergelerinin negatif işaretli olduğu görülmektedir. Sosyal uyum değişkeni için 13 ülkenin 11 tanesinde ve sivil katılım değişkeni için 13 ülkenin 10 tanesinde negatif eğilim *-yakınsama-* görülürken, sosyal yapı değişkeninde 13 ülkeden 8 tanesi için negatif eğilim *-yakınsama-* sonuçlarına

ulaşmıştır. Bu durum çalışmaya konu ülkelerde farklı sosyal sermaye göstergeleri için genel anlamda sosyal sermaye yakınsamasının gerçekleştiği, bunların arasından sosyal yapı için, görece daha az yakınsama gözlemlendiği anlamına gelmektedir.

Görece düşük sosyal sermaye düzeyine sahip, üst orta gelir seviyesinde bir ülke olan Türkiye için ulaşılan sosyal sermaye yakınsama sonuçları üç sosyal sermaye göstergesi için farklı sonuçlar göstermektedir. Buna göre, sosyal uyum, sivil katılım ve sosyal yapı değişkenleri için yakınsama gözlemlenmekle birlikte, her sosyal sermaye göstergesi için yakınsama farklı düzeyde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin sosyal sermaye birikimi sağlamaya yönelik izleyeceği politikalar belirlerken, öncelikli olarak sosyal yapıyı geliştirmeye *-bu çalışma için gelir eşitsizliğini azaltmaya-* ve ardından sivil katılımı ve sosyal uyumu artırmaya *-bu çalışma için sırasıyla işgücüne katılımı artırmaya ve toplumsal çatışmaları azaltmaya-* yönelik politikalar tercih etmesinin daha hızlı sosyal sermaye birikimi sağlaması beklenmektedir. Türkiye'nin bir yandan gelir eşitsizliğini azaltmaya *-ekonomik ve sosyal anlamda daha eşitlikçi bir toplum oluşturmaya-* yönelik uygulayacağı politikalar, diğer yandan sivil katılımı ve sosyal uyumu artırmaya yönelik politikalarla desteklendiği takdirde sosyal sermaye birikimi artacaktır.

Sosyal sermaye stoğu, bir toplumun sahip olduğu teknoloji, fiziki ve beşeri sermaye ile birlikte ekonomik gelişmişlik düzeyinin en önemli göstergelerinden biri haline gelmiştir. Sosyal sermaye stokunun oluşturulması fiziki ve özellikle beşeri sermaye stokunun artırabilmesi için de gereklidir. Toplumsal ortak değerlerin üretilmesi; ekonomik, sosyal ve politik değerlerin paylaşılarak güven unsurunun oluşturulması ve böylece toplumsal çatışmaların en aza indirgenmesi; toplumdaki sivil katılımı artıracak politikalar izlenmesi ve ekonomik ve sosyal olarak daha eşit bir toplumun oluşturulması ile sosyal sermaye stoğunun artırılması söz konusu olabilecektir. Bu kapsamda sosyal sermayenin oluşturulabilmesi için sosyal istikrar gerekli olmakla birlikte, devlet eliyle gerçekleştirilecek politikalar önemli role sahiptir. Ekonomik ve sosyal gelişme ortak amaçlar etrafında devlet ile sivil toplum ve organizasyonlarının ortak hareket etmesi sayesinde mümkün olabilecektir.

Tanımla ilgili ortak bir fikir olmamakla birlikte, sosyal sermaye kavramı ekonomi literatüründe ekonomik büyümenin vazgeçilmez ve önemli bileşenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, ekonomik büyüme için ekonomik faktörlerin yanı sıra, ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak etkileyen sosyal sermaye gibi sosyal faktörleri de dikkate almak gerekmektedir. Bu bağlamda özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik başarının sağlanabilmesi için, toplumsal uzlaşmayı, güveni ve sosyal bütünleşmeyi temsil eden ve ülkelerin ekonomik gelişimleriyle pozitif etkileşim içinde olan sosyal sermayeye yatırım yapılması gerekmektedir. Bunun için ülkelerin toplumdaki bireysel ve kurumsal güven düzeyini artırmaya yönelik faaliyetler gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Diğer yandan ülkeler toplumdaki çatışmaları azaltarak sosyal olarak daha uyumlu; ekonomik ve sosyal eşitsizlikleri, suç oranlarını, yolsuzlukları azaltıp, bürokratik kaliteyi, kurumsal yönetimi ve adalet sistemini geliştirerek daha eşitlikçi bir sosyal yapıya sahip; oy verme, gönüllülük faaliyetleri ve kan bağı gibi toplumsal faaliyetlere ve işgücüne katılım, okula devam gibi bireysel ve toplumsal fayda sağlayan faaliyetlere katılımı artırarak sivil katılımın yüksek olduğu bir toplum oluşturmaya yönelik politikalar izlemelidir. Bu çalışmada ulaşılan sonuçlar, toplumların sosyal ve ekonomik gelişimlerini sağlayabilmek için sosyal sermaye birikimlerini arttırmaları gerektiği gerçeğini ortaya koymaktadır. Yakınsama açısından farklı boyutlarda farklı sonuçlara ulaşılması, her ülke ve her sosyal sermaye boyutu için aynı politikaların izlenemeyeceğinin bir göstergesidir. Bu bakımdan ekonomik büyüme sürecinde ekonomik faktörlerle birlikte sosyal faktörlerin katkısını da dikkate alan politika kararları, ülkenin kurumsal yapısına uygun ve bu yapıyı geliştirecek yapısal reformlarla desteklenmelidir.

KAYNAKÇA

- Abbas, Qaisar ve Eshya Mujahid-Mukhtar (2000), "The Role of Human Capital in Economic Growth: A Comparative Study of Pakistan and Srilanka", *The Pakistan Development Review*, Cilt 40, Sayı 4, s. 987-1007.
- Abom, Bill (2004), "Social capital, NGOs, and Development: A Guatemalan Case Study", *Development in Practice*, Cilt14, Sayı 3, s. 342-353.
- Acar, Yalçın (2008), *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri*, Dora Yayınları, Bursa.
- Acemoğlu, Daron, (2003), "Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development", *Finance and Developments*, s. 27-30.
- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve James Robinson (2004), "Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth", *NBER Working Paper*, Sayı 10481, s. 1-108.
- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve James A. Robinson (2005), Institutions as a Fundamental Cause of Long Run Growth, *Handbook of Economic Growth Vol IA*, (Der.: Phillise Aghion ve Steven N. Durlauf), Elseiver, Amsterdam.
- Acemoğlu, Daron (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University, New Jersey.
- Adam, Frane (2008), "Mapping Social Capital across Europe: Findings, Trends and Methodological Shortcomings of Cross-national Surveys", *Social Science Information*, Cilt 47, Sayı 2, s. 159-186.
- Adam Frane ve Borut Roncevic (2003), Social Capital as a Useful Scientific Metaphor, *Advances in Sociological Knowledge: Over Half a Century*, (Der.: Nikolaj Genov), s. 183-204.
- Adler, Paul S. ve Seok-Woo Kwon (2002), "Social Capital: Prospects for A New Concept", *Academy of Management Review*, Cilt 27, s.17-40.
- Aghion, Philippe ve Peter Howitt (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction", *Econometrica*, Cilt 60, Sayı 2, s. 323-351.
- Aghion, Philippe ve Peter Howitt (2009 (1998)), *The Economics of Growth*, The MIT Press, Cambridge.
- Aguilera, J. C. (2016), "Social Capital and Economic Growth: An Empirical Study of the Importance of Social Capital for A Country's Economic Growth in the South and North America Region", *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Lund University, İsveç.

- Ahlerup, Pelle, Ola Olsson ve David Yanagizawa (2009), “Social Capital vs Institutions in the Growth Process”, *European Journal of Political Economy*, Cilt 25, s. 1-14.
- Ahmad, Mahyudin ve Stephen G. Hall (2014), “Explaining Social Capital Effects on Growth and Property Rights via Trust-Alternative Variables”, *MPRA Working Paper*, Sayı 58358.
- Akçomak, I. Semih ve Bas ter Weel (2008), “Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe”, *IZA Discussion Papers*, Sayı 3341.
- Alesina, Alberto, Sule Özler, Nouriel Roubini ve Phillip Swagel (1996), “Political Instability and Economic Growth”, *Journal of Economic Growth*, Cilt 1, Sayı 2, s. 189-211.
- Alesina Alberto ve Eliana La Ferrara (2000), “The Determinants of Trust”, *NBER Working Paper*, Sayı 7621.
- Altay, Asuman (2007), “Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye Ve Yoksulluk İlişkisi”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt 7, Sayı 1, s. 337–362.
- Alus, Koray (2006), “Effect of International Credits on Income Distributions of Developing Countries: A Panel Data Analysis”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü, Ankara.
- Amjad, Rashid, Nadeem ul Haque ve Christopher Colclough (2005), “Skills and Competitiveness: Can Pakistan Break Out of Low-level Skills Trap?”, *The Pakistan Development Review*, Cilt 44, Sayı 4, s. 387-409.
- Andersen Lill ve Ronald Babula (2008), “The Link Between Openness and Long-Run Economic Growth”, *Journal of International Commerce and Economics*, Sayı 2, s. 1–20.
- Annen, Kurt (2003), “Social Capital, Inclusive Networks and Economic Performance”, *Journal of Economic Behaviour*, Cilt 50, Sayı 4, s. 449-463.
- Ao, Xiang (2002), “Essays on Economic Growth in China”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Nebraska, Lincoln.
- Apergis, Nicholas, Ekaterini Panopoulou ve Chris Tsoumas (2010), “Old Wine in a New Bottle: Growth Convergence Dynamics in the EU”, *International Atlantic Economic Society*, Cilt 38, Sayı 2, s. 169-181.
- Aron, Janine (2000), “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, *The World Bank Research Observer*, Cilt 15, Sayı 1, s. 99-135.
- Arrow, Kenneth J. (1962), “The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies*, Cilt 29, Sayı 3, s. 155-173.
- Arrow, Kenneth J. (2000), “Observations on Social Capital”, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, (Der.: P. Dasgupta ve I.Serageldin), The World Bank, Washington D.C.

- Arvanitidis, Paschalis, George Petrakos ve Sotiris Pavleas (2010), “On The Dynamics of Growth Performance: An Expert Survey”, *Contributions to Political Economy*, Cilt 29, Sayı 1, s. 59-86.
- Arvanitidis, Paschalis, George Petrakos ve Sotiris Pavleas (2007), “Determinants of Economic Growth: The View of the Experts”, *Discussion Paper Series*, Cilt 13, Sayı 10, s: 245-276.
- Ateş, Sanlı (1998), “Yeni İçsel Büyüme Teorileri ve Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamiklerinin Analizi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Bahry, Donna, Mikhail Kosopalov, Polina Kozeyra ve Rick Wilson (2005), “Ethnicity and Trust: Evidence from Russia”, *American Political Science Review*, Cilt 99, Sayı 4, s. 521-532.
- Baldacchino, Godfrey (2005), “The Contribution of Social Capital to Economic Growth: Lessons from Island”, *Jurisdiction The Round Table*, Cilt 94, Sayı 1, s. 31-46.
- Baliamoune-Lutz, Mina (2005), “Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study”, *International Center for Economic Research (ICER) Working Paper*, Sayı 18.
- Baliamoune-Lutz, Mina ve Tony Addison (2007), “Economic Reform When Institutional Quality Is Weak: The Case of the Maghreb”, *Journal of Policy Modeling*, Cilt 29, Sayı 1, s. 65–79.
- Baliamoune-Lutz, Mina (2009), “Human Well-Being Effects of Institutions and Social Capital”, *Contemporary Economic Policy*, Cilt 27, Sayı 1, s. 54-66.
- Baltagi, Badi H. (1995), *Econometrics Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons, New Jersey.
- Baltagi, Badi H. ve Ping X. Wu (1999), “Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances”, *Econometric Theory*, Cilt 15, Sayı 6, s. 14-823.
- Bankston, Carl L. ve Min Zhou (2002), “Social Capital as a Process: The Meanings and Problems of a Theoretical Metaphor”, *Sociological Inquiry*, Cilt 72, s. 285-317.
- Barbieri, L. (2009), “Panel Unit Root Test Under Cross-Sectional Dependence: An Overview”, *Journal of Statistics: Advances in Theory and Applications*, Cilt 1, Sayı 2, s. 117-158.
- Barro, Robert J. (1990), “Government Spending in A Simple Model of Endogenous Growth”, *Journal of Political Economy*, Cilt 98, Sayı 5, s. 103-125.
- Barro, Robert J. (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 106, Sayı 2, s. 407-443.

- Barro, Robert J. ve X. Sala-i Martin (1992), “Convergence”, *Journal of Political Economy*, Cilt 100, Sayı 2, s. 223-251.
- Barro, Robert J. ve Xavier Sala-i Martin (2004), *Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Bartkowski, Jerzy ve Aleksa Jasinka-Kania (2004), “Voluntary Organizations and Development of Civil Society”, *European Values At The Turn Of The Millennium*, (Der.: W. A. Arts ve L. Halman), s. 109-138.
- Bartolini, Stefano ve Luigi Bonatti (2007), “The Role of Social Capital in Enhancing Factor Productivity: Does It Erosion Depress per capita GDP?”, *The Journal of Socio-Economics*, Sayı 37, s. 1539-1553.
- Bartolini, Stefano ve Luigi Bonatti (2008); “Endogenous Growth, Decline in Social Capital and Expansion of Market Activities”, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Cilt 67, Sayı 3, s. 917-926.
- Bartolini, Stefano ve Francesco Sarracino (2015), “The Dark Side of Chinese Growth: Declining Social Capital and Well-Being in Times of Economic Boom”, *World Development*, Cilt 74, s. 333–351
- Bebbington, Anthony (2004), “Social Capital and Development Studies 1: Critique, Debate, Progress?”, *Progress in Development Studies*, Cilt 4, Sayı 4, s. 343-349.
- Becker, Gary S. (1962), “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”, *Journal of Political Economy*, Cilt 70, Sayı 5, s. 9-49.
- Benhabib, Jess ve Mark M. Spiegel (1994), “The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data”, *Journal of Monetary Economics*, Cilt 34, Sayı 2, s. 143-73.
- Berggren, Niclas, Andreas Bergh ve Christian Bjørnskov (2012), “The Growth Effects of Institutional Instability”, *Journal of Institutional Economics*, Cilt 8, Sayı 2, s. 187–224.
- Berlemann, Michael ve Jan-Erik Wesselhöft (2014), “Estimating Aggregate Capital Stocks Using the Perpetual Inventory Method: A Survey of Previous Implementations and New Empirical Evidence for 103 Countries”, *Review of Economics*, Cilt 65, Sayı 1, s. 1-34.
- Bernanke, Ben S. ve Rafet S. Gürkaynak (2001), “Is Growth Exogenous? Taking Mankiw, Romer and Weil Seriously”, *NBER Macroeconomics Annual*, Cilt 16.
- Bernard, Andrew B. ve Charles I. Jones (1996), “Technology and Convergence”, *The Economic Journal*, Cilt 106, Sayı 437, s. 1037-1044.
- Beugelsdijk Sjoerd ve Ton Van Schaik (2005), “Differences in Social Capital Between 54 Western European Regions”, *Regional Studies*, Cilt 39, Sayı 8, s. 1053-1064.

- Beugelsdijk Sjoerd ve Sjak Smulders (2009), “Bonding and Bridging Social Capital”, *SSRN Working Paper*, s. 2009–2027.
- Beuningen van Jacqueline ve Hans Schmeets (2013), “Developing a Social Capital Index for the Netherlands”, *Social Indicators Research*, Cilt 113, Sayı 3, s. 859–886.
- Born, Benjamin ve Jörg Breitung (2010), “Testing for Serial Correlation in Fixed-Effects Panel Data Models”, *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Social politik 2010: Ökonomie der Familie – Session: Panel Data Models*, Sayı C15-V2.
- Bils Mark ve Peter J. Klenow (2000), “Does Schooling Cause Growth?”, *The American Economic Review*, Cilt 90, Sayı 5, s. 1160-1183.
- Bjornskov, Christian (2003), “The Happy Few: Cross-Country Evidence on Social Capital and Life Satisfaction”, *Kyklos International Review for Social Sciences*, Cilt 56, Sayı 1, s. 3-16.
- Bjornskov, Christian ve Get T. Svendsen (2003), “Measuring Social Capital: Is There A Single Underlying Explanation?”, *Aarhus: Department of Economics Working Paper*, Sayı 03-5.
- Bjornskov, Christian (2006), “The Multiple Facets of Social Capital”, *European Journal of Political Economy*, Cilt 22, Sayı 1, s. 22-40.
- Boix, Carles ve Daniel N. Posner (1998), “Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance”, *British Journal of Political Science*, Cilt 28, Sayı 4, s. 686-693.
- Bolton, D. J. (2011), “Social Capital in Rural Southwest Kansas”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kansas State University, Manhattan, Kansas.
- Boschma, Ron A. (2005), “Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy”, *Geo Journal Library*, Cilt 80, s. 139-168.
- Bourdeu, Pierre (1986), “The Forms of Social Capital”, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (Ed: J. Richardson), s. 241-258.
- Boulila, Ghazi, Lobna Bousrih ve Mohammed Trabelsi (2008), “Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels”, *International Economic Journal*, Cilt 22, Sayı 3, s. 399-417.
- Bowles, Samuel ve Herbert Gintis (2002), “Social Capital and Community Governance”, *The Economic Journal*, Cilt 112, s. 419-436.
- Breusch, T. S. ve A. R. Pagan (1980), “The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics”, *The Review of Economic Studies*, Cilt 47, Sayı 1, s.239-253.

- Brouwer, Maria (1991), *Schumpeterian Puzzles: Technological Competition and Economic Evolution*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Brown, Morton B. ve Alan B. Forsythe (1974), "Robust Tests for the Equality of Variances", *Journal of the American Statistical Association*, Cilt 69, Sayı 346, s. 364-367.
- Brue, Stanley L. (1994), *The Evolution of Economic Thought*, The Dryden Press, New York.
- Bruckner, Markus ve Daniel Lederman (2012), "Trade Causes Growth in Sub-Saharan Africa", *World Bank Policy Research Working Paper*, Sayı 6007.
- Burgess, John (1989), "Harrod's Contribution to Growth Theory: A Comemoration", *History of Economic Review*, Cilt 11, Sayı 1, s. 44-50.
- Burt, Ronald S. (1997), "The Contingent Value of Social Capital", *Administrative Science Quarterly*, Cilt42, s. 339-365.
- Callois, Jean-Mark ve V. Angeon (2004), "On the Role of Social Capital on Local Economic Development, Econometric Investigation on Rural Employment Areas in France", *AES Conference*, s. 1-27.
- Callois, Jean-Mark ve Francis Aubert (2007), "Toward Indicators of Social Capital for Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas", *Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association*, Cilt 41, Sayı 46, s. 809-821.
- Casey, Terrence (2004), "Social Capital and Regional Economies in Britain", *Political Studies*, Cilt 52, Sayı 1, s. 96-117.
- Casey, Terrence ve Kevin Christ (2005), "Social Capital and the Economic Performance in American States", *Social Science Quarterly*, Cilt 84, Sayı 4, s. 826-845.
- Catrinescu, Natalia, Miguel Leon-Ledesma, Matloob Piracha ve Bryce Quillin (2006), "Remittances, Institutions and Economic Growth", *IZA Discussion Papers*, Sayı 2139.
- Cerrato, Mario, Christian de Peretti, Rolf Larsson ve Nicholas Sarantis (2011), "A Nonlinear Panel Unit Root Test Under Cross Section Dependence", *Scottish Institute for Research in Economics (SIRE) Discussion Papers*.
- Chen, Tain J. ve Shin H. Chen (2001), "Global Production Networks and Local Capabilities", *East-West Center Working Papers Economic Series*, Sayı 15.
- Chen, Xianming (2005), "Magic or Myth? Social Capital and Its Consequences in The Asian, Chinese and Vietnamese Contexts", *Modernization and Social Transformation in Vietnam: Social Capital Formation and Institutional Building*, (Der.: Gerd Mutz ve Rainer Klump), s. 49-62.

- Cheng, Leonard K. ve Elias Dinopoulos (1992), "Schumpeterian Growth and International Business Cycles", *The American Economic Review*, Cilt 82, Sayı 2, s. 409-414.
- Cheng, Min Y. ve Ron Mittelhammer (2008), "Globalization and Economic Development: Impact of Social Capital and Institutional Building", *The American Journal of Economics and Sociology*, Cilt 67, Sayı 5, s. 859-888.
- Christoforou, A. (2010), "Social Capital, Economic Growth and Human Development: An Empirical Investigation across European Countries", *Journal of Institutional Economics*, Cilt 6, Sayı 2, s. 191-214.
- Chung, Soondool, Hyeji Choi ve Sophia Seung-yoon Lee (2014), "Measuring Social Capital in the Republic of Korea with Mixed Methods: Application of Factor Analysis and Fuzzy-Set Ideal Type Approach", *Social Indicators Research*, Sayı 117, s. 45-64.
- Cingano, Federico (2014), "Trends in Income and Its Impact on Economic Growth", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, Sayı 163.
- Clague, Christopher, Philip Keefer, Stephen Knack ve Mancur Olson (1999); "Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance", *Journal of Economic Growth*, Cilt 4, Sayı 2, s. 185-211.
- Claridge, T. (2004), *Social Capital and Natural Resource Management*, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, University of Queensland, Avustralya.
- Cleaver, Frances (2005), "The Inequality of Social Capital and Reproduction of Chronic Poverty", *World Development*, Cilt 33, Sayı 6, s. 893-906.
- Coburn, David (2000), "Income Inequality, Social Cohesion and the Health Status of Populations: The Role of Neo-Liberalism", *Social Science and Medicine*, Cilt 51, Sayı 1, s. 135-146.
- Coffé, Hilde ve Benny Geys (2005), "Institutional Performance and Social Capital: An Application to the Local Government Level", *Journal of Urban Affairs*, Cilt 27, Sayı 5, s. 485-501.
- Coleman, James (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Cilt 94, Sayı 94, s. 95-120.
- Collier, Paul (1998), "Social Capital and Poverty", *Social Capital Initiative Working Paper*, Sayı 4, s. 1-40.
- Costa, Dora L. ve Matthew E. Kahn (2003), "Understanding the American Decline in Social Capital, 1952–1998", *KYKLOS*, Cilt 56, Sayı 1, s. 17–46.
- Costantini, Mauro ve Claudio Lupi (2011), "A Simple Panel-CADF Test for Unit Roots", *Economic Series Working Paper*, Sayı 261.

- Cote, S. (2001), "The Contribution of Human and Social Capital", *Canadian Journal of Policy Research*, Cilt 2, Sayı 1, s. 29-36.
- D'Agata, Antonio ve Giusepe Freni (2003), "The Structure of Growth Models: A Comparative Survey", *The Theory of Economic Growth: A Classical Perspective* (Ed.: N. Salvadori), s. 30-40.
- Dakhli Mourad ve Dirk De Clercq (2004), "Human Capital, Social Capital and Innovation: A Multi-Country Study", *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, Cilt 16, Sayı 2, s. 107-128.
- Dasgupta, Partha ve Ismail Serageldin (2000), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank Press: Washington D.C.
- Dasgupta, Partha (2005), "Economics of Social Capital", *The Economic Record*, Cilt 81, Sayı 255, s. 2-21.
- De Filisis, James (2001), "The Myth of Social Capital in Community Development", *Housing Policy Debate*, Cilt12, Sayı 4, s. 781-806.
- De Haan, Jakob ve Jan-Egbert Sturm (1999), "On the Relations Between Freedom and Economic Growth", *CCSO Working Papers*, Sayı 199903.
- De Haan, Jakob (2007), "Political Institutions and Economic Growth Reconsidered", *Public Choice*, Cilt 131, Sayı 3-4, s. 281-292.
- De Hoyos Rafael E. ve Vasilis Sarafidis (2006), "Testing for Cross-Sectional Dependence in Panel-Data Models", *The Stata Journal*, Cilt 6, Sayı 4, s. 482-496.
- Dekker, Paul ve Andries V. D. Broek (2005), "Involvement in Voluntary Associations in North America and Western Europe: Trends and Correlates 1981-2000", *Journal of Civil Society*, Cilt 1, Sayı 1, s. 45-49.
- Deliktaş, Ertuğrul (2001), "Malthusgil Yaklaşımdan Modern Ekonomik Büyüme", *Ege Ekonomik Bakış*, Cilt 1, Sayı 1, s. 92-114.
- Demir, Ömer (1996), *Kurumcu İktisat*, Vadi Yayınları, Ankara.
- Deng, Wen S., Yi C. Lin ve Jinguo Gong (2012), "A Smooth Coefficient Quantile Regression Approach to Social Capital-Economic Growth Nexus", *Economic Modelling*, Cilt 29, Sayı 2, s. 185-197.
- Dernburg, Thomas ve Douglas M. McDougall (1960), *Macroeconomics: The Measurement, Analysis, and Control of Aggregate Economic Activity*, McGraw-Hill, New York.

- Desli, Evangelina. (2009), "Convergence and Efficiency: Evidence from the EU-15", *Journal of Post Keynesian Economics*, Cilt 31, Sayı 3, s. 403-430.
- Devine, Fiona ve John M. Roberts (2003), "Alternative Approaches to Researching Social Capital: A Comment on Van Deth's Measuring Social Capital", *International Journal of Research Methodology*, Cilt 6, Sayı 1, s. 93-100.
- Diamond, Peter A. (1965), "National Debt in a Neoclassical Growth Model", *The American Review*, Cilt 55, Sayı 5, s. 1126-1150.
- Dinda, Soumyananda (2008), "Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach", *Journal of Socio-Economics*, Cilt 37, Sayı 5, s. 2020-2033.
- Dinda, Soumyananda (2014), "Inclusive Growth through Creation of Human and Social Capital", *International Journal of Social Economics*, Cilt 41, Sayı 10, s. 878 – 895.
- DiPasquale Denise ve Edward L. Glaeser (1998), "Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?", *Journal of Urban Economics*, Cilt 45, Sayı 2, s. 354-384.
- Doh, Soogwan ve Zoltan J. Acs (2010), "Innovation and Social Capital: A Cross-Country Investigation", *Industry and Innovation*, Cilt 17, Sayı 3, s. 241-262.
- Doh, Soogwan ve Connie L. McNeely (2012), "A Multi-Dimensional Perspective on Social Capital and Economic Development: An Exploratory Analysis", *Annual Regional Science*, Sayı 49, s. 821-843.
- Dollar, David (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, Cilt 40, Sayı 3, s. 523-544.
- Domar, Evsey D. (1946), "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometrica*, Cilt 14, Sayı 2, s. 137-147.
- Dominicis Laura, Raymond J. G. M. Florax ve Henri L. F. R. de Groot (2013), "Regional Clusters of Innovative Activity in Europe: Are Social Capital and Geographical Proximity Key Determinants?", *Applied Economics*, Cilt 45, Sayı 17, s. 2325-2335.
- Dornbusch, Rudiger ve S. Fishcer (1998), *Makroekonomi* (Çev.: E. Yıldırım, R. Yıldırım, ve M. Fisunoğlu), McGraw-Hill-Akademi Ortak Yayınları: İstanbul.
- Dritsakis, N., E. Varelas ve A. Adamopoulos (2006), "The Main Determinants of Economic Growth : An Empirical Investigation with Granger Causality Analysis for Greece", *European Research Studies Journal*, 9, s. 47–58.

- Durkheim, Emile (1984[1893]), *The Division of Labor in Society*, The Free Press: New York.
- Durlauf, Steven N. ve Danny T. Quah (1999), “The New Empirics of Economic Growth”, *Handbook of Macroeconomics*, Cilt 1, s. 235-308.
- Durlauf, Steven N. (2002), “On the Empirics of Social Capital”, *The Economic Journal*, Sayı 112, s. 459-479.
- Durlauf, Steven N. ve Macell Fafchamps (2004), “Social Capital”, *NBER Working Paper*, Sayı 10485.
- Dutt, Amitava K. (2001), “New Growth Theory, Effective Demand and Post Keynesian Dynamics”, *Old and New Growth Theories: An Assesment* (Der.: N. Salvadori), s. 67-100.
- Dzialek, Jaroslaw (2009), “Social Capital and Economic Growth in Polish Regions”, *MPRA Paper*, Sayı 18287, s. 1-25.
- Easterly, William ve Ross Levine (1997), “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 112, Sayı 4, 1203-1250.
- Ebi, Bassey O., Nathan Emmanuel ve Peter Ubi (2013), “Social Capital and Economic Growth Opportunities: A Case Study of Rural Households in Obudu, Cross River State, Nigeria”, *Global Journal of Human Social Science Economics*, Cilt 13, Sayı 2, s. 12-16.
- Economic Intelligence Unit (2014), <http://www.economist.com/topics/economist-intelligence-unit>, (Erişim Tarihi: 16.04.2016).
- Edwards, Sebastian (1998), “Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?”, *The Economic Journal*, Cilt 108, Sayı 447, s. 383–398.
- Ekelund, Robert B. Jr. ve Hebert Robert B. (1997), *A History of Economic Theory and Method*, McGraw-Hill International Editions, New York.
- Ekşi, Hülya (2009), “Sosyal Sermaye -Önemi, Üretimi ve Ölçümü- Üzerine Bir Alan Araştırması”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Enders, Walters (1995), *Applied Econometric Time Series*, Wiley: New York.
- Esfahani, Salahi Hadi ve Maria Teresa Ramirez (2003), “Institutions, Infrastructure and Economic Growth”, *Journal of Development Economics*, Sayı 70, s. 443-477.
- Eşkinat, Rana (2015), “Sosyal Sermayenin Sürdürülebilir Kalkınmaya Etkisi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 15, Sayı 4, s. 75-90.
- Eurobarometer (2016), <http://ec.europa.eu/COMMFrontOffice/publicopinion/index.cfm#p=1&yearFrom=1989&yearTo=2017>, (Erişim Tarihi: 14.03.2016)

- European Values Survey (2016), <http://www.gesis.org/en/services/data-analysis/survey-data/rdc-international-survey-programs/european-values-study/>, (Erişim Tarihi: 02.04.2016).
- Evans, Mel ve Stephen Syrett (2007), “Generating Social Capital?: The Social Economy and Local Economic Development”, *European Urban and Regional Studies*, Cilt14, Sayı 1, s. 55-74.
- Fadlalla, Salih Ahmed Osman (2000), “The Determinants of Economic Growth in Sub-Saharan Africa: A Panel of Cross Section and Time Series Data Asroach (1965-1995)”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Howard University, Washington, D.C.
- Fafchamps Marcel ve Bart Minten (2002), “Returns to Social Network Capital Among Traders”, *Oxford Economic Papers*, Cilt 54, Sayı 2, s. 173-206.
- Fafchamps, Marce (2006), “Development and Social Capital”, *Journal of Development Studies*, Cilt 42, Sayı 7, s. 1180-1198.
- Falk, Ian ve Sue Kilpatrick (2000), “What is Social Capital? A Study of Interaction in A Rural Community”, *Sociologia Ruralis*, Cilt 40, Sayı 1, s. 87-110.
- Fatas, Antonio ve Ilian Mihov (2013), “Policy Volatility, Insittutions and Economic Growth”, *Review of Economics and Statistics*, Cilt 95, Sayı 2, s. 362–376.
- Fedderke Johannes, Raphael De Kadt ve John Luiz (1999), “Economic Growth and Social Capital: A Critical Reflection”, *Theory and Society*, Sayı 28, s. 709-745.
- Fenghua, Pan ve He Canfei (2010), “Regional Difference in Social Capital and Its Impact on Regional Economic Growth in China”, *Chinese Geographical Science*, Cilt 20, Sayı 5, s. 442–449.
- Field, John (2008), *Sosyal Sermaye*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları: İstanbul.
- Fine, Ben (2011), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı*, Yordam Kitap: İstanbul.
- Fidrmuc, Jon ve Klarita Gërkhani (2004) “Formation of Social Capital in Eastern Europe: Explaining Gap vis-à-vis Developed Countries”, *CEPR Discussion Paper*, Sayı 5068.
- Fishman, R., ve T. Khanna (1999), “Is trust a Historical Residue? Information Flows and Trust Levels”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Sayı 38, s.79–92.
- Forrest, Ray ve Ade Kearns (2001), “Social Cohesion, Social Capital and the Neighborhood”, *Urban Studies*, Cilt 38, Sayı 152, s. 2125-2143.

- Frankel, Jeffrey A. ve David H. Romer (1999), “Does Trade Cause Growth?”, *The American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 3, s. 379-399.
- Fukuyama, Francis (2000), “Social Capital, Civil Society and Development”, *Third World Quarterly*, Cilt22, Sayı 1, s. 7-20.
- Galor, Oded ve David Neil (1996), “The Gender Gap, Fertility and Growth”, *American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 2, s. 150-154.
- Ghatak Subrata, Chris Milner ve Utku Utkulu (1995), “Trade Liberalisation and Endogenous Growth: Some Evidence for Turkey”, *Economics of Planning*, Cilt 28, Sayı 2, s. 147–167
- Ghazinoory Sepehr, Ali Bitaab ve Ardeshir Lohrasbi (2014), “Social Capital and National Innovation System: A Cross-Country Analysis”, *Cross Cultural Management*, Cilt 21 Sayı 4, s. 453-475.
- Glaeser, Edward L. (2001), “The Formation of Social Capital”, *ISUMA: Canadian Journal of Policy Research*, Cilt 2, Sayı 1, s. 34-40.
- Glaeser, Edward L., D. I. Laibson ve B. Sacerdote (2002), “An Economic Approach to Social Capital”, *Economic Journal*, Cilt 112, Sayı 483, s. 437-458.
- Glaeser, Edward L., D. I. Laibson, J. A. Scheinkman ve C. L. Soutter (2002), “Measuring Trust”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 115, Sayı 3, s. 811-846.
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes ve Andrei Shleifer (2004), “Do Institutions Cause Growth?”, *Journal of Economic Growth*, Cilt 9, Sayı 3, s. 271-303.
- Glanville, Jennifer L. (2009), “A Typology of Understanding the Connections among Different Forms of Social Capital”, *American Behavioral Scientist*, Cilt 52, Sayı 11, s. 1507-1530.
- Global Conflict Risk Index (2016), <http://conflictrisk.jrc.ec.europa.eu/>, (Erişim Tarihi: 08.06.2016).
- Granger, C. W. J. ve P. Newbold (1974), “Spurious Regressions in Econometrics”, *Journal of Econometrics*, Sayı 2, s. 111-120.
- Granovetter, Mark S. (2005), “The Impact Social Structure on Economic Outcomes”, *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 19, Sayı 1, s. 33-50.
- Greene, William H. (2003), *Econometric Analysis*, Pearson Education Inc., New Jersey.
- Grootaert, Christiaan (1997), “The Determinants of Poverty in Côte d'Ivoire in the 1980s”, *Journal of African Economics*, Cilt 6, Sayı 2, s. 169-196.

- Grootaert, Christiaan (1999), "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia", *World Bank Policy Research Working Paper*, Sayı 2148, s. 1-79.
- Grootaert, Christiaan ve Thierry van Bastelaer (2002a), *Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis Findings and Recommendations from Social Capital Initiative*, World Bank: Washington D.C.
- Grootaert, Christiaan ve Thierry van Bastelaer (2002b), *The Role of Social Capital In Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press: New York.
- Grootaert, Christiaan, Gi T. Oh ve Anand Swamy (2002), "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Burkina Faso", *Journal of African Economies*, Cilt11, Sayı 1, s. 4-38.
- Grootaert, Christiaan ve Deepa Narayan (2004), "Local Institutions, Poverty and Household Welfare in Bolivia", *World Development*, Cilt 32, Sayı 7, s. 1179-1198.
- Grootaert, Christiaan (2010), "Social Capital: The Missing Link?", *Social Capital Initiative Working Paper*, Sayı 3.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman (1991), "Trade, Knowledge, Spillovers and Growth", *European Economic Review*, Cilt 35, s. 517-526.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman (1994), "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 8, Sayı 1, s. 23-44.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman (2001), *Special Interest Politics*, MIT Press, Cambridge.
- Groth, Christian (2012), *Lecture Notes in Macroeconomics*, <http://www.econ.ku.dk/okocg/VM/VM-general/Material/Chapters-VM.htm>, (Erişim Tarihi: 16.02.2015).
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza ve Luigi Zingales (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review*, Cilt 94, Sayı 3, s. 526-556.
- Guerrini, Luca (2006), "The Solow-Swan Model with a Bounded Population Growth Rate", *Journal of Mathematical Economics*, 42, s. 14-21.
- Gürak, Hasan (2006), *Ekonomik Büyüme ve Küresel Ekonomi*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Güvel, Enver Alper (2011), *Ekonomik Büyüme Kuramları*, Karahan Kitabevi, Adana.

- Hall, Robert E. ve Charles I. Jones (1998), “Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?”, *NBER Working Papers*, Sayı 6564.
- Hall, Stephen G. ve Mahyudin Ahmad (2013), “Can Trust Explain Social Capital Effect on Property Rights and Growth?”, *Procedia Economics and Finance*, Sayı 7, s. 55-64.
- Halpern, David (2005), *Social Capital*, Polity Press, Cambridge, United Kingdom.
- Hansen, Gary D. ve Edward C. Prescott (2002), “Malthus to Solow”, *American Economic Review*, Sayı 92, s. 1205-1217.
- Hanushek Erik A. ve Dennis D. Kimko (2000), “Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations”, *The American Economic Review*, Cilt 90, Sayı 5, s. 1184-1208.
- Harrison, Ann (1996), “Openness and growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries”, *Journal of Development Economics*, Cilt 48, Sayı 2, s. 419-447.
- Harrod, Roy F. (1939), “An Essay in Dynamic Theory”, *The Economic Journal*, Cilt 49, Sayı 193, s. 14-33.
- Hauser Christoph, Gottfried Tappeiner ve Janette Walde (2007), “The Learning Region: The Impact of Social Capital and Weak Ties on Innovation”, *Regional Studies*, Cilt 41, Sayı 1, s. 75-88.
- Hausman, Jerry A. (1978), “Specification Tests in Econometrics”, *Econometrica*, Cilt 46, Sayı 6, s. 1251-1271.
- Helliwell, John F. ve Robert Putnam (1995), “Economic Growth and Social Capital in Italy”, *Eastern Economic Journal*, Cilt21, Sayı 3, s. 295-307.
- Helliwell, John F. (1996), “Economic Growth and Social Capital in Asia”, *NBER Working Paper*, Sayı 5470, s. 1-21.
- Helliwell, John F., Haifang Huang ve Shun Wang (2013), “Social Capital and Well-Being in Times of Crisis”, *Journal of Happiness Studies*, DOI 10.1007/s10902-013-9441-z.
- Henisz, Witold J. (2000), “The Institutional Environment for Economic Growth”, *Economics and Politics*, Cilt 12, Sayı 1, ss. 1-31.
- Hjerse, Reino (2003), “Social capital and Economic growth revisited”, *Government Institute for Economic Research, Helsinki*, Research Report, Sayı 35.
- Jones, N., Malesios, C., Iosifides, T. ve C.M. Sophoulis (2008), “Social Capital in Greece: Measurement and Comparative Perspectives”, *South European Society and Politics*, Cilt 13, Sayı 2, s. 175-193.

- Hiç, Mükerrerem (1994), *Büyüme ve Gelişme Ekonomisi*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Hooghe Marc ve Dietlind Stolle (2003), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York, Palgrave.
- Hunt, Emery K. (2009), *İktisadi Düşünce Tarihi* (çev. Müfit Günay), Dost Kitabevi: Ankara.
- Hurlin, Christophe ve Valerie Mignon (2006), “Second Generation Panel Unit Root Tests”, *HAL Working Paper*, s. 1-25.
- Hussen, Ahmed M. (2004), *Principles of Environmental Economics*, Routledge Yayıncılık: Londra; New York.
- Hussein, Khaled ve A. P. Thirlwall (2000), “The AK Model of New Growth Theory Is the Harrod-Domar Growth Equation: Investment and Growth Revisited”, *Journal of Post Keynesian Economics*, Cilt 22, Sayı 3, s. 427-435.
- Hye, Qazi M. A. ve Wee-Yeap Lau (2015), “Trade Openness and Economic Growth: Empirical Evidence From India”, *Journal of Business and Management*, Cilt 16, Sayı 1, s. 188-205.
- Ichidaa, Yukinobu, Katsunori Kondo, Hiroshi Hiraic, Tomoya Hanibuchid, Goshu Yoshikawae ve Chiyoe Murataf (2009), “Social Capital, Income Inequality and Self-Rated Health in Chita Peninsula, Japan: A Multilevel Analysis of Older People in 25 Communities”, *Social Science & Medicine*, Cilt 69, Sayı 4, s. 489-499
- Ihlen, Qyvind (2005), “The Power of Social Capital: Adapting Bourdieu to the Study of Public Relations”, *Public Relations Review*, Sayı 31, s. 492-496.
- Im, Kyung S., M. Hashem Pesaran ve Yongcheol Shin (2003), “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, *Journal of Econometrics*, Cilt 115, Sayı 1, s. 53-74.
- Ingham, Barbara (1995), *Economics and Development*, McGraw-Hill Book Company Europe: England.
- Iyer, Sriya, Michael Kitson ve Bernard Toh (2005), “Social Capital, Economic Growth and Regional Development”, *Regional Studies*, Cilt 39, Sayı 8, s. 1015-1040.
- Jenson, Jane (2010), *Defining and Measuring Social Cohesion*, United Nations Research Institute for Social Development, Tottam, Hampshire.

- Jones, Charles I. (1995), "R&D Based Models of Economic Growth", *The Journal of Political Economy*, Cilt 103, Sayı 4, s. 759-784.
- Jones, Charles I. (2002), *Introduction to Economic Growth-2nd Edition*, W. W. Norton & Company Inc: New York.
- Jones, Charles I. (2013), *Introduction to Economic Growth-3rd Edition*, W. W. Norton & Company Inc: New York.
- Jones, Nikoleta, Chrisovaladis Malesios, Theodoros Iosifides ve Costas M. Sophoulis (2008), "Social Capital in Greece: Measurement and Comparative Perspectives", *South European Society and Politics*, Cilt 13, Sayı 2, s. 175-193.
- Kaynak, Muhteşem (2011), *Büyüme Teorileri Giriş*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Karametou, Panagiota ve Constantine Apostolopoulos (2010), "The Casual Nexus Between Social Capital and Local Development in Mountain Rural Greece", *International Journal of Social Inquiry*, Cilt 3, Sayı 1, s. 29-66.
- Karlan, D. (2005), "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions", *American Economic Association*, Cilt95, Sayı 5, s. 1688-1699.
- Kaufman, Daniel, Aart Kraay ve Massimo Mastruzzi (2010), "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues", *Policy Research Working Paper*, Sayı 5430.
- Kaya, Ayten A. (2006), "İçsel Büyüme Kuramları", *İktisadi Kalkınma ve Büyüme* (Ed.: E. Kutlu), s. 291-307.
- Kazgan, Gülten (1993), *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Keefer, Philip ve Stephen Knack (1997b), "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation", *Economic Inquiry*, Cilt 35, Sayı 3, s. 590-601.
- Kennedy, Bruce P., Ichiro Kawachi, Deborah Prothrow-Stith, Kimberly Lochner ve Vanita Gupta (1997), "Social Capital, Income Inequality and Firearm Violent Crime", *Social Science and Medicine*, Cilt 47, Sayı 1, s. 7-17.
- Kibritçioğlu, Aykut (1994), "On Adam Smith's Contributions to the International Trade Theory" *MPRA Working Paper*, Sayı 2595.
- Kibritçioğlu, Aykut (1998), "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri", *AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt 53, Sayı 1-4, s. 207-230.
- Kibritçioğlu, Aykut (2002), "On the Smithian Origins of New Trade and Growth Theories" *Economics Bulletin*, Cilt 2, Sayı 1, s.1-15.

- Killerby, Paul ve Joe Wallis (2002), "Social Capital and Social Economics", *Forum for Social Economics*, Springer, Cilt 32, Sayı 1, s. 21-32.
- Kingston, Christopher (2004), "Corruption and Social Structure: Theory and Evidence From India", *BREAD Working Paper*, Sayı 75.
- Knack, Stephen (2002), "Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States", *American Journal of Political Science*, Cilt 46, Sayı 4, s. 772-785.
- Knack, Stephen ve Philip Keefer (1995), "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures" *MPRA Working Paper*, Sayı 23118.
- Knack, Stephen ve Philip Keefer (1997a), "Does Social Capital Have an Economic Pay off? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, Sayı 112, s. 1251-1258.
- Knowles, Stephen (2005), "The Future of Social Capital in Development Economics Research", *Paper for the WIDER Jubilee Conference*, Helsinki, 17 – 18 June 2005.
- Krishna, Anirudh ve Norman Uphoff (1999), "Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India", *World Bank Social Capital Initiative Series Working Paper*, Sayı 13..
- Krishna, Anirudh ve Elizabeth Shrader (2002), "Social Capital Assesment Tool", *World Bank Conference on Social Capital and Poverty Reduction*, Washington, DC, 22-24 Haziran 1999.
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld ve Marc Melitz (2001), *International Economics: Theory and Policy*, Pearson Series: Boston.
- Krusell, Per (2004), *Lecture Notes for Macroeconomics I*, <http://www.econ.yale.edu/smith/econ510a/book.pdf>, (Erişim Tarihi: 19.05.2014)
- Küçükkalay, A. Mesud (2008), *İktisadi Düşünce Tarihi*, Beta Yayınları: İstanbul.
- La Porta Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer ve R. W. Vishny (1996), "Trust in Large Organizations", *NBER Working Paper*, Sayı 5864.
- Lavezzi, Andreo Mario (2001), "Division of Labor and Economic Growth: From Adam Smith to Paul Romer and Beyond", *Old and New Growth Theories: an Assessment Konferansı Sunum Metni*, Univesity of Pisa.
- Lee, Jo, Arnar Árnason, Andrea Nightingale ve Mark Shucksmith (2005), "Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development", *Sociologica Ruralis*, Cilt 45, Sayı 4, s. 269–283.

- Lee Dan, Kap-Young Jeong ve Sean Chae (2011), “Measuring Social Capital in East Asia and Other World Regions: Index of Social Capital for 72 Countries”, *Global Economic Review*, Cilt 40, Sayı 4, s. 385-407.
- Leeuwen, Bas van ve Peter Földvari (2014), “Capital Accumulation and Growth in Central Europe, 1920-2006”, *Eastern European Economics*, Cilt 51, Sayı 5, s. 69-93.
- Letki, Natalia ve Geoffrey Evans (2005), “Endogenizing Social Trust: Democratization in East-Central Europe”, *British Journal of Political Science*, Cilt 35, Sayı 3, ss. 515-529.
- Levin Andrew, Chien F. Lin ve Chia J. Chu (2002), “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, Cilt 108, Sayı 1, s. 1-24
- Levine, Ross ve David Renelt (1992), “A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions”, *The American Economic Review*, Cilt 82, Sayı 4, s. 942-963.
- Lehtonen, Markku (2004), “The Environmental Social Interface of Sustainable Development: Capabilities, Social Capital, Institutions”, *Ecological Economics*, Sayı 49, s. 199-214.
- Li, Yuheng, Xun Wung, Hans Westlund ve Yansui Liu (2015), “Physical Capital, Human Capital and Social Capital: The Changing Roles in China’s Economic Growth”, *Growth and Change*, Cilt 46, Sayı 1, s. 133-149.
- Lin, Nan (2000), “Inequality in Social Capital”, *Contemporary Sociology*, Cilt 29, Sayı 6, s.785-795.
- Loh, Joopin (2003), “Social Capital and Economic Development: A Cross National Study of Social Capital and, Trust, Civic Engagement and Economic Growth of 38 Countries, 1990-1998”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, The University of Alabama, Alabama.
- López, Ricardo A. (2005), “Trade and Growth: Reconciling the Macroeconomic and Microeconomic Evidence”, *Journal of Economic Surveys*, Cilt 19, Sayı 4, s. 623-648
- Lucas, Robert E. Jr. (1988), “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, Cilt 22, Sayı 1, ss. 3-42.
- Luthans, Fred, Kyle W. Luthans ve Brett C. Luthans (2004), “Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital”, *Business Horizons*, Cilt 47, Sayı 1, s. 45-50.
- Malthus, Thomas M. (1798), “An Essay on the Principle of Population”, reprinted for J. Johnson (1997), London

- Mankiw, N. Gregory, David Romer ve David N. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 107, Sayı 2, s. 407-437.
- Mankiw, N. Gregory, Edmund S. Phelps ve Paul M. Romer (1995), "The Growth of Nations", *Brooking Papers on Economic Activity*, Cilt 1995, Sayı 1, s. 275-376.
- Mansyur, Carol, Benjamin C. Amick, Ronald B. Harrist ve Luisa Franzini (2008), "Social Capital, Income Inequality and Self-Rated Health in 45 Countries", *Social Science and Medicine*, 66 (1), s. 43-56.
- Markowska-Przybyla, Urszula (2012), "Social Capital as an Elusive Factor of Socio-Economic Development", *Journal of Leadership, Accountability and Ethics*, Cilt 9, Sayı 3, s. 93-103.
- Marshall, Monty G. ve Ted R. Gurr (2010), "Systemic Peace Polity Risk Project IV: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2013", <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>, (Erişim Tarihi: 24.06.2016).
- Menard, Claudie ve Marry M. Shirley (2008), *Handbook of Institutional Economics*, Springer, Verlag Berlin Heidelberg.
- Menyashev Rinat ve Leonid Polishchuk (2011), "Bridging or Bonding: Economic Payoff to Social Capital with an Application to Russia", *Moscow Center for Institutional Studies at the Higher School of Economics Working Paper*, 22 Şubat 2011.
- Mercan, Mercan, Ismet Göçer, Şahin Bulut ve Metin Dam (2013), "The Effect of Openness on Economic Growth for BRICS-T Countries: Panel Data Analysis", *Eurasian Journal of Business and Economics*, Cilt6, Sayı 11, s. 1-14.
- Morales, Laura (2004), "Changing Patterns of Associational Involvement in Europe", *European Consortium for Political Science Research-Workshop 8*, Uppsala.
- Mosley, Paul, Daniela Olejarova ve Elena Alexeeva (2004), "Microfinance, Social Capital Formation and Political Development in Russia and Eastern Europe: A Pilot Study of Programmes in Russia, Slovakia and Romania", *Journal of International Development*, Cilt 16, Sayı 3, s. 407-447.
- Mujahid, Noreen, Amjad Amin ve Sanam W. Khattak (2014), "Human Capital Investment and Physical Capital Nexus (A Path to Economic Growth of the Country): A Case Study of Pakistan 1980-2010", *Humanities and Social Sciences*, Cilt 21 Sayı 2, s. 181-187.
- Musila, Jacob W. ve Zelealem Yiheyis (2015), "The Impact of Trade Openness on Growth: The Case of Kenya", *The Journal of Policy Modelling*, Cilt 37, Sayı 2, s. 342-354.

- Myint, H. (1977), "Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development", *Economica*, Cilt 44, Sayı 3, s. 231-248.
- Narayan, Deepa ve Michael F. Cassidy (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, Cilt 49, Sayı 2, s. 60-102.
- Narayan, Deepa ve Lant Pritchett (1999), "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *Economic Development and Cultural Change*, Cilt 47, Sayı 4, s. 871-897.
- Narayan, D. (1999), "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", *World Bank Poverty Group*, s. 1-52.
- National Statistics (2001), "Social Capital: A Review of the Literature", *Social Analysis and Reportind Division*, file:///C:/Users/bersu/Downloads/soccaplitreview_tcm77-184075.pdf, (Erişim Tarihi: 08.09.2014).
- Nehru, Vikram ve Ashok Dhareshvar (1993), "A New Database on Physical Capital Stock: Sources, Methodology and Results", *Revista de Análisis Económico*, Cilt 8, Sayı 1, s. 37-59.
- Neira, Isabel, Emilia Vazquez-Rozas ve Marta Portela (2009), "An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980-200)", *Social Indicators Research*, Cilt 92, Sayı 1, s. 111-129.
- Newton, Kenneth (1999), "Social Capital and Democracy in Modern Europe", *Social Capital and European Democracy* (Der.: M. Maraffi, K.Newton, J. Van Deth ve P. Whiteley), Routledge, London, s. 3-24.
- North, Douglass C. ve Robert Thomas (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, Douglass C. (1997), "The Process of Economic Change", *World Institute for Development Economics Working Papers*, Sayı 128, s.1-16.
- North, Douglass C. (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev.: Gül Çağalı Güven), Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Özveren, Eyüp (2007), *Kurumsal İktisat*, (Der.: Eyüp Özveren), İmge Kitabevi, Ankara.
- OECD (2001), "The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital", <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>, (Erişim Tarihi: 23.02.2014).
- OECD (2009), "Social Capital, Human Capital and Health", <https://www.oecd.org/edu/research/45760738.pdf>, (Erişim Tarihi: 16.02.2014).

- Ogujiuba, Kanayo, Uche Nwogwugwu ve Enwere Dike (2011), "Import Substitution Industrialization as Learning Process: Sub-Saharan African Experience as Distortion of the "Good" Business Model", *Business and Management Review*, Cilt 1, Sayı 6, s. 8-21.
- Olate, Rene (2003), "Local Institutions, Social Capital and Capabilities: Challenges for Development and Social Intervention in Latin America", *New Institutional Social Sciences Seminars*, Washnigton University.
- Oliver, J. E. (1999), "The Effects of Metropolitan Economic Segregation on Local Civic Participation", *American Journal of Political Science*, Cilt 43, Sayı 1, s. 186-212.
- Ongan, Nilgün T. (2013), Sosyal Uyum-Sosyal Sermaye Eksenli Kalkınma Yaklaşımının Sınıfsal Sonuçlarına İlişkin Bir Değerlendirme", *Çalışma ve Toplum*, Sayı 1, s. 211-228.
- Onyx, Jenny ve Paul Bullen (2000), "Measuring Social Capital in Five Communities", *The Journal of Aslied Behavioral Science*, Sayı36, s. 23-42.
- Oorschot, Wim van (2006), "Making the Difference in Social Europe: Deservingness Perceptions among Citizens of European Welfare States", *Journal of European Social Policy*, Cilt 16, Sayı 1, s. 23-42.
- Oorschot, Wim van Wil Arts ve John Gelissen (2006), "Social Capital in Europe: Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon", *Acta Sociologica*, Cilt 49, Sayı2, s. 149-167.
- Özcan, Burcu ve Fatma Zeren (2013), "Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, s: 7-36.
- Palley, Thomas I. (1996), "Growth Theory in a Keynesian Mode: Some Keynesian Foundations for New Endogenous Growth Theory", *Journal of Post Keynesian Economics*, Cilt 19, Sayı 1, s. 113-135.
- Palomino, Jesus P. ve Emili Tortosa-Ausina (2012), "Social Capital, Investment and Economic Growth: Evidence for Spanish Provinces", *Fundacion BBVA / BBVA Foundation Working Paper*, Sayı 2012122.
- Palomino, Jesus P., Anabel F. Deltell ve Emili Tortosa-Ausina (2013), "Does Social Capital Matter for European Economic Growth?", *Universitat Jaume I Department of Economics Working Paper*, Sayı 2013/02.
- Parasız, M. İlker (2008), *Ekonomik Büyüme Teorileri*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Paxton, Pamela (1999), "Is Social Capital Declining in United States? A Multiple Indicators Assessment", *American Journal of Sociology*, Cilt 105, Sayı 1, s. 88-127.

- Pazarlıoğlu, M. Vedat ve Ö. Kiren Gürleri, “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, Cilt 44, Sayı 508, s. 35-43.
- Penn World Table (2016), <http://cid.econ.ucdavis.edu/data.html>, (Erişim Tarihi: 16.04.2016).
- Perez, Francisco, Fernandez De Guevera, Lorenzo Serrano and Vicente Montesinos (2006), “Measurement of Social Capital and Growth: An Economic Methodology”, *Foundation BBVA Working Paper*.
- Pesaran, M. H. (2004), “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, *CESifo Working Paper*, Sayı 1229.
- Pesaran, M. Hashem (2007), “A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence”, *Journal of Applied Econometrics*, Cilt 22, Sayı 2, s. 265-312.
- Pesaran, M. Hashem, L. Vanessa Smith ve Takashi Yamagata (2013), “Panel Unit Root Tests in the Presence of a Multifactor Error Structure”, *Journal of Econometrics*, Cilt 175, Sayı 2, s. 94-115.
- Peterson, Wallace C. (1994), *Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme*, (Çev.: Talat Güllap), Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum.
- Petrakos George ve Panagiotis Artelaris (2009), “Regional Convergence Revisited: A WLS Approach”, *Discussion Paper Series*, Cilt 12, Sayı 11, s. 219-242.
- Portes, Alejandro ve Julia Sensenbrenner (1993), “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action”, *American Journal of Sociology*, Cilt 98, Sayı 6, s. 1320-1350.
- Portes, Alejandro (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology*, Sayı 24, s. 1-25.
- Portes, Alejandro ve Erik Vickstrom (2008), “Diversity, Social Capital and Cohesion”, *Migration: Economic Change, Social Challenge* (Der.: Christian Dustman), Oxford University Press, United Kingdom, s. 161-186.
- Pritchett, Lant (2001), “Where Has All the Education Gone?”, *The World Bank Economic Review*, Cilt 15, Sayı 3, s. 367-391.
- Putnam, Robert D. (1993), “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life”, *American Prospect*, Sayı 13, s. 35-42.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi ve Raffaella Y. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Theory*, Princeton University Press: Princeton.

- Putnam, Robert D. (1995), "Tunning in, Tunning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *PS: Political Science & Politics*, Cilt 28, Sayı 4, s. 664-683.
- Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival American Community*, Simon & Schuster: New York.
- Qadri, Faisal S. ve W. Abdul Waheed (2011), "Human Capital and Economic Growth: Time Series Evidence for Pakistan", *MPRA Working Paper*, Sayı 30654.
- Qadri, Faisal S. ve W. Abdul Waheed (2013), "Human Capital and Economic Growth: Cross-country Evidence from Low, Middle, High-Income Countries", *Progress in Development Studies*, Cilt 13, Sayı 2, s. 89-104.
- Quah, Danny (1995), "Empirics for Economic Growth and Convergence", *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, Sayı 1140.
- Raiser, Martin (2008), Social Capital and Economic Performance in Transition Economies, *The Handbook of Social Capital* (Der.: D. Castiglione, J.W. Deth ve G. Wolleb), Oxford University Press, Oxford, s. 491-519.
- Rankin, Katherine N. (2002), "Social Capital, Microfinance and the Politics of Development", *Feminist Economics*, Cilt8, Sayı 1, s. 1-24.
- Ram, Rati (2007), "IQ and Economic Growth: Further Augmentation of Mankiw-Romer-Weil Model", *Economics Letters*, Sayı 94, s. 7-11.
- Ramsey, Frank P. (1928), "A Mathematical Theory of Saving", *The Economic Journal*, Sayı 38, s. 543-559.
- Rapacki, Ryszard ve Mariusz Prochniak (2009), "Real Beta and Sigma Convergence in 27 Transition Countries, 1990-2005", *Post-Communist Economies*, 21(3), s. 307-326.
- Ray, Debraj (1998), *Development Economics*, Princeton University Press, New Jersey.
- ReaHolloway, Melinda (2008), *What's The Matter with Social Capital?: An Inductive Examination*, Proquest LLC.
- Rebelo, Sergio (1991), "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, Cilt 99, Sayı 3, s. 500-521.
- Redondo, Fernando V. (2006), "Building up Social Capital in Changing World", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Sayı 30, s. 2305-2338.
- Robinson, Lindn J., Allan A. Schmid ve Marcelo E. Siles (2002), "Is Social Capital Really Capital?", *Review of Social Economy*, Cilt60, Sayı 1, s. 1-21.

- Rodríguez Francisco ve Dani Rodrik (2000), “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence”, *NBER Macroeconomics Annual*, Sayı 15, s. 261-338.
- Rodrik, Dani (1998), “Globalisation, Social Conflict and Economic Growth”, *The World Economy*, Cilt 21, Sayı 2, s. 143-158.
- Rodrik, Dani (1999), “Where Did All the Growth Go?: External Shocks, Social Conflict and Growth Collapses”, *Journal of Economic Growth*, Sayı 4, s. 385–412.
- Rodrik, Dani (2009), *Tek Ekonomi Çok Reçete*, (Çev.: Neşenur Domaniç), Efil Yayınevi, Ankara.
- Romer, Paul M. (1986), “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, Cilt 94, Sayı 5, s. 1002-1037.
- Romer, Paul M. (1987), “Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization”, *The American Economic Review*, Cilt 77, Sayı 2, s. 56-62.
- Romer, Paul M. (1990), “Endogenous Technological Change”, *Journal of Political Economy*, Cilt 98, Sayı 5, s. 71-102.
- Romero-Avila, Diego (2009), “Productive Physical Investment and Growth: Testing the Validity of the AK Model from A Panel Perspective”, *Applied Economics*, Cilt 41, Sayı 23, s. 3027-3043.
- Rupasingha, Anil, Stephan J. Goetz ve David Freshwater (2002), “Social and Institutional Factors as Determinants of Economic Growth: Evidence from United States Counties”, *Regional Science*, Cilt 81, Sayı 2, s. 139-155.
- Sabatini, Fabio (2006), “The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective”, *FEEM Working Paper*, Sayı 15, s. 1-35.
- Sabatini, Fabio (2008), “Social Capital and the Quality of Economic Development”, *Kyklos*, Cilt 61, Sayı 3, s. 466-499.
- Sachs, Jeffrey D. ve Andrew M. Warner (1995), “Economic Convergence and Economic Policies”, *NBER Working Paper*, Sayı 5039.
- Sajid, Ali, Imran S. Chaudry ve Fatima Farooq (2012), “Human Capital Formation and Economic Growth in Pakistan”, *Pakistan Journal of Sciences*, Cilt 32, Sayı 1, s. 229-240.
- Sala-i Martin, Xavier (1990), “Lectures Notes on Economic Growth (II): Five Prototype Models of Endogeneous Growth”, *NBER Working Paper*, Sayı 3564.
- Sala-i Martin, Xavier (1990), “Lectures Notes on Economic Growth(I): Introduction to the Literature and Neoclassic Models”, *NBER Economics Working Paper*, Sayı 3563.

- Sala-i Martin, Xavier (1996), "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence", *European Economic Review*, Cilt 40, Sayı 6, s. 1325-1352.
- Sala-i Martin, X. (2002), "15 Years of New Growth Economics: What Have We Learnt?", *Central Bank of Chile Working Papers*, Sayı 172.
- Sameti, Majid (2010), "Inquiry into Income Convergence in MENA Countries: A Neural Network Approach", *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, 12, s. 1-17.
- Sandefur, Rebecca L. ve Edward O. Laumann (1998), "A Paradigm for Social Capital", *Rationality and Society*, Cilt 10, Sayı 4, s. 481-501.
- Sarracino, Francesco (2011), "Social Capital and Economic Growth: Happily Together Ever After", *CEPS/INSTEAD Working Paper*, Sayı 2011-52.
- Sarracino, Francesco ve Malgorzata Mikucka (2016), "Social Capital in Europe from 1990 to 2012: Trends, Path-Dependency and Convergence", *MPRA Working Paper*, Sayı 63619.
- Satır, Yasemin (2016), "Büyüme İçin Sosyal Uyum", *TürkiyeEkonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, Sayı 201608.
- Sato, Ryuzo (1964), "The Harrod-Domar Model vs The Neo-Classical Growth Model", *The Economic Journal*, Cilt 75, Sayı 294, s. 380-387.
- Savaş, Vural F. (2007), *İktisadın Tarihi*, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Schaik, Ton V. (2002), "Social Capital in the European Values Study Surveys", *International Conference on Social Capital Measurement*, Eylül 2002, Londra.
- Schenk, Tom L., Jr. (2012), "Workforce and Technical Skill Education and Its Assessment", *Handbook for Institutional Research* (Ed.: B. Knight, G. McLaughlin ve R. Howard).
- Schneider, Gerald, Thomas Plümer ve Steffen Baumann (2000), "Bringing Putnam to the European Regions: On the Relevance of Social Capital for Economic Growth", *European Urban and Regional Studies*, Cilt 7, Sayı 4, s. 307-317.
- Schiff, Maurice w. (1999), "Will the Real "Natural Trading Partner" Please Stand Up?", *World Bank Policy Research Working Paper*, Sayı 2161.
- Schmid, A. Allan (2000), "Affinity as Social Capital: Its Role in Development", *Journal of Socio- Economics*, Sayı 29, s. 159-171.
- Schuller T., S. Baron ve J. Field (2000), *Social Capital: A Review and Critique, (Social Capital Critical Perspectives, Ed.: S. Baron, J. Field ve T. Schuller)*, Oxford University Press: Oxford.

- Schultz, Theodore W. (1961), "Investment in Human Capital", *The American Economic Review*, Cilt 51, Sayı 1, s. 1-17.
- Schultz, Theodore W. (1968), "Investment in Man: An Economist's View", *Readings in the Economics of Education*, UNESCO.
- Schumpeter, Joseph A. (1961), *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- Sequeira Tiago N. ve Alexandra Ferreira-Lopes (2011), "An Endogenous Growth Model with Human and Social Capital Interactions", *Review of Social Economy*, Cilt 69, Sayı 4, s. 465-493.
- Shariff, Nurul S. M. ve Nor A. Hamzah (2015), "A Robust Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Sectional Dependence", *Journal of Modern Applied Statistical Methods*, Cilt 14, Sayı 2, s. 159-171.
- Siegler, V. (2014), "Measuring Social Capital", *Office for National Statistics*, http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_371693.pdf, (Erişim Tarihi: 12.07.2014).
- Simmel, Georg (1971), *On Individuality and Social Norms: Selected Writings*, University of Chicago Press: Chicago.
- Skidmore, D. (2001), "Social Capital and Economic Development Global Society", *Global Society*, Cilt 15, Sayı 1, s. 53-72.
- Smith, Adam (2006[1776]), *Milletlerin Zenginliği*, (Çev.: Hasan Ali Yücel), İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- Solow, Robert M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 70, Sayı 1, s. 65-94.
- Spellerberg, Anne (2001), *Framework for the Measurement of Social Capital in New Zealand*, Wellington: Statistics New Zealand.
- Spengler, Joseph J. (1959), "Adam Smith's Theory of Economic Growth: Part I", *Southern Economic Journal*, Cilt 25, Sayı 4, ss. 397-415.
- Staveren, Irene van ve Peter Knorringa (2006), *Beyond Social Capital: A Critical Approach*, Routledge: New York.
- Staveren, Irene ve Zahid Pervaiz (2015), "Ethnic Fractionalization and its Effect on Social Cohesion: It's the Social Exclusion, Stupid!", *ECINEQ Conference*, 13-15 Temmuz 2015, University of Luxembourg.
- Stone, Wendy (2000), "Measuring Social Capital: Towards a Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life", *Australian Institute of Family Studies Research Paper*, Sayı 24.

- Stroemsnes, Kristin ve Dag Wollebaek (2006), "Mapping Voluntarism—Scandinavia in Comparison", *International ISTR conference*, 9–12 Temmuz, Bangkok.
- Swendsen, Gunnar L.H, Gert T. Swendsen (2000), "Measuring Social Capital: The Danish Cooperative Dairy Movement", *European Society for Rural Sociology*, Cilt 40, Sayı 1, s. 72-86.
- Taban, Sami ve Mehmet Şengür (2014), "Türkiye’de AR-GE ve Ekonomik Büyüme", *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 14, Sayı 1, s. 355-376.
- Tabellini, Guido (2008), "Institutions and Culture", *Journal of the European Economic Association*, Cilt 6, Sayı 2, s. 255-294.
- Tahir, M., H. Norulazidah BP ve O. Ali (2014), "Trade Openness and Economic Growth: A Review of the Literature", *Asian Social Science*, Cilt 10, Sayı 9, s. 137-143.
- Tatoğlu Yerdelen, Ferda (2013a), *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Tatoğlu Yerdelen, Ferda (2013b), *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Temple, Jonathan ve Paul Johnson (1998), "Social Capability and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 113, Sayı 3, s. 983-998.
- Temple, Jonathan (1999), "The New Growth Evidence", *Journal of Economic Literature*, Sayı 37, s. 112-156.
- Temple, Jonathan (2002), "Growth Effect of Education and Social Capital in OECD Countries", *Historical Social Research*, Cilt 27, Sayı 4 (102), s. 5-46.
- TEK (2003), "Büyüme Stratejileri", *TEK Tartışma Metinleri*, Sayı 5.
- Tezel, Yahya Sezai (2000), *İktisadi Büyüme*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- Torsvik, Gaute (2000), "Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanisms", *Rationality and Society*, Cilt12, Sayı 4, s. 451-476.
- Tönnies, Ferdinand (1963[1887]), *Community and Society*, Harper and Row: New York.
- Triligia, C. (2001), "Social Capital and Local Development", *European Journal of Social Theory*, Cilt 4, Sayı 4, s. 427-442.
- Ulku, Hülya (2001), "R&D, Invention and Economic Growth", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Brandeis University, Massachusetts.
- Ülgener, Sabri (1991), *Milli Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme*, Der Yayınları, İstanbul.

- Ünsal, Erdal M. (2007), İktisadi Büyüme, *İmaj Yayınevi*, Ankara.
- Üstünel, Besim (2000), *Ekonominin Temelleri*, Dünya Kitapları, İstanbul.
- Vamvakidis, Athanasios (2002), “How Robust is the Growth-Openness Connection? Historical Evidence”, *Journal of Economic Growth*, Cilt 7, Sayı 1, s. 57–80.
- Van den Berg, Hendrik (2001), *Economic Growth and Development: An Analysis of Our Greatest Economic Achievements and Our Most Exciting Challenges*, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Villalonga-Olives, Ester ve Ichiro Kawachi (2015), “The Measurement of Social Capital”, *Gaceta Sanitaria*, Cilt 29, Sayı 1, s. 62-64.
- Wacziarg, Romain ve Karen H. Welch (2003), “Trade Liberalization and Growth: New Evidence”, *The World Bank Economic Review*, Cilt 22, Sayı 2, s. 187-231.
- Weber, Max (1978 [1922]), *Economy and Society*, University of California Press: California.
- Weil, David N. (2009), *Economic Growth*, Pearson International Edition, Boston.
- Westlund, Hans ve Frane Adam (2010), “Social Capital and Economic Performance: A Meta Analysis of 65 Studies”, *European Planning Studies*, Cilt 18, Sayı 6, s. 893-919.
- Wilkinson, Richard G. (1997), “Comment: Income, Inequality and Social Cohesion”, *American Journal of Public Health*, Cilt 87, Sayı 9, s. 1504-1506.
- Winter, I. (2000), “Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital”, *Australian Institute of Family Studies Working Paper*, Sayı 21.
- Whiteley, Paul F. (2000), “Economic Growth and Social Capital”, *Political Studies*, Cilt 48, s. 443-466.
- Woodhouse, Andrew (2006), “Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study”, *Journal of Rural Studies*, Cilt 22, Sayı 1, s. 83-94.
- Woolcock, Michael (1998), “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, *Theory and Society*, Cilt 27, Sayı 2, s. 151-208.
- Woolcock, Michael ve Deepa Narayan (2000), “Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy”, *The World Bank Research Observer*, Cilt 15, Sayı 2, s. 225-249.

- World Bank (1998), “*The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description*”, Social Capital Initiative Working Paper, Sayı 1, s: 1-33.
- World Bank (2016), World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, (27.03.2015).
- World Values Survey (2014), WVS Longitudinal Multiple-Wave Documentation, <http://www.worldvaluessurvey.org/>, (Erişim Tarihi: 17.05.2016).
- Yardımcı, Pınar (2006), “İçsel Büyüme ve Türkiye’de İçsel Büyüme Etkileyen Faktörlerin Ampirik Analizi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yeldan, Erinç (2010), *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri*, Efil Yayınevi, Ankara.
- Young, Allyn (1928), “Increasing Returns and Economic Progress”, *Economic Journal*, Sayı 38, s. 527-542.
- Yülek, Murat A. (1997), “İçsel Büyüme Teorileri, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Kamu Politikaları Üzerine”, *Hazine Dergisi*, Sayı 6, s. 89-105.
- Zak, Paul J. ve Stephen Knack (2001), “Trust and Growth”, *Economic Journal Royal Economic Society*, Cilt 111, Sayı 470, s. 295-321.
- Zeren, Fatma ve Ayşe Ari (2013), “Trade Openness and Economic Growth: A Panel Causality Test”, *International Journal of Business and Social Science*, Cilt 4, Sayı 9, s. 317-324.