

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KURUMLARIN VE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME
ÜZERİNE ETKİSİ**

Cemil Serhat AKIN

DOKTORA TEZİ

ADANA / 2012

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KURUMLARIN VE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME
ÜZERİNE ETKİSİ**

Cemil Serhat AKIN

Danışman: Doç. Dr. M. Fatih CİN

DOKTORA TEZİ

ADANA/2012

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Doç. Dr. M. Fatih CİN
(Danışman)

Üye : Prof. Dr. Nejat ERK

Üye : Doç. Dr. Seda ŞENGÜL

Üye : Doç.Dr. İsmail TUNCER

Üye : Yrd.Doç.Dr. Kenan LOPCU

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.
.../.../2012

Prof. Dr. Azmi YALÇIN
Enstitü Müdürü

NOT, Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı 4846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndaki hükümlere tabidir.

ÖZET

KURUMLARIN VE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ

Cemil Serhat AKIN

Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. M. Fatih CİN

Mayıs, 2012, 111 Sayfa

Ülkelerin ekonomik performanslarında görülen farklılıkların nedenleri uzun yıllardır politikacıların ve ekonomistlerin araştırma konusu olmuştur. Ekonomistlerin bu farklılıkları açıklamak için kullandıkları araçların açıklayıcılık düzeylerinin sınırlı olması, sadece ekonomi alanında değil tüm sosyal bilimler alanında yeni enstrüman arayışlarına sebebiyet vermiştir. Bu süreçte araştırmalara konu olan kavramlardan biri de kurum kavramı olmuştur.

Kurumların ekonomik büyüme üzerine etkileri çeşitli kanallar aracılığı ile gerçekleşmektedir. Bu kanallardan biri de kurumların toplum tarafından içselleştirilmesi ve bu sayede oluşan güven ortamıdır. Ülkelerin güven düzeyleri ve bireylerin oluşturdukları birliktelikler üretim sürecine dahil olarak ekonomik performanslarının önemli belirleyicileri olabilmektedir. Oluşan güvene dayalı iletişim ağları ülkenin sosyal sermayesi olarak nitelendirilmektedir. Özellikle sanayi devrimi sonrasında ülkelerin büyüme sürecinde kat ettikleri yolları sadece fiziki sermaye birikimi ile açıklamak mümkün değildir. Bu yeni evrede bilgi toplumuna dönüşümle birlikte beşeri sermayenin yanı sıra sosyal sermayenin de yapılan ekonomik analizlere dahil edilmesi gerekmektedir.

Kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkilerinin sorgulandığı bu çalışmada, yatay kesit veri analizi yöntemiyle çeşitli gelir gruplarına dahil 69 ülke üzerine ampirik bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre orta gelir düzeyine sahip ülkelerin kurumsal kalite düzeyi ve sosyal sermaye düzeyi ile ekonomik büyümeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü bir ilişki bulunurken, yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin kurumsal kaliteleri ve sosyal sermaye düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Çalışmanın sonucunda yeterli miktarda fiziki sermayesi bulunmayan ülkelerin, kurumsal kalite ve sosyal sermaye düzeylerini yükselterek ekonomik büyüme gerçekleştirebildikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Sosyal Sermaye, Ekonomik Büyüme, Güven, Yatay Kesit Analizi.

ABSTRACT**THE EFFECT OF INSTITUTIONS AND SOCIAL CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH****Cemil Serhat AKIN****Phd. Thesis, Department of Economics****Supervisor: Assoc. Prof. Dr. M. Fatih ÇİN****May, 2012, 111 Pages**

The reasons of the observed differences among the countries' economic performance has been considered as a study subject for economists and politicians for many years. As the tools used by economists to explain these differences are constraint in explanatory level, it lead to the reveal of new searches for instrument in not only economic sphere but also all social sciences. In this process, one of the subjects discussed for the researches revealed as the institution concept.

The effects of institutions on economic growth realize by means of various channels. One of these channels is the internalization of institutions by society and, owing to this, the environment of trust. The confidence level of countries and the collocations of individuals can be important determiners of their economic performances by getting involved in production process. The revealed networks of communication based on trust can be defined as the social capital of country. Especially, the roads hit by the countries in the process of growth after the industrial revolution cannot be explained only by physical capital accumulation. In this new phase, along with the transformation into information society, in addition to human capital, social capital has to be included in the conducted analysis as well.

In the direction of this view, in this study the effects of the social capital level of institutions and society on economic growth were questioned, and an empirical research was performed on 69 countries which are included in various income groups by means of cross section data analysis. As to the estimation results, a statistically significant-positive relation was found between the institutional quality rank with social capital level of the countries which have middle income threshold and their economic growth, on the other hand a statistically meaningful relation between the institutional quality and

social capital level of the countries which have high income thresholds couldn't be determined. In the result of this study, it is extrapolated that the countries which doesn't have sufficient amount of physical capital can realize economic growth by increasing their institutional quality and social capital levels.

Keywords: Institutional Economics, Social Capital, Economic Growth, Confidence, Cross Section Analysis

ÖNSÖZ

Genellikle teşekkür amacıyla yazılan önsöz kısmına, sadece teşekkür etmem gereken kişilerin isimlerini yazsam sanırım tez içinde ayrı bir bölüm daha yazmam gerekirdi. Bu sebeple burada yazdıklarımın bir önsöz olarak değil, bu süreçte bana destek verip de isimlerini buraya yazamadığım tüm arkadaşlarımdan bir özür olarak algılanmasını istiyorum.

Akademik hayatı alınan yol olarak nitelendirirsek bu süreçte yapılan yüksek lisans, doktora ve doçentlik çalışmalarını yolun sonuna varmak için kurulan köprüler olarak nitelendirebiliriz. Bu süreçte sağlam köprülerin kurulması muhakkak ki engin bir mühendislik bilgisi, kaliteli yapıtaşı ve düzgün bir işçilikle olmaktadır. Aldığım bu yolda, engelleri aşmak için kurduğum köprülerin inşasında, değerli fikirlerini vererek köprünün mühendislik çizimlerini gerçekleştiren, zorlandığım anlarda verdiği desteklerle ilerlememi sağlayan değerli danışmanım Sn. Doç.Dr. M. Fatih CİN'e , tez jürimde yer alan hocalarım Prof. Dr. Nejat ERK, Doç. Dr. Seda ŞENGÜL, Doç. Dr. İsmail TUNCER ve Yrd. Doç. Dr. Kenan LOPCU' ya, arkadaşlarım olarak nitelendirmeyi haksızlık olarak gördüğüm köprünün inşası için benimle taş taşıyan kardeşlerim, yol arkadaşlarım Cengiz AYTUN, Okyay UÇAN'a, köprünün yıkılmaması için kilit taşı görevini gören, Başak Gül AKTAKAS'a ve bu köprünün inşası için tek bir çakıl taşı bile getiren tüm arkadaşlarıma teşekkürü borç bilirim.

Ayrıca, bu günlere gelebilmem için benden hiçbir şeylerini esirgemeyerek büyüten Sevgili annem Emine AKIN, babam Mahmut AKIN, ağabeyim Murat AKIN ve kardeşim Soner AKIN'a, bayrağı onlardan devralarak dünyalar güzeli üç çocuk veren, bu süreçte çok çektirdiğim sevgili eşim Zeynep AKIN'a ve tabii ki varlıkları hayatımın en güzel hediyeleri olan çocuklarım Minez AKIN, Demir AKIN ve Deren AKIN'a verdikleri desteklerden dolayı sonsuz teşekkür ederim. Yapmış olduğum bu çalışma bir unvan sağlayacak olsa da, bu süreçte edindiğim dostlukların, yaşadığım tecrübelerin hayatımın geri kalanında bana unvandan çok daha fazla şeyler sağlayacağına eminim.

Cemil Serhat AKIN

Mayıs 2012, ADANA

Bu Çalışma Bilimsel Araştırma Projeleri Tarafından Desteklenmiştir.

Proje No: İİBF 2010 D4

İÇİNDEKİLER

ÖZET	iiii
ABSTRACT.....	v
ÖNSÖZ	viii
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
EKLER LİSTESİ	xiii

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Araştırmanın önemi	1
1.2. Araştırmanın Amacı	2
1.3. Araştırmanın Yöntemi	2
1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları	2

BÖLÜM II

KURUMSAL İKTİSADIN KAVRAMSAL TEMELLERİ

2.1. Kurum Kavramının Tanımı ve Türleri	5
2.2. Kurumsal İktisadın Doğuşu	8
2.2.1. Kurumsal İktisadın Doğuşuna Alman Tarihçi Okulunun Katkıları	9
2.3. Kurumsal İktisadın Gelişimi	11
2.4. Kurumsal İktisadın Farklılaşması: Eski - Yeni Kurumsal İktisat	13
2.4.1. Eski Kurumsal İktisat İle Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması	14
2.5. Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları	16
2.5.1. Bireye Yönelik Varsayımlar	16
2.5.1.1. Metodolojik Bütüncülük	17
2.5.1.2. Metodolojik Bireycilik	17
2.5.1.3. Kurumsal Bireycilik	18
2.5.1.4. Kurumsal İktisat Açısından Bireyin Rasyonalitesi	20
2.5.2. Kurumsal İktisadın Piyasa Mekanizmasına Yönelik Varsayımları	21
2.5.2.1. İşlem Maliyetleri	22

2.5.2.2. Kurumsal Fiyatlandırma	25
---------------------------------------	----

BÖLÜM III

SOSYAL SERMAYE

3.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımı.....	27
3.2. Sosyal Sermaye Kavramının Kuramsal Gelişimi.....	29
3.3. Sosyal Sermaye Çeşitleri	31
3.4. Sosyal Sermayenin İnşası	34
3.5. Sosyal Sermayenin Ölçümü	38

BÖLÜM IV

KURUMLARIN VE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ

4.1. Kurum- Büyüme ilişkisi	42
4.1.1. Kurumsal Kalite.....	44
4.1.2. Siyasi İstikrar.....	51
4.1.3. Siyasi Rejimler	52
4.1.4. Sosyal Özellikler.....	53
4.2. Sosyal Sermaye - Ekonomik Büyüme İlişkisi	55
4.2.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyümeyi Etkileme Kanalları	57
4.2.1.1. Sosyal Sermayenin Yatırımlar Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi	57
4.2.1.2. Sosyal Sermayenin Beşeri Sermaye Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi	58
4.2.1.3. Sosyal Sermayenin Kurumsal Kalite Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi	59
4.2.1.4. Sosyal Sermayenin Finansal İşlemler Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi	61
4.2.2. Sosyal Sermaye İçin Yapılan Eleştiriler	62

BÖLÜM V

AMPİRİK UYGULAMA

5.1. Model.....	65
-----------------	----

5.2. Yöntem	71
5.3. Ampirik Çalışmada Elde Edilen Bulgular ve Bulguların Değerlendirilmesi	73
5.3.1. Tüm Gelir Gruplarına Dahil Olan Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi	73
5.3.2. Üst Düzey Gelir Gruplarına Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi	75
5.3.3. Orta Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi	76
5.3.4. Üst-Orta ve Alt-Orta Gelir Düzeyi Gruplarına Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi	78
5.4. Sağlık Analizi	81

BÖLÜM VI

SONUÇ

87

KAYNAKÇA.....	92
EKLER.....	106

TABLOLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Mikro, Mezo, Makro Göstergelerle Gerçekleştirilen Sosyal Sermaye Konulu Çalışmalar	40
Tablo 2. Ekonomik Büyüme Konulu Çalışmalarda Kullanılan Kurumsal Kalite Göstergeleri.....	46
Tablo 3. Kurumsal Kalite ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Ampirik Çalışmalar	50
Tablo 4. Sosyal Sermaye İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi Konu Edinen Çalışmalar	56
Tablo 5. Modelin Değişkenleri	73
Tablo 6. Tüm Gelir Gruplarına Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları	74
Tablo 7. Üst Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları	76
Tablo 8. Orta Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları	77
Tablo 9. Üst Orta Gelir Düzeyi Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları	79
Tablo 10. Alt Orta Gelir Düzeyi Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları.....	80
Tablo 11. Büyüme Regresyonlarının Sağlamlık Testi Sonuçları	85

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1: Sosyal Sermaye Konulu Makale Sayıları (1980-2010).....	31
Şekil 2: Sosyal Sermayenin Toplum İçindeki Kavramsal Çerçevesi	34
Şekil 3: Sosyal Sermayenin Oluşumunda Etkili Olan Unsurlar	38
Şekil 4: Sosyal Sermayenin Boyutları	40
Şekil 5: Kurumlar İle Ekonomik Büyüme Etkileşimi.....	44

EKLER LİSTESİ

	Sayfa
EK 1: Ampirik Uygulamaya Dahil Edilen Ülkelerin Listesi	106
EK 2: Ampirik Uygulamada Kullanılan Verilerin Açıklaması ve Elde Edilişı	107

BÖLÜM I

GİRİŞ

Bireyler yaşamın zorluklarına karşı koymada topluluk olmanın sağladığı avantajları fark ettiklerinde, sosyal birliktelikler meydana getirmeye başlamışlardır. Muhakkak ki sosyal bir toplum, devamlılığını sürdürmek için ortak hedefler belirlemeli ve bu hedeflerin başarılması için gerekli faaliyetleri bireysel değil toplumsal olarak gerçekleştirmelidir. Toplumsal ölçekte gerçekleştirilecek bu faaliyetlerin gerçekleştirilme sürecinde cevaplanması gereken öncelikli sorular, bu faaliyetlerin neler olacağı, hangi sıra ile gerçekleştirileceği, gerçekleştirilirken izlenecek yolların ve faaliyetlerin sınırlarının neler olacağıdır.

Toplumun öncelikli ihtiyaçları doğrultusunda oluşan amaçlarının belirlenmesi, bu amaçları gerçekleştirmek için kullanacakları araçların ve yöntemlerin çeşitli alternatifler arasından seçimi, hayatı bir oyun formatına dönüştürmüştür. Oynanan bu oyunun yazılı ve yazılı olmayan kuralları ise kurumları meydana getirmektedir. Dünyayı bir oyun alanı olarak kabul edersek oynanan oyunda başarıya ulaşmak için kurallara riayet edilmesi kaçınılmazdır. Fakat birey zaman zaman oyunu kurallarına göre oynamak yerine, oyunun kuralları ile oynamayı seçebilmektedir. Yapılacak bu seçim kuralların yaptırım gücüne bağlı olmakla birlikte, bireylerin içerisinde yaşadıkları toplumun sosyal özelliklerine de bağlı olabilmektedir. Toplumun sahip olduğu sosyal özellikler günümüzde artık bir üretim faktörü olarak görülmekte ve özellikle ülkenin moral değerleri, güven ve birliktelik düzeyi sosyal sermaye olarak adlandırılmaktadır.

1.1. Araştırmanın önemi

Toplumda yer alan kurumlar ile birlikte toplumun sosyal sermayesinin etkileri birçok alanda araştırma konusu olmuştur. Ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirildikleri ortamın koşullarına göre şekil alacağı düşünüldüğünde bu koşulları oluşturan kurumların ekonomiye olan etkilerinin araştırılması mutlaka yapılması gereken bir çalışma olarak görünmektedir. Bu çalışma ayrıca benzer üretim faktörü yoğunluklarına sahip olan ülkelerin, göstermiş oldukları ekonomik performans farklılıklarının

anlaşılmasına katkı sağlayacaktır. Özellikle sosyal sermaye unsurunun bu farklılıkların açıklanmasında ki rolü araştırılacaktır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, değişik kurum yapılarının ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme farklılıklarının açıklanmasındaki rolünün araştırılması olarak belirlenmiştir. Bu çalışmanın diğer bir amacı ise kurumsal kalite ve sosyal sermayenin, ekonomik büyüme üzerine olan olası etkilerinin, farklı gelir düzeylerine sahip ülkelerde farklılık gösterip göstermediğinin sorgulanmasıdır.

1.3. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın belirlenen amaçları doğrultusunda, daha önce yapılmış teorik ve ampirik çalışmalardan yararlanılarak ekonomik büyüme ile, formel/enformel kurumlar ve sosyal sermaye arasındaki ilişki teorik olarak ortaya konacak, daha sonra oluşturulacak ekonomik model çerçevesinde ekonometrik uygulama yapılacaktır. Çalışmada ayrıca modelin ve verilerin sağlamlığını ölçmek amacıyla çeşitli sağlamlık testleri de yapılacaktır.

1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Birinci bölümde, kurum kavramı hakkında bilgiler verilerek kurumsal iktisadın doğuşu, gelişim süreci ve değişimi üzerinde durulacaktır. Bu bölümde kurumsal iktisadın kavramsal temelleri açıklanacak, kurumsal iktisadın temel varsayımları bireye yönelik ve piyasalara yönelik olmak üzere iki başlık altında incelenecektir. Kurumların kavramsal çerçevesi ortaya konarken kurumsal iktisadın önde gelen kuramcılarının düşüncelerinden yararlanılacaktır. Kurumsal iktisadın kavramsal temelleri ortaya konduktan sonra bu temel üzerine inşa edilen yapıda meydana gelen değişimler ile ortaya çıkan kurumsal iktisadın, Eski ve Yeni Kurumsal İktisat ayrışması incelenecektir.

İkinci bölümde sosyal sermaye kavramı açıklanacak sosyal sermayenin kuramsal gelişimi hakkında bilgiler verilecektir. Bu bölümde ayrıca sosyal sermayenin inşası ve sosyal sermayenin ölçümü konuları incelenecektir. Kurumsal iktisadın ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine olan etkisi ortaya konarken etkileşimin hangi

kanallar aracılığıyla gerçekleştiğinin ortaya konması gerekir. Bu sebeple çalışmanın üçüncü bölümünde kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme ile etkileşiminin ne şekilde gerçekleştiği, etkileşim kanalları çerçevesinde anlatılacaktır. Bu etkileşimi sağlayan kanalların belirlenmesi, çalışmanın dördüncü bölümünde gerçekleştirilecek uygulamada kullanılacak açıklayıcı değişkenlerin belirlenmesine de yardımcı olacaktır. Dördüncü bölümde kurumlar ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla ampirik uygulama yapılacaktır. Bu bölümde ayrıca uygulamada kullanılan modelin ve verilerin sağlamlığını test etmek için sağlamlık testi de yapılacaktır.

Çalışmanın uygulama bölümünde, mevcut veri tabanlarının sağladığı imkanlar doğrultusunda belirlenmiş, değişik gelir gruplarına ait 69 ülke verileri ile yapılacak analizde sosyal sermaye, kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılacaktır. Uygulamanın bir sonraki aşamasında ülkeler dünya bankasının gelir sınıflandırma ölçütlerine göre üst, orta ve alt gelir düzeyine sahip ülkeler olarak sınıflandırılacak ve analiz gelir gruplarına göre gerçekleştirilecektir. Bu aşamada önce üst gelir grubundaki 26 ülke analiz edilecektir. İkinci olarak orta gelir grubuna ait 36 ülkenin analizi gerçekleştirilecektir. Üçüncü aşamada yapılması planlanan analiz, düşük gelir grubuna ait ülkelerin analizi olsa da, düşük gelir grubuna ait ülkelerin verilerinin yetersiz olması bu analizi mümkün kılmamaktadır. Bu sebeple orta gelir düzeyine sahip ülkeler dünya bankası vasıtasıyla orta-üst gelir ve orta-alt gelire sahip olarak ikiye ayrılacak ve analiz her iki grup için ayrı ayrı gerçekleştirilecektir.

Kurumsal kalite ve sosyal sermaye ilgili verilere ulaşmada yaşanan sıkıntılar çalışmanın ampirik kısmında kullanılacak yöntem üzerinde de etkili olmuştur. Ulaşılan veriler zaman serisi analizi gerçekleştirmek için yeterli bir dönemi kapsamamaktadır. Bu sebeple çalışmada, konu ile ilgili yapılan ampirik çalışmaların çoğunda kullanılan, Barro tipi “*Yatay-Kesit Analizi (Cross Section Analysis)*” yöntemi tercih edilmiştir.

Barro’nun (1991) çalışmasını takiben bu alanda yapılan her çalışma yeni bir açıklayıcı değişken anlamına gelmektedir. Bu durum her ne kadar büyümeyi etkileyen unsurlar hakkında bilgi verse de, artan açıklayıcı değişken sayısı kurulan modellerin ve kullanılan değişkenlerin anlamlılığını ve güvenilirliğini azaltmıştır. Bu sebeple modelimizin ve değişkenlerimizin güvenilirliğini ve anlamlılığını test etmek amacıyla bir takım analiz yöntemleri kullanılacaktır.

Büyüme modellerinin ve bu modellerde de kullanılan değişkenlerin anlamlılığını ölçen ilk yöntemlerden biri Edward Leamer (1985), Levine ve Renelt (1992) tarafından

kullanılan Extreme Bounds Analysis (uç sınırlar analizi) dir. Daha sonraki süreçte bu analiz birçok ekonomist tarafından çok sert bir analiz olduğu düşünülmüş ve bu analizden hareketle değişik analizler türetilmiştir. Bu çalışmalar kapsamında türetilen *Güçlü işaret testi (Strong sign test)*, *Zayıf işaret testi (Weak sign test)*, *Güçlü uç sınırlar testi (Strong extreme bounds test)*, *Zayıf uç sınırlar testi (Weak extreme bounds test)*, *Ağırlıklandırılmış uç sınırlar testi (Weighted extreme bounds test)*, *Weighted CDF(Cumulative density function test) kümülatif yoğunluk fonksiyonu testi* çalışmamızda sağlamlık analizi yapmak için kullanılacaktır. Çalışma, elde edilen sonuçların özetlenmesiyle tamamlanacaktır. Uygulamaya konu ülkelerin listesi ve uygulamada kullanılan verilerin açıklamaları ekler kısmında sunulacaktır.

BÖLÜM II

KURUMSAL İKTİSADIN KAVRAMSAL TEMELLERİ

2.1. Kurum Kavramının Tanımı ve Türleri

Bireyler yaşamı boyunca ihtiyaçlarını karşılayabilmek için kaynaklara ihtiyaç duymakta, mevcut kaynaklarının yetersiz olması durumunda ise kaynaklarını artırma çabası içerisine girmektedir. Bireylerin bu davranışları kendisi ile aynı güdülere sahip başka bireylerin olduğu bir ortamda gerçekleştirmesi, bireyleri birbirleriyle yarışmaya zorlamaktadır. Yapılan bu yarışmalar bireysel olabileceği gibi hedeflerin ortak olması durumunda, topluluklar arasında da olabilmektedir. Bireylerin ve toplulukların hedeflerinde görülen çeşitlilik yeni yarışmaların ortaya çıkmasına sebebiyet vermekte, yarışmaların sayısının artması ise düzenin sağlanması açısından yarışmaların temel kurallarının belirlenmesini zorunlu kılmaktadır. Kurumlar bu çerçevede, bir toplumda insan etkileşimini düzenleyen ve yine insanlar tarafından şekillendirilmiş sınırlamalar topluluğu olarak tanımlanır. Milletlerin kullanmış oldukları dil, ağırlık ve ölçü birimleri, trafik kuralları, ahlak kuralları ve yasalar düzenleyici görevleri olan bireyler tarafından meydana getirilen kurumlardır (Hodgson, 2006, s.2).

Bireylerin ve toplumların öncelikli ihtiyaçları doğrultusunda oluşan amaçlarının belirlenmesi, bu amaçları gerçekleştirmek için kullanacakları araçların ve yöntemlerin çeşitli alternatifler arasından seçimi, hayatı bir oyun formatına dönüştürmüştür. Oynanan bu oyunun yazılı ve yazılı olmayan kuralları ise kurumları meydana getirmektedir (North, 1981, s.4).

Özgün bir tarih anlayışı geliştirmiş olan İtalyan düşünürü Giambattista Vico, bireylerin davranışlarının doğruluğunun, yine bireylerin kendileri tarafından yaratılmış, gerçekleştirilmiş faaliyetlerin içinde aranması gerektiğini vurgularken bir anlamda kurum kavramını tanımlamıştır. 1725 yılındaki “Scienza Nuova” isimli eserinde dolaylı olarak yapmış olduğu bu tanımlama kurum kavramının yazındaki en eski tanımı olarak bilinmektedir (Hodgson, 2006, s.1).

Çeşitli bilimlerde yapılan kurum tanımları, ilgili olduğu alan doğrultusunda çeşitlilik arz etmektedir. Örneğin sosyoloji alanında kurum, sosyal ve kültürel faaliyetler gibi toplumsal problemler ve ihtiyaçlarla ilgilenen büyük yaygın teşkilatlara verilen

isimdir. Amerikalı Sosyolog W.G. Summer’a göre kurum, bir fikir, görüş veya çıkarlar topluluğudur. Bu kapsamda kurum bir amaca yönelik devamlılık gösteren işlem biçimleridir (Summer, 1907, s.30). Fransız sosyolog M.Mauss ise kurumları düşünce, duygu ve faaliyetlerin bütünü olarak tanımlar. Bu anlamda düşünceler, inançlar, semboller, siyasi davranış biçimleri, hukuksal düzenlemeler ve dini yaptırımların hepsi “kurum” kavramını oluşturan unsurlardır.

Kurum kavramına politika biliminin perspektifinden baktığımızda bireylerin yaşam alanı için oluşturdukları kurallar ve kısıtlar görünür. Bireyler ortak hareket ederken kolektif karar almakta ve bireyler arasında meydana gelebilecek tartışmaların çözümü ancak kolektif davranışla mümkün olmaktadır (Wolozin, 2002, s.49). Kararların alınış şekilleri, kararlar alınırken, birlikte hareket eden grupların güçlerini nasıl kullandıkları, yapılacak seçimlerde uygulanacak kurallar, çıkar gruplarının davranış biçimleri politik açıdan kurum kavramının ne ifade ettiği sorusunun cevapları olacaktır. Bireyler politik kararlar alırken mevcut kısıtlar altında faydalarını maksimize etmek isteyecek ve bu doğrultuda karar alacaklardır. Bu kararları özgür bir şekilde alabilmeleri için gerekli koşulların sağlanmasında yine kurumlara önemli görevler düşer. Bireylerin aldıkları kararlar üzerine etkili olabilecek yaptırımların etkinliği kurumlar çerçevesinde şekillenir. Bu kapsamda kurumlar, bireyleri fiziki, ahlaki, ve iktisadi yaptırımlar vasıtasıyla diğer bireylerin baskılarından veya ayrımcılığından koruyan unsurlar olarak tanımlanabilir (Rutherford, 1983, s.722).

İktisat literatüründe yer alan kurum kavramı ile politik anlamdaki kurum kavramı benzerlik arz eder. Kurumlar politika alanında, politik süreçlerdeki tercihlerin sınırlarını belirleyen unsurlar olarak tanımlanırken, iktisadi açıdan kurum, bireylerin ekonomik tercihlerini belirleyen ve sınırlayan unsurlar olarak tanımlanır. Commons iktisadi olarak kurum kavramının ortaya çıkış sebebini kıtlık ile ilişkilendirmiş, tüm bireylerin ihtiyaçlarını karşılama arzusu karşısında kıtlık olgusunun ortaya çıkmasının kaçınılmaz olduğunu vurgulamıştır. Kıtlık bir anlamda bireysel çıkarların çatışması anlamına gelmektedir. Bu kıtlık sorununun çözümü için bireylerin ortak bir noktada buluşmaları ve hareket etmeleri şarttır. Bireylerin bir araya gelerek gerçekleştirecekleri bilinçli faaliyetler ve kurumların bireyleri zorlayıcı etkileri sorunların çözümünde etkin rol oynarlar (Commons, 1931, s.650). Kurumlar çözüm için gerçekleştirilmesi gereken faaliyetlerin etkinliğini denetleyerek faaliyetlerin akışını düzenleyecektir. Commons’un kurum kavramı için yaptığı tanımda kurumun bir fonksiyonunun daha olduğu ortaya çıkmaktadır. Uzun bir tarihi süreçte oluşumu sağlanan kurumlar sadece oyunda hedefe

ulaşmak için izlenecek yolları göstermez aynı zamanda bir denetleme mekanizması olarak oyunun kurallarına riayet edilmemesi durumunda olacakları da oyunculara bildirir. Kurumlar, oyun içinde bulunan tüm bireylerin faaliyetlerini kısıtlar ve bu şekilde herkese daha güvenli daha kararlı bir yaşam alanı sunar. Kurumların ekonomi üzerine olan etkisini tarihsel bakış açısı ile ele alan Greif'in kurum tanımlaması, kurumun daha çok denetleme fonksiyonu üzerinedir. Arslan'ın (2007) aktarımıyla, Greif, bireylerin sosyal bir topluluğa kabulü için belli davranış kalıplarını kabullenmesi gerektiğini aksi takdirde ceza mekanizması veya koordinasyon sağlanamamasından kaynaklanan kayıplar ile karşılaşabileceklerini ileri sürer (Greif, 2006, s.8.; Arslan, 2007, s.41).

Kurum kavramına farklı bakış açılarının bulunması ve kurum kavramının bilimlerin alet çantasında bulunan anahtar bir kavram olması nedeni ile yapılan kurum tanımları üzerine tam bir uzlaşa sağlanamamış, genel olarak kurumun tanımı hayatın içerisinde yer alan kurallar olarak daraltılmıştır. Ayrıca kurum kavramının bölümlendirilmesi ya da sınıflandırılması da pek mümkün değildir. Örneğin demografik unsurları bölümlendirirken yaş ve cinsiyeti kullanarak bir ayırım yapabiliriz. Fakat kurumların sınıflandırılmasında ayraç olarak kullanabilecek göstergelerimiz bulunmamaktadır (Hodgson, 2006, s.3). Olsson'a göre kurumları ancak yazılı olan ve olmayan kurallar olarak ikiye ayırabiliriz. Bu şekilde kurumları resmi kurumlar (formel) ve gayri resmi kurumlar (enformel) olarak ikiye ayırmış oluruz (Olsson, 1999, s.3). Toplumdaki bireyler, yazıya döktükleri kurallarla hayatın resmi kısıtlarını, geliştirmiş oldukları birtakım eğilim ve davranış biçimleriyle gayri resmi kısıtlarını oluştururlar.

Resmi kısıtlar başka bir deyişle formel kurumlar denilince ilk olarak akla yasalar, sözleşmeler gibi yazılı olarak saptanan ve değiştirilebilmesi için bir takım uygulamaların gerektiği öğeler gelmektedir. Resmi kurumlar toplum tarafından kabul edilmiş, meşruiyeti sorgulanmayan ve yazılarak resmiyet kazandırılmış kurumlardır. Resmi kurumların, çoğunlukla devlet tarafından oluşturulduğu ve uygulayıcılığı da devlet tarafından gerçekleştirildiği için yaptırım gücü yüksektir (Özveren, 2007, s.48). Resmi kurumların oluşumunu sağlayan diğer aktörler özel girişim yada toplumu oluşturan sivil kesimdir. Kuralların yazılı bir hale getirilmesi kavramın resmi boyut kazanmasında ki en önemli faktördür.

Resmi olmayan kurum kavramını toplumda süregelen alışkanlıklar, örf ve adetler, toplumun ahlak yapısı, tabular ve ideolojiler olarak tanımlayabiliriz. Enformel olan bu davranış kurallarının temel görevi toplum düzeninin sağlanmasıdır. Enformel

kurumlar bireylerin yaşamı süresince öğrenilir, yorumlanır ve değişikliğe tabi olur. Öğrenilen enformel kurumlar toplumun algılayışını ve olayları değerlendirişini yansıtır. Burada sorgulanması gereken durum toplumda bir davranışın kurum olmasını sağlayacak unsurun ne olduğudur. Bu sorunun cevabı, gerçekleştirilen davranışın toplumun büyük bir kesimi tarafından kabullenilmesi ve uzun süre değişmeden kalabilmesidir.

Resmi ve gayrı resmi kurumlar birbirinden bağımsız olarak düşünülemez. Resmi kurumların meydana gelmesinde gayrı resmi kurumlarında büyük rolü vardır. Örneğin ülkenin kullandığı resmi dili ve hukuk kuralları ülkede yüzyıllarca yaşayan bireylerin düşünce alışkanlıklarından ibarettir. Robert Sugden'in 1989 yılındaki makalesinde vermiş olduğu trafik kuralları örneği bu ilişkiyi açıkça ortaya koymaktadır. İngiltere de bireylerin sağdan yürüme alışkanlıkları araçların yolculuklarında soldan seyrine sebebiyet vermiş yazılı trafik kurallarında bu alışkanlıklar resmi bir kurum halini almıştır (Sugden, 1989, s.90).

Resmi kurum ile resmi olmayan kurumları birbirinden ayırma gayretinde olan Tuomela, resmi kurumları kanun, resmi olmayan kurumları normlar olarak tanımlamıştır. Tuomelo'ya göre; resmi ile resmi olmayan kurumları ayıran en önemli unsur, itaat konusudur. Normlar toplumun geneli tarafından kabul görürken bireylerin toplumsal normlara itaat etmeme seçeneği olabilmektedir. Normlara riayet edilmemesi daha çok bireyin fayda düzeyinde bir azalma meydana getireceğinden, yaptırımlar kişiyi daha çok toplum dışına itme sonucunu doğurur (Tuomela, 1995, s.211). Fakat resmi kurumlar olan kanunlara karşı gelmek mümkün değildir. Bireyin oyunun kurallarına riayet etmemesi, toplumsal fayda düzeyinde artışı engellemeden çok bir azalmaya neden oluyorsa bu durumda anayasalar, kanunlar, mülkiyet hakları gibi yazılı olan formel kurumlar devreye girer (North, 1991, s.97). Formel kurumların getirdiği sınırlamalar kişilerin faaliyette bulunduğu alanlardaki hareket sınırlarını belirli yaptırımlar çerçevesinde belirler. Bireylerin normları kabul etmeme seçeneği varken kanunlara itaat kaçınılmazdır. Bu anlamda resmi kurumların en önemli işlevi ihlallerin neler olduğunun ve ihlaller durumunda uygulanacak cezaların belirlenmesidir (Arslan, 2007, s.43).

2.2. Kurumsal İktisadın Doğuşu

Ekonomik platformda faaliyet gösteren ajanlar alacakları her kararda, içinde bulunduğu toplumun ve kurumsal çevrenin etkilerine açıktır. Toplumun kuralları,

egemen iktisadi düşüncesi ve davranışları bireyin karar ve uygulamalarını sınırlandıracaktır. Doğası gereği faydasını maksimize edecek bireyin mevcut bilgileri dahilinde karar alacağını, bu bilgilerin sağlayıcısı konumunda toplumun olduğunu düşünürsek, kurumların iktisadi davranışlar ile olan ilişkisini ortaya daha rahat bir biçimde koyabiliriz. Kurumcu düşüncenin öncülerinden olan Thorstein Veblen, John Commons ve Wesley Mitchell'in ifade ettiği gibi, yapılan ekonomik analizlere bireylerin içinde bulunduğu toplumun etkilerinin dahil edilmesinin gerekliliği, kurumsal iktisadın doğuşuna sebebiyet vermiştir.

Toplumun, bireylerin aldıkları kararlar üzerine olan etkilerini 1899 ve 1919 yılında yapmış olduğu çalışmalarla ortaya koyan Veblen, Darwin'in evrimsel görüşleri çerçevesinde, bir anlamda kurumsal iktisadın temellerini atmıştır. Evrimci bakış açısı ile Veblen, bireylerin alacakları ekonomik kararlarda toplumdan bağımsız olarak hareket edemeyeceğini savunurken çalışmalarında yaptığı temel vurgu toplumun sürekli evrim geçirerek yeni bir boyut kazanması ve bu yeni boyutun bireylerin kararları üzerinde etkili olmasıdır.

Ortaya çıkışı Birinci Dünya Savaşı sonrasında gerçekleşen kurumcu düşüncenin iktisat bilimine entegrasyonunu sağlayan temel etken, dönemin ekonomik koşullarında meydana gelen kötüleşmeler ve bu durumun sosyal alana olan yansımalarıdır. Söz konusu dönemde görülen gelir farklılıklarının artması, ağırlaşan çalışma koşulları, piyasa mekanizmasının bozulması ve tekelleşme süreci egemen iktisada duyulan güvensizliği artırmış, bireyleri yeni düşünceler peşinde koşturmuş ve itmiştir (Savaş, 2000, s. 645). Ekonomik alanda artan olumsuzluklar zamanla, kurumsal iktisada olan ilgiyi daha da artırmış ve kurumsal iktisat toplumlar tarafından bir çözüm önerisi olarak kabul edilmiştir.

2.2.1. Kurumsal İktisadın Doğuşuna Alman Tarihçi Okulunun Katkıları

19. yüzyılın son çeyreğinde, özellikle batı toplumlarında görülen iktisadi açılımlarla birlikte ortaya çıkan kurumsal iktisadın kavramsal temellerinin atılmasında, Alman Tarihçi Okulunun katkısı büyüktür. Tarihçi okulun dönemin hakim düşüncesi olan Neoklasik iktisada getirdiği olumlu ve olumsuz eleştiriler kurumsal iktisadın varsayımlarının ve yöntembilimsel temellerinin oluşmasına vesile olmuştur.

Tarihsel okulun Neoklasik iktisada getirdikleri eleştiriler kapsamında Neoklasik iktisatçıların analizlerde kullandıkları yöntemler indirgemeci ve soyut olarak

nitelendirilmektedir. Yerleşik iktisadın insanların akılcı davranışlarına ilişkin varsayımlarını eleştiren Tarihçi Okul bireyin aldığı kararlarda kullandığı bilginin kaynağının toplum olduğunu, toplum kararlarının ise tarihten miras kalan değer yargılarını taşıyacağını savunmaktadır. Bu sebeple toplumsal bir olayı geçmişi dikkate almadan, bireye indirgeyerek çözen bir yaklaşımın bulguları gerçekliği yansıtmayacaktır (Kazgan, 2002, s.177). Tarihsel okul gerçekleştirilen ekonomik davranışların bireysel eylemden ziyade toplu eylemi yansıttığını, ekonomiye evrimsel bir bakış açısı ile bakılması gerektiğini, ileri sürmektedir (Demirtaş, 2006, s.44). Tarihçi okul felsefesine göre öncelikle iktisadi gelişmenin dinamikleri incelenmeli ve bu inceleme yapılırken soyut düşüncelerden daha ziyade somut veriler dikkate alınmalıdır (Parada, 2002, s.43). Tarihten miras kalarak edinilen yaygın alışkanlıkların ve topluma mal olmuş özelliklerin ekonomik sonuçlarının ortaya konması ekonomik analizleri daha gerçekçi kılmaktadır.

Tarihsel okula göre toplumun dinamik bir yapıda olması ve zamanla değişime uğrayarak evrimleşmesi, tarihsel olguların ekonomik analizlere dahil edilmesi gerekliliğini sağlayan temel unsurdur. Bu görüş kurumsal iktisadın da temelinde yatan görüşlerdendir. Kurumsal iktisatçılara göre ekonomi evrimsel bir bakış açısı ile değerlendirilmelidir. Kurumsal açıdan bakıldığında iktisat bilimi ile biyoloji bilimi benzerlik göstermektedir. Biyolojik formlar ve toplum sürekli değişmekte ve değişen çevre koşulları ile evrimleşmektedir. Yaşanan bu süreç bireylerin düşünce ve alışkanlıklarını değiştirmekte değişen çevre koşulları alınan kararlar üzerine etkili olmaktadır. Bu sebeple iktisat bilimi fizik bilimi gibi uygulamalı bir bilim ile benzeşmez. Fizik bilimi doğada tekrar eden olayların formülasyonu ile ilgilenir. Oysa iktisat biliminde, gerçekleşen olayların aynı koşullar sağlansa dahi, yeniden gerçekleşmesi mümkün olmayabilir (Hodgson, 1998, s.168).

Tarihçi okulun temel varsayımlarından hareketle ortaya çıkan kurumsal iktisat görüşü, iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelini bireylerin değil, kurumların oluşturduğunu ifade eden ve bu doğrultuda bireylerin, kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını savunan görüş olarak nitelendirilebilir (Hira ve Hira, 2000, s.268, Demir, 1996, s.64).

2.3. Kurumsal İktisadın Gelişimi

Kurumsal iktisadın oluşumunu sağlayan Veblen, Commons, W.C.Mitchell'in çalışmaları sonrasında, ekonomi alanında kurumlara duyulan ilgi artmış ve kurumlar çözümlenemeyen iktisadi sorunlar için anahtar bir kavram haline gelmiştir. Özellikle Birinci Dünya Savaşı ile İkinci Dünya Savaşı arasında gelişimini hızlı bir şekilde sürdüren Kurumsal iktisat İkinci Dünya savaşı sonrasında Neoklasik iktisadın yükselişe geçen matematiksel biçimi ve pozitivist akım sebebiyle önemini yitirmiş daha sonra 1990'lı yıllarda tekrar yükselerek kavramsal açıdan temelleri oturmuş bir yapı haline dönüşmüştür.

Kurumsal iktisatta meydana gelen gelişimleri kronolojik olarak saptarsak, bu gelişim, dört temel dönemde özetlenebilir. Buna dönemler;

- i) 1890 ile 1925 tarihleri arasındaki, Veblen'in çalışmaları ile kurumsal iktisadın temellerinin atıldığı birinci dönem,
- ii) 1925 ile 1939 tarihleri arasındaki Veblen'in takipçileri olarak bilinen Commons, Mitchell, ve Clark'ın çalışmalarını kapsayan ikinci dönem,
- iii) 1939 dan başlayarak 1990'lı yıllara kadar süren Galbraith, Ayres ve Myrdal'ın çalışmalarını kapsayan üçüncü dönem,
- iv) 1990 dan günümüze kadar olan sürede, yeni kurumcular olarak da bilinen, kavrama yönelik çalışmalarıyla Nobel kazanan Douglas North ve Putnam gibi günümüz ekonomistlerini barındıran dördüncü dönemdir.

Kurumsal iktisadın birinci döneminde felsefi temeli güçlü olan Veblen'in yerleşik iktisadın düşünsel temellerine yaptığı eleştiriler ekseninde oluşan çalışmalarını görürüz. Bu dönemde yerleşik iktisadın en önemli düşünsel temelleri olan görünmez el ve doğal düzen varsayımları Veblen tarafından sıkça eleştirilere maruz kalmıştır. Veblen'e göre yerleşik iktisat kuramı, insan davranışlarının açıklanmasına geçerli bir temel bulabilmek için bireyi, Mill ve Bentham'ın faydacılık felsefesinden yararlanarak haz peşinde koşan bir rasyonalite cenderesine kapatmıştır. Veblen'e göre bu tutum iktisat bilimini işlevsiz, durağan ve determinist bir yapıya dönüştürmüştür. Oysa Veblen'e göre bireyler, toplumda etiket sahibi olma dürtüsü, alışkanlık ve gelenekler gibi resmi veya resmi olmayan kurumsal ilişkiler ile hareket etmektedirler. Veblen kurumları bireylerin ve toplumun belirli ilişkileri ve işlevleri bağlamında geçerliliği olan

egemen düşünce alışkanlıkları olarak tanımlarken kurum kavramını evrimsel bir olgu olarak görmüştür. Veblen iktisat kuramını, iktisadi, siyasal ve toplumsal olaylar, içgüdüsel ya da alışkanlıklarla evrimleşen insan davranışları ile ilişkilendirmiş, bu bağlamda deterministik olmayan Darwinci toplumsal evrim kuramının, iktisadi olguların çözümlenmesinde en uygun araçları sağlayacağını ifade etmiştir (Veblen, 1898, s.376).

Veblen'in çalışmaları sonrasında Common, Mitchels ve Clark, ekonomik davranışların kurumsal boyutunu dile getirmiş ve bu şekilde yerleşik iktisadın zayıf noktalarını eleştirmişlerdir. Bu dönemde Commons kurumsal iktisadın kavramsal temellerinin atılmasına yardımcı olurken Mitchell ve Clark daha çok gerçekleşen kapitalizmin dönüşümünü incelemiş ve bu süreçte ortaya çıkan tekelci şirketleri, sendikal oluşumları, devletin iktisadi etkinliklerini ve belirsizliklerin neden oldukları ekonominin denge dışı seyrini kuramsallaştırmışlardır (Özveren, 2007, s.28).

Kurumcu düşüncenin, iktisat biliminde ayrı ve kendi başına bir ekol olması kurumsal iktisadın ikinci dönemine rastlar. Kurumsal iktisat ekolü Birinci dünya savaşı döneminde önemli bir doktrin olarak literatüre girmiştir. 1918 yılında Walton Hamilton tarafından hazırlanan "İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım" isimli bildiride ilk olarak kurumsal iktisat terimi kullanılmıştır. Hamilton sonrasında bu düşünce akımı Amerika'da daha geniş bir iktisatçı gurup tarafından kabul görmüş, yeni bir iktisadi doktrin olarak algılanmaya başlanmıştır (Hodgson, 2005, s.233).

İkinci dünya savaşı sonrası Kurumsal iktisat için bir gerileme dönemi olarak algılanabilir. Bu dönemde Kurumsal iktisadın gerilemesi iki ayrı neden ile açıklanabilir. Bunlardan birincisi kurumsal iktisadın kuramsallıktan uzak ve betimleyici bir iktisat olduğuna dair yaygın bir kanının bulunmasıdır. Oysaki bu görüş gerçeklik arz etmemektedir. Kurumun öncülerinden Veber ve Commons iktisat kuramına ilişkin birçok hayati meseleyi irdelemiştir (Özveren, 2007, s.58). Rutherford bu duruma karşıt görüşünü Veblen'in iktisadın ve kurumların evrimini Darwinci bir çizgide açıklamaya çalışan ilk sosyal bilimci olduğunu savunarak ifade etmiştir (Rutherford, 1994, s.10). Ayrıca kurumsal iktisatçılar fiyatlama davranışı üzerine pek çok değişik kuramsal yaklaşım geliştirmişlerdir.

Kurumsal İktisadın İkinci Dünya Savaşı sonrasında gerilemesinin ikinci nedeni olarak Neoklasik iktisadın yükselişi görülmektedir. Neoklasik iktisadın etkinliğini arttırması ve iktisadi analizlerde matematiğin yaygın olarak kullanılması bir anlamda kurumsal iktisadı daha az önemsenir hale getirmiştir (Richter, 2005, s.163).

Matematiksel iktisadın yükselişi kurumsal iktisadı teknik açıdan zayıf ikinci sınıf konumuna düşürmüştür (Hodgson, 1998, s.167). Bu olumsuz durumlara rağmen kurumsal iktisadın söz konusu dönemde tümüyle yenilgiye uğratıldığı söylenemez. 1960'lı yıllarla birlikte sosyal ve ekonomik hayatta, kurumların önemi üzerinde tekrar durulmaya başlanmıştır (Hall ve Taylor, 1996, s.937). Simon Kuznets ve Gunnar Myrdal'ın sırasıyla 1971 ve 1974 yıllarında kazanmış oldukları Nobel ödülleri kurumsal iktisatçıların bir başarısı olarak görülebilir.

1980'li yılları takip eden dönemde farklı disiplinlerin, kurumsal iktisadın üzerinde yoğunlaştığı çalışma konularına olan ilgisi artmıştır. Bu kapsamda hukuk, iktisat, yönetim, örgütlenme kuramı, siyaset bilimi ve antropoloji gibi komşu disiplinlerin aileler, firmalar, piyasalar, kültürel toplumsal politik ve iktisadi kurumların işleyişi ve bunların etkinliğinin sağlanması, sonrasında bu etkinliğin pozitif dışsallıkları üzerine yapmış olduğu çalışmalar kurum kavramının yeni bir perspektifte gündeme gelmesine sebebiyet vermiştir. Williamson konu ile ilgili çalışmasında yılındaki çalışmasında yeniden gündeme gelen bu akımı saptamış ve yapılan bu çalışmaların özünün kurumcu iktisattan başka bir şey olmadığını ifade etmiştir (Williamson, 1985, s.16) .

Kurumsal iktisadın dördüncü döneminde akım içerisinde görülen fikir ayrılıkları daha belirgin hale gelmiştir. Ekonomik faaliyetlerin analizinde, temel varsayımlarda ve kullanılan yöntem ve tekniklerde meydana gelen ayrılıklar kurumsal iktisadı iki ayrı geleneğe bölerek inceleme gerekliliğini doğurmuştur. Bu iki farklı gelenek aynı zamanda Veblen ve Commons'un görüşlerini takip eden iki ayrı akım olarak da düşünülebilir. Veblen'in izinden giden kurumcular, "*Eski Kurumcu İktisat*" olarak adlandırılırken, kurumun diğer kanadını oluşturan kesim ise Commons'un çalışmalarını izleyen *Yeni kurumcu iktisat* olarak adlandırılmıştır (Demir, 1996, s.86).

2.4.Kurumsal İktisadın Farklılaşması: Eski - Yeni Kurumsal İktisat

1980'li yılların sonlarına doğru gerçekleştirilen kurumsal iktisat çalışmalarının analiz yöntemleri, teknikleri ve konu başlıkları, önceki dönem çalışmaları ile farklılık göstermiştir. İlk olarak Oliver Williamson tarafından kullanılan Yeni Kurumsal İktisat terimi ile bu belirgin ayrılık ismen de vücut bulmuştur. Yeni Kurumsal İktisatçıların, Eski kurumcu iktisat olarak tanınan akımın izlerini takip gibi bir kaygısı olmamıştır. Yeni Kurumsal İktisadın ekonomik yazında tanınır hale gelmesini sağlayan Coase'nin

firma kuramına ilişkin yazıları olmuştur (Özveren, 2007, s.60). Bu akımın kavramsal temellerinin atılmasında Coase'nin yanı sıra Williamson, Simon, Arrow, Davis ve North'un önemli katkıları olmuştur. Dönemin konu başlığı olarak öne çıkan çalışmaları firmalara ilişkin sözleşme kuramı, işlem maliyetleri, toplu eğilimin önemi ve dinamik oyun teorisinde kuralların evrimidir (Richter, 2005, s.166).

Yeni Kurumsal İktisatçılar Neoklasik iktisadın bazı yöntem ve tekniklerini kullanarak, bireyi ve bireyin etrafında oluşan kurumları ekonomik analizlerin merkezine oturtmuştur. Yeni Kurumsal İktisadın kurumları ekonomide gerçekleşen faaliyetlerin temeline oturtması bir takım analizlerin doğmasına sebebiyet vermiştir. Örneğin ekonomik faaliyetler çerçevesinde oluşan sözleşmelerin yapılışında, işlem maliyetlerinin oluşumunda, ekonomik ajanların bilgilenmesinde, bireylerin belirsizlik ve beklentilerinin şekillenmesinde kurumların rolü, Yeni Kurumsal İktisadın temel konu başlıkları olmuştur (Yapraklı, 2008, s.303).

2.4.1. Eski Kurumsal İktisat İle Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Eski kurumcu iktisat ile yeni kurumcu iktisadın Neoklasik iktisada bakış açısı iki akım arasında temel ayrıktır. Eski Kurumsal İktisat Karl Marx, Thorstein Veblen, Wesley Mithchell, Clarence Ayes'in gerçekleştirdiği çalışmalar kapsamında Neoklasik iktisada ciddi eleştiriler getirmiş, Neoklasik iktisadın soyutlayıcı tümdengelimci yöntemine tepki göstermiştir. Eski Kurumsal İktisat bütünlükçü bir yaklaşımla bireyin ait olduğu çevre içinde değerlendirilmesi gerektiği görüşünü savunarak, Neoklasik iktisadın insan davranışlarını içinde bulunduğu zamanın koşullarından ve mekandan soyutlayan yaklaşımını kabul edilemez bulmuştur. Bu çerçevede Eski Kurumsal İktisatçılara göre Neoklasik iktisadın yapmış olduğu çözümlemeler gerçeklikten uzak tamamen yok sayılması gereken çözümlemeler olarak değerlendirilmiştir (Demir, 1996, s.203). Commons'un çalışmalarını kendisine temel edinen Yeni Kurumsal İktisat ise Eski Kurumsal İktisadın aksine Neoklasik iktisadı tümüyle reddetmeyerek görmüş olduğu aksaklıkları giderme çabası içerisine girmiştir (Keizer, 2007, s.5). Yeni Kurumsal İktisatçılar bireyin davranışlarını temel alan mikro bir yaklaşımla bireyi veri kabul etmiş, Neoklasik iktisadın yöntem ve araçlarından yararlanarak ekonomik analizlerini gerçekleştirmiştir (Toboso, 2001, s.768).

Eski Kurumsal İktisatçılarla Yeni Kurumsal İktisatçılar arasındaki önemli ayrımlardan biri de ekollerin devlet müdahalelerine bakış açısıdır. Eski kurumcu

iktisatçılar, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük buhran sonrası yaşanan hızlı büyüme sürecinde karşılaşılan, gelir dağılımının bozulması, işçilerin uzayan çalışma saatleri, kötüleşen sosyal güvenlik hakları, vergi yükünün işçiler tarafından yüklenilmesi gibi durumlar nedeniyle devlet müdahalesinin gerekliliğini savunurlar (Savaş, 2000, s.645). Bu anlayışa göre bireyler içinde bulunduğu toplumda uyum içerisinde faaliyetlerini sürdürememekte ve sürekli iktisadi çatışmalara maruz kalmaktadır. Eski Kurumsal İktisatçı düşünceye göre bu uyumsuzluk süreci ancak devletin gerçekleştireceği kurumsal düzenlemeler yoluyla aşılabilecektir.

Eski Kurumsal İktisatçılarla yeni kurumcu iktisadın kurumların evrimleşmesi hususunda da görüş ayrılıkları bulunmaktadır. Eski Kurumsal İktisat kurumların evrimleşmesinde teknolojinin önemini vurgular. Teknolojinin ilerlemesi bireylerin birbiri ile olan ilişkilerini ve oluşturdukları sosyal yapılarla birlikte kurumları da etkilemektedir (Demir, 1996, s.205). Sahip olduğu makro görüşle Eski Kurumsal İktisat kurumların evrimleşmesini bireylerin güdülerinden çok toplu eylemlerin yansımaları ile ilişkilendirmiştir. Yeni Kurumsal iktisatçılar ise kurumların evrimleşmesinde bireyin değişimi göz önünde bulundurarak bireylerin zevk ve tercihlerinin kurumsal değişmelere sebebiyet verdiğini ileri sürmüşlerdir. Evrimleşme süreçlerinin farklı sebeplere dayandırılmasına rağmen kurumsal analizin dinamik bir süreç olduğunun kabulü her iki akımın ortak noktalarından biridir (Parada, 2002, s.46).

Eski Kurumsal İktisat ile Yeni Kurumsal İktisadın, iktisadi olguları analiz ederken kullandığı yöntemler de farklılık gösterir. Eski Kurumsal İktisat ekonomik ajanların alacakları kararların toplumda var olan kurumlarca şekilleneceğini ileri sürmesi sebebiyle bireyin davranışlarını analiz ederken makro bir bakış açısı kullanmaktadır. Diğer taraftan Yeni Kurumsal İktisada göre kurumlar bireylerin kararları sonucu oluşmaktadır. Bu sebeple tercih edilen analiz yöntemi mikro analiz olmalıdır. Bir anlamda eski kurumcular, bireyleri, kurumların çerçevesinde davranan varlıklar olarak ele alırken, yeni kurumcular bunun tam tersine kurumları bireylerin davranışlarıyla açıklamaya çalışmaktadır (Demir, 1996, s.209). Yöntemsel açıdan Eski Kurumsal İktisatçılar ile Yeni Kurumsal İktisatçılar karşılaştırıldığında Eski Kurumsal İktisatçıların bütüncül bir yaklaşım üzerinde yoğunlaşırken Yeni Kurumsal İktisatçıların analizlerinde bireyci bir yaklaşım üzerinde yoğunlaştığı söylenebilir (Toboso, 2001, s.768). Bu kapsamda Yeni Kurumsal İktisatçıların tercih ettiği yöntem metodolojik bireycilik iken Eski kurumsal iktisatçıların tercih ettikleri yöntem metodolojik bütüncül yaklaşımdır. İki akım arasındaki bu yöntem farklılığının daha ayrıntılı bir biçimde

ortaya konulması amacıyla Kurumsal İktisadın varsayımları olarak kabul edilen metodolojik bireyci ve metodolojik bütüncül yaklaşımlar ayrı başlıklar altında incelenecektir.

Yeni Kurumsal İktisatçıların tercih ettikleri yöntemlerin seçiminde göstermiş olduğu esneklik de iki ekol arasındaki farklılaşmada önemli bir noktayı teşkil etmektedir (Parada, 2002, s.44). Yeni kurumcular ekonomik olgulara ilişkin çözümlemelerde mikro bakış açısının yanı sıra gerekli olması durumunda makro bakış açısını da tercih etmiştir. Kurumsal iktisadın varsayımlarından biri olarak kabul edilen bu yaklaşım Kurumsal Bireyci yaklaşımdır.

2.5. Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları

Kurumsal İktisat alanında yapılan çalışmaların daha önce oluşan ekoller ile benzerlikleri olduğu gibi kavramsal ve metodolojik olarak ayrılıkları da oluşmuştur. Kurumların iktisat bilimi içerisinde etkilerinin ortaya konabilmesi için kurumsal iktisadı diğer yaklaşımlardan ayrı koyan temel varsayımlarının neler olduğunun belirtilmesi gerekir.

Kurumsal iktisadın temel varsayımlarını iki ayrı sınıfa ayırmak varsayımların kavranmasında kolaylık sağlayacaktır. Bu sebeple kurumsal iktisadın varsayımları *bireye ilişkin varsayımlar* ve *piyasaya ilişkin varsayımlar* olarak iki ayrı başlık altında incelenecektir.

2.5.1. Bireye Yönelik Varsayımlar

Kurumsal iktisadın bireye yönelik varsayımları akım içerisinde yaşanan Eski Kurumsal İktisat - Yeni Kurumsal İktisat farklılaşması sebebiyle değişim göstermektedir. Eski Kurumsal İktisatçıların bütüncül bir yaklaşımla bireyi ait olduğu çevre içinde değerlendirilmesi metodolojik bütüncül varsayımının kabulüne sebebiyet verirken, Yeni Kurumsal İktisatçıların bireyin davranışlarını veri kabul eden mikro yaklaşımları metodolojik bireycilik varsayımının kabulüne sebebiyet vermiştir (Toboso, 2001, s.766). Bu görüş ayrılığının çerçevesinde Metodolojik bireycilik (Methodologic Individualism) ve Metodolojik Bütüncülük (Methodologic wholism) yaklaşımının kavramsal çerçeveleri ayrı ayrı ortaya konacaktır. Kurumsal İktisadın bireye yönelik varsayımları Eski Kurumsal İktisat ile Yeni kurumsal İktisadı birbirinden ayıran bir

çizgi olarak görünse de Yeni Kurumsal İktisatçılar zaman zaman çalışmalarında her iki yaklaşımı da kullanmışlardır. Yeni Kurumsal İktisatçıların metodolojik bireyci ve metodolojik bütüncül yaklaşımı birleştirerek meydana getirdiği üçüncü bir yaklaşım olan Kurumsal Bireycilik yaklaşımı çalışmada ayrı bir başlık altında incelenecektir.

2.5.1.1. Metodolojik Bütüncülük

Eski Kurumsal İktisadın temel varsayımlarından olan Metodolojik bütüncülük bireyi toplumu oluşturan en küçük yapı taşı olarak görürken, bireyin davranışlarının fayda çoklamak güdüsü ile gerçekleşmesinin yanı sıra içerisinde bulunduğu toplumun etkisine de maruz kalacağını vurgular. Bu kapsamda metodolojik bütüncülük, bireylerin davranışlarını sorgularken bu sorgulamanın ancak bireyin içinde bulunduğu sosyal ortamında gerçekleşmesi durumunda bir anlam teşkil edeceğini savunur.

Metodolojik bütüncülüğün hareket noktası grup davranışdır. Bireyler toplumda kendi başlarına hareket edemeyeceklerdir. Toplumda bir araya gelmiş bireylerin oluşturdukları resmi yada resmi olmayan kurallar kişinin yol haritası olacaktır. Kişinin fayda çoklarken yapacağı seçimler bu kurallar dahilinde gerçekleşecektir. Örneğin bireyin karnını doyurması için seçebileceği en kısa yol komşunun tavuğunu çalmak olabilir. Fakat toplumsal kurallar işin içerisine dahil edildiğinde bu hareket rasyonel bir davranış olmayacaktır. Bireyin faaliyetlerinin bir toplum içerisinde gerçekleştirildiği düşünülürse bu faaliyetlerin gerçekleşmesi için belirli kurallara riayet etmek kaçınılmaz olacaktır. Bu kapsamda karşımıza çıkacak sosyal sözleşmeler, bu sözleşmelerden doğan mülkiyet hakları, işlem maliyetleri gibi kavramlar bireyin ekonomik faaliyetleri üzerinde etkili olacaktır. Bu anlamda, metodolojik bütüncülük bireylerin bir araya getirdikleri oluşumun onu meydana getiren bireylerin özellikleri çerçevesinde biçimleneceğini, bireysel davranışların, sosyal kurallardan, amaçlardan soyutlanarak diğer şartlar sabit varsayımı altında analiz edilemeyeceğini savunur (Rutherford, 1994, s.27–28).

2.5.1.2. Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik bireyin mevcut tüm bilgisi dahilinde kendi faydasını çoklayacağını ve gerçekleşen tüm ekonomik olayların bireyin davranışları ve eğilimleri ile açıklanabileceğini savunan yaklaşımdır (Buchanan ve Tullock, 1962, s.315). Bu

yaklaşımına göre toplumsal ilişkiler bireylerin davranışlarına indirgenebilmekte ve bireyin davranışlarından hareketle toplumsal genellemelere gidilebilmektedir. Yeni Kurumsal İktisatçıların geleneksel iktisat ile örtüşen bu görüşünün temelinde, bireylerden kurumlara doğru bir çözümleme yapılırken birey veri olarak kabul edilmektedir (Özveren, 2007, s.61). Metodolojik bireycilik yaklaşımı sosyal olguların açıklanmasında makro düzeydeki olguları mikro temellere dayandırarak açıklama çabası içerisinde (Arslan, 2007, s.49). Yeni Kurumsal İktisatçılar enflasyon, işsizlik, organizasyonel değişiklikler kültürel normların evrimi gibi toplumsal olayların ancak bireyin davranışları ile açıklanabileceğini savunur (Tobosso, 2001, s.768).

Arrow metodolojik bireyciliğin temelinde sosyal yapının en küçük yapıtaşı olarak bireyin olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla birey kimyada ki atomlar olarak görülebilir. Arrow bireyin düşünceden hareketle toplumda kurmuş olduğu ilişkilerin, kendi kişisel kısıtları, yetenekleri ve varlığı dahilinde şekillendiğini ileri sürmüştür (Arrow, 1994, s.3).

Metodolojik bireycilik ilkesine göre toplumda bütün ekonomik ve sosyal kararlar birey tercihlerine göre belirlenmektedir. Voight ve Engerer'in aktarımıyla Ferguson (1988, s. 1767) iktisadi sonuç doğuran tüm olaylar bireylerin davranışları sonucunda meydana geldiğini ve bunlar bilinçli bir şekilde tasarlandığını vurgulamıştır (Voight ve Engerer, 1999, s.130). Bireycilik bir analitik metot olduğu gibi aynı zamanda sosyal düzeni oluşturan bir sistem olarak da görülebilir (Buchanan ve Tullock, 1962, s.315). Örneğin bir aile içinde karar alınırken muhakkak ailenin tüm fertleri karara dahil olacaktır fakat alınacak karar ailenin baskın olan bireyinin aldığı karar çerçevesinde şekillenecektir (Elster, 1986, s.3). Buchanan'a göre metodolojik birey kavramında sadece bireyin fayda ve faydasızlığı tecrübe edilir. Alınacak kararların alternatifleri bireyin menfaatleri çerçevesinde şekillenir. Birey olması gerekenleri formüle edebilir. Toplumun amaçları, tercihleri, çıkarları ve tavırları bireyden bağımsız olarak ortaya konamaz (Buchanan, 1986, s.245).

2.5.1.3. Kurumsal Bireycilik

Demokratik toplumlarda meydana gelen değişimlere paralel olarak kurumsal yapılarda meydana gelen değişimler kurumsal iktisadi farklı teknikler kullanmaya mecbur bırakmıştır. Kavramsal temellere aykırı olmamak kaydı ile katı prensiplerde meydana gelen yumuşamalar orta yol bulma arayışlarını hızlandırmıştır. Orta yol

bulmaya ilişkin yapılan çalışmalara konu olan başlıklardan biride metodolojik bireycilik ile metodolojik bütüncülüktür. Bulunan orta yola ilişkin olarak kurumsal açıdan analiz yaparken ekonomik davranışları saf metodolojik bireycilik yöntemiyle yada saf metodolojik bütüncül yaklaşımla analiz etmek çok doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Maddenin en küçük yapı taşı olan atomlarının özelliklerini taşıyacağı bilimsel bir gerçektir. Diğer taftan homojen bir yapıda olmayan maddelerin farklı atomlardan bir araya gelebileceği de unutulmamalıdır. Dolayısıyla bazı durumlarda toplumsal gerçeklerin analize dahil edilmesi kaçınılmaz olacaktır. Bütün analizlerin mikro ölçekte gerçekleştirilmesi bütünü görebilme kabiliyetimizi azaltacaktır.

Kurumsal iktisadın metodolojik yönteminin bütüncül yada bireysel olarak ayrımı eski kurumsal iktisatçılarla yeni iktisatçılar arasında bir ayrıma sebebiyet vermiştir. Ayrıca metodolojik yöntemlerin bir tanesine bağlı kalmanın sıkıntılarını ortaya koyan yeni kurumcular zaman zamana analizlerin her iki yöneme de ihtiyacı olduğunu vurgulamıştır. Tobosso 2001 yılındaki çalışmasında yeni kurumcuların bütüncül yaklaşımı da analizlerinde saptamıştır (Tobosso, 2001, s.768). Yeni kurumcu iktisatçıların önde gelen isimlerinden Coase kurumsal iktisadın bireyi analiz ederken muhakkak içinde faaliyette bulunduğu çevrenin de analize dahil edilmesi gerekliliğini savunmuştur (Coase, 1984, s.231). Coase ayrıca toplumda var olan kurumların bireylerin kararlarını ne şekilde etkilediğini araştırırken diğer taraftan toplumda meydana gelen kurumsal değişimi, bireyin kısıtlarını açıklayıcı değişken kabul ederek araştırmıştır. Bu yöntem metodolojik bireycilik ile metodolojik bütüncül yaklaşımın birlikte kullanılması ile ortaya çıkan üçüncü bir seçenektir.

Agassi 1975 yılında metodolojik bireycilik ile bütüncülük yöntemlerinin birlikte kullanılabileceği üçüncü yolu kuramsal bireycilik (institutional individualism) olarak tanımlamıştır. Bu yöntemde bireylerin davranışları kurumlar tarafından oluşturulan kısıtlar çerçevesinde incelenmiştir. Agassi (1975, s.151) Kurumsal bireyciği, bireyin içinde bulunduğu çevre ile bireyin psikolojik kısıtlarını birlikte ele alan yönemsel bir yaklaşım olarak tanımlamıştır. Tobosso, Agassi'nin devamı niteliğindeki çalışmalarında kurumsal bireyciliğin kavramsal çerçevesini şu şekilde çizmiştir. Metodolojik bireycilikte sadece bireyin amacı ve çıkarları söz konusu olurken kurumsal bireycilikte bireylerin karşılıklı etkileşimini etkileyen formel ve formel olmayan kurumlarda analize dahil edilir (Toboso, 2001, s.771). Kurumsal bireycilik bireylerin bağımsız veya ortak faaliyetlerinin sonuçlarını analiz eder. Bireylerin rasyonel davranışlarının sorgulanması, hangi varsayımların ele alınacağı ve kurumsal yapının analize ne şekilde dahil

edileceğinin belirlenmesi kurumsal bireyciliğin cevap aradığı sorulardır (Arslan, 2007, s.51).

2.5.1.4. Kurumsal İktisat Açısından Bireyin Rasyonalitesi

Egemen iktisatta *homoeconomicus* olarak adlandırılan iktisadi birey, sınırsız ihtiyaçlarını ve isteklerini mevcut kaynaklarından minimum düzeyde kullanarak karşılamak isteyecektir. *Homo economicus* modelinin varsayımına göre birey fiziki ve ruhsal sağlığı ile birlikte mevcut bilgisi dahilinde uzun dönemde faydasını en çoklayıcı seçimleri yapacaktır (Jones, 1999, s.301). Bireyin seçim sürecinde alacağı karar, kendi içinde mantıklı, bireye en üst düzeyde yarar sağlayan ve en çok fayda kazanımı getiren karar olacaktır. Bireyin fayda fonksiyonu oluşturulurken mevcut kısıtlar ve bilgi düzeyi fonksiyonun temel belirleyicileridir.

Kurumsal iktisat bireylerin almış olduğu ve faydalarını en çoklayan kararlara şüphe ile bakmaktadır. Birey karar alma sürecince elindeki mevcut bilgiler kapsamında karar alacaktır. Karara etki edebilecek dünyada ki tüm bilgilere ulaşmada yaşanabilecek sıkıntılar bir anlamda faydayı en çoklamanın önündeki sınırlar olarak görünebilir. Bu anlamda rasyonalite kavramının eksik olabileceği şüphesi gündeme gelmektedir.

Tam rasyonalite kavramına ekonomik yazında ilk eleştiriyi getiren sınırlı rasyonalite kavramının isim babası da olan Nobel ödüllü ekonomist Herbert Simon'dur. Simon, 1947 yılında kamu yönetiminin idari davranışlarını konu alan çalışmasında kamu yönetiminin mevcut teorilerini eleştirmiş ve örgütsel karar vermeye ilişkin yeni yaklaşımlar önermiştir. H.Simon'a göre bireyin karar verme sürecinin öncesinde ve karar alma esnasında kararın tam rasyonel olmasını engelleyici unsurlar vardır. Simon bireyin aldığı kararların sınırlı rasyonel olmasını temel olarak rasyonel olarak karar alınabilmesi için gerekli olan tüm bilginin eşzamanlı olarak edinilememesine bağlar (Simon, 1996, s.30). Kararın alınması için gerekli olan bilginin edinilmesi zaman alan bir süreçtir. Ayrıca kararın rasyonalitesi için mevcut duruma ait bilgilerin sürekli güncellenmesi gerekmektedir. Karar alma sürecinde bireyin önünde birden fazla seçeneğin olması durumunda, birey bilgiye ulaşmak için sahip olduğu zamanı kararın optimizasyonu için dağıtacak bu durum bir konuda bilginin tamamına ulaşımı engelleyecektir.

Karar alan bireylerin organizasyon yeteneğinin sınırı, alınan kararların rasyonalite düzeyini belirleyen bir diğer etkidir. Bireyin bilişsel yeteneğinin üst

düzyeyde olması bilgiye ulaşımı kolaylaştırıp hızlandıracak ve bu sayede kararlar daha rasyonel olabilecektir. Kararın alındığı ortam ve alınan kararların sonuçlarını da hesaba kattığımızda oluşabilecek birden fazla denge noktası karar almayı daha da karmaşık hale getirecektir bireyin organizasyon yeteneği daha da önem kazanacaktır (Simon, 1979, s.499).

Tam rasyonelitenin önündeki bir diğer engel de motivasyondur. Bireyin rasyonel bir karar alması için gerekli olan fedakarlıklar bireyin motivasyon düzeyine bağlıdır. Bireyin karar verme sürecinde sıkılması edinilmesi gereken bilgi düzeyini aşağıya çekecektir. Dolayısıyla sıkılan insan eksik bilgi ile rasyonel karar alma girişiminde bulunacak ve alınacak kararların rasyonelitesi etkilenecektir.

Bireylerin rasyonel olması ile alınan kararların rasyonel olması arasında önemli bir ayrım vardır. Şüphesiz ki birey mevcut kısıtlar altında fayda maksimizasyonu ararken rasyonel bir portre çizmektedir. Fakat burada alınan kararların bilgi eksikliği sebebiyle rasyonelitesinden bahsetmek mümkün değildir. Douglas North'un 2005 yılında ekonomik değişim sürecinin anlaşılması için yapmış olduğu çalışmasında tam rasyonelite varsayımının kabul edilmesinin karar alma süreçlerinin anlaşılmasının önünde engel olacağını vurgulamıştır. North'a göre birey karar alırken toplumun ve toplumda var olan kurumların etkisi altında kararlarını almaktadır. Değişen toplum kuralları ve ekonomik dünyanın kompleks yapısı düşünüldüğünde tam rasyonel kararların alınması çok zor olacaktır (North, 2005, s.5). Dolayısı ile bireylerin kararlarını alırken ekonomide hüküm süren kuralları ve bunların uygulayıcılarını tanımaları gerekmektedir. Resmi ve gayri remi olan bu kurallar ve uygulayıcıları optimizasyon yapılırken denge noktalarında kayma meydana getirebilmektedir. Bu sebeple North'un ifadesiyle farklı kurumlar içerisindeki bireylerin optimizasyonları da birbirinden farklı olacaktır. Kurumların işleyişinde görülen aksaklıklar optimizasyonu engelleyebileceği gibi farklı bir noktada dengenin sağlanmasına sebebiyet verecektir (North, 2010, s.171).

2.5.2. Kurumsal İktisadın Piyasa Mekanizmasına Yönelik Varsayımları

İkinci Dünya Savaşından sonra yaşanan süreçte kendi kurallarına göre işlediği varsayılan piyasalar, devlet müdahalesi gibi suni engeller kaldırıldığında kendiliğinden ortaya çıkan bir süreç olarak algılanmıştır (Buğra, 2008, s.1). Piyasaya siyasi müdahaleleri sınırlayan bu görüşe göre piyasalar ekonominin düzenini tek başına

sağlayabilmektedir. Kurumsal açıdan bakıldığında ise piyasalar kendi başlarına düzeni sağlayamamakta, kurumlar tarafından biçimlendirilmektedir. Ekonomi de, piyasayı meydana getiren ve piyasanın işlemlerini sağlayan kurumlardır. Piyasa toplumsal bir karakter taşır ve piyasanın işleyişi önemli ölçüde kurumların işleyişi, reformu ve kurumların kuvvetlerine bağlıdır. Kurumlar ayrıca toplumda yer alan diğer kurumlarla etkileşime girerek piyasalar üzerindeki etkisini artırır. Piyasa kaynakları tahsis etmez, kaynak tahsisini işler hale getiren kurumları harekete geçirir.

Ekonomik faaliyetlerin belirli bir sürünme ile gerçekleştiğini ileri süren Kurumsal iktisatçılara göre kendisi de bir kurum olan piyasa serbest değildir. Piyasalar var olan kurumlar tarafından kontrol edilmekte bu sebeple toplumsal düzenin bütünü etkilemektedir. Bu düşünceden hareketle kurumlar piyasa mekanizmasının dinamik bir aksamı olarak işlemektedir. Kurumların etkin çalışması ise bu dinamik parçaların sürünme katsayılarını azaltmaktadır. Kurumsal iktisatçılar bu sebeple kurumlar ile ekonominin işleyişi arasında sıkı bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Polanyi'nin (1944) piyasalar hakkındaki görüşleri kurumsal iktisatçılarla benzerlik gösterir. Polanyi kurumcu iktisatçılara paralel olarak piyasa ekonomisinin kendiliğinden oluşan doğal bir olgu olmadığını, aksine emek, toprak ve parayı meta olarak gösteren birtakım kurumsal değişiklikler aracılığıyla gerçekleştirilen bir “siyasi proje” olduğunu savunmuştur. Polanyi'ye göre toplumlarında üretim ile dağıtım belirli sosyoekonomik entegrasyon ilkeleri, başka bir ifadeyle kurumlar tarafından düzenlenir. Toplum tarafından yaratılan kurumlar yeniden dağıtım, karşılıklılık ve değişim ilkeleri çerçevesinde ekonomiye müdahil olacaktır (Polanyi, 1944, s.57).

Kurumsal iktisadın , piyasaya yönelik varsayımları işlem maliyetleri ve fiyatların oluşumunda kurumların üstlendiği roldür.

2.5.2.1. İşlem Maliyetleri

İşlem maliyeti, mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile hakları kullanmanın ve antlaşmaları yürürlüğe sokmanın, sonrasında gerçekleştirilen faaliyetleri denetlemenin maliyeti olarak da tanımlanabilir (North, 2010, s.37).

Ekonomik performanslar sorgulanırken baz alınan dönüşüm maliyetlerine ek olarak, üretim için gerekli bilgiye ulaşımın maliyetinin artmasıyla işlem maliyetleri dikkate alınması gerekir bir hal almıştır. Mübadele edilen bir birimin özellikleri için

harcanan bedele, bilginin maliyeti ile birlikte denetleme maliyetini ve asimetric bilgiyi de eklememiz gerekmektedir.

İlk olarak klasik kuramcılarından Adam Smith'in atıfta bulunduğu işlem maliyetleri, geçen iki asırlık süreç sonunda artan işbölümü ve uzmanlaşma ile birlikte önem kazanan bir olgu haline gelmiştir. İşlem maliyetlerini meydana getiren temel unsur bilginin maliyetinin olmasıdır. Bilginin edinim maliyetleri çerçevesinde iktisat kuramına yapılan katkılar işlem maliyetleri iktisadını doğurmuş ve geliştirmiştir. Geleneksel iktisat kuramları çerçevesinde mübadele sürecinde kullanılan bilgiye ulaşımın maliyeti dikkate alınmadığından, yapılan analizler işlem maliyeti kuramını oluşturan kuramcılarca eksik bir analiz olarak değerlendirilmiştir.

Kurumsal Ekonomi okulundan John R. Commons her el değıştirmenin bir işlem olduğunu ve bu işlemlerin süreçte bir takım anlaşmazlıklar ve karşılıklılıklar nedeniyle düzene konması gerektiğinden bahsetmiştir. Firmanın ekonomik etkinliği yakalayabilmeleri için ekonomik işleyişin bir düzen dahilinde gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu düzenin sağlanması için katlanılan maliyet ise işlem maliyetidir (Commons, 1931, s.652).

Oliver E. Williamson işlem maliyetlerinin kapsamını genişleterek sadece bir malın alım ve satımı ile ilgili olarak ortaya çıkan maliyetlerin yanı sıra bu işlemlerin türevleri olan günlük ilişkilerin, hediye verme ve alımları gibi dolaylı olarak maliyet unsuru oluşturan kavramları da işlem maliyeti olarak tanımlamıştır. Williamson'a göre işlem maliyetlerinin belirleyici unsurları belirsizlik, sınırlı rasyonelite ve fırsatçı davranıştır (Williamson, 1985, s.18-19).

Kurumcu açıdan bakıldığında işlem maliyetleri, piyasada gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin işlerlik kazanması ve bu faaliyetlerin kurumsallaşmasının yarattığı bedeller olarak tanımlanabilir. Pejovich'e göre işlem maliyetleri mübadele sırasında alternatifleri bulma, karar alarak bunları uygulama, gerçekleştirilen faaliyetlerin denetimi ve süreçte ortaya çıkan resmi ve resmi olmayan kurumların gelişmesi, devamlılığı ve sürdürülebilmesi için katlanılan maliyetlerdir (Pejovich, 1998, s.9). Faaliyetlerin toplumsal bir çerçevede gerçekleşmesi, toplumun kültür ve eğitim düzeyini, hukuki ve siyasal yapısını genel anlamda toplumsal kurumları işlem maliyetleri üzerinde etkin kılmıştır.

Kurumsal açıdan yapılan ve yaygın kabul görmüş tanımlardan olan Steven N. S. Cheung 'un tanımına göre işlem maliyetleri "Robinson Crusoe" iktisadında bulunmayan, yani birden fazla bireyi kapsayan sosyal kurumların bulunduğu her ekonomide ortaya

çıkan, iktisadi maliyetlerdir. Bir anlamda işlem maliyetleri ekonomide mübadele sürecinde ortaya çıkan kurumların varlığı nedeniyle oluşan maliyetlerdir. Çok geniş bir kapsama sahip bu tanıma göre belli işlem maliyetlerine yönelik çalışmalarda yapılması gereken, bir mal ve hizmetin üretilip dağıtılması için katlanılan işlem maliyetlerini en düşük seviyeye indirecek kurumların neler olacağının belirlenmesidir (Cheung, 1969, s.37).

Faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için gereken bilginin maliyetinin bulunduğunu söylemek Neoklasik okulun fiyat ve firma görüşlerine ciddi eleştiriler getirmek demektir. Ayrıca bu durum Neoklasik iktisada ters olarak bireylerin rasyonel olmadığı, fiyatların marjinal maliyetlere eşit olmadığı ve piyasanın dengede bulunmadığı sonucunu da doğurmaktadır. Eğer Neoklasik iktisatta olduğu gibi piyasalar etkin ve maliyetsiz bir biçimde işleseydi firmalar da var olmayacaklardı (Özveren, 2007, s.63). Coase'ye göre işlem maliyetleri, piyasa mekanizması maliyetleri yada piyasada ticaret yapma maliyetleri olarak tanımlanırken firmaların ortaya çıkış nedenleri işlem maliyetlerinin azaltılmasıdır (Coase, 1937, s.390).

Neoklasik iktisada yöneltelen eleştiriler çerçevesinde Parada'nın aktarımıyla Coase, çalışmalarında arz ve talebin fiyatları nasıl belirlediğini araştırmak yerine, ticareti yapılan ve fiyatlandırılan mal ve hizmetlerin fiyatlarını belirleyen etkenlerin araştırılmasının daha uygun olacağını ifade etmiştir. İşlem maliyeti, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetidir ve ekonomik analizlerde mutlak suretle dahil edilmesi gerekmektedir (Parada, 2002, s.50).

Ekonomi kuramlarına işlem maliyetlerinin girmesi ekonomik performansların değerlendirildiği çalışmalara yeni bir yön vermiştir. İşlem maliyetinin rolünün kabul edilmesi işlem maliyetlerini azaltılması için yeni çalışmalara sebebiyet vereceği gibi bu süreçte birtakım yeni iktisadi kurumların ortaya çıkmasına sebebiyet verecek ve bu kurumların da analizlere dahil edilmesi gerekecektir (Medema, 1996, s.572).

Bir grup iktisatçı ekonomik organizasyonun içinde bulunan maliyetleri işlem maliyetleri saymamakta ve sadece organizasyon dışı maliyetleri işlem maliyeti olarak kabul etmektedirler. Bu düşünceden hareketle işlem maliyetlerini iki bölüme ayırabiliriz. Bunlar firmaların içerisinde gerçekleştirilen işlem maliyetleri ve firmalar arasında gerçekleştirilen dışsal işlem maliyetleridir (Coase, 1937, s.392). Firmaların üretim gerçekleştirebilmeleri için gerekli olan üretim faktörleri için ödenen tutar dönüşüm maliyetlerinin yanı sıra işlem maliyetlerini de barındırmaktadır. Üretim faktörlerine yönelik işlem maliyetlerini detaylandırırsak işgücü, sermaye ve doğal

kaynaklarının temini için geçirilen arayış süresi ve arama maliyetleri, işe alınan personelin intibakı için gerekli oryantasyon süresi, işçinin verilecek görevi doğru yapması için sağlanan eğitim giderleri, mülkiyet hakkı doğuran işlemler, içsel işlem maliyetleri olarak adlandırılabilir.

Dışsal işlem maliyetleri, firmaların ekonomik faaliyetleri sırasında ilişkide bulundukları firmalar ile gerçekleştirdikleri işlemler vasıtasıyla doğan maliyetlerdir. Firmaların karşılıklı olarak diğer kişi ya da kurumlarla yaptıkları kontratlar ve tüm bunlara ulaşmak için yapılan diğer masraflar, ilan, araştırma, pazarlık, görüşme ve ulaşım giderleri ve işlerin istenildiği gibi gitmesinin takibi gibi işlemler dışsal maliyet olarak adlandırılabilir. Bu maliyetler her iki tarafın da kontrat şartlarına uymayı sağlamak için yüklendikleri maliyetleridir. Örneğin iki taraftan biri bu kontrata uyulmadığını iddia ederse bu iddianın doğru olup olmadığının kontrol maliyetleri ve uyulmaması halinde kontrat maddelerine bağlı kalınması için yeniden yüklenilen masraflar, yaptırım ve ceza maliyetleri dışsal maliyetler olarak tanımlanabilir.

2.5.2.2. Kurumsal Fiyatlandırma

Kurumsal iktisadın fiyat teorisi diğer iktisadi okulların teorilerinden oldukça farklıdır. Neoklasik iktisat arz talep ve marjinal fayda kavramları sayesinde fiyatların oluşumunu açıklarken Adam Smith, David Ricardo ve Marx emek değer teorisi ile fiyatların oluşumunu açıklamaktadır. Kurumsal iktisat ise toplumsal gelenek ve görenekler ile bunları güçlendiren alışkanlıkların ve topluma gömülü bulunan değerlerin fiyat oluşumunda etkin olduğunu ileri sürer. Fiyatların oluşmasında etkin olan beklentileri, toplumun sahip oldukları alışkanlıklar, rutinler ve kurumlar belirlemektedir. Başka bir deyişle piyasada oluşan fiyatlar modern ekonominin ve ekonomide yer alan kurumların etkisi altında oluşmaktadır.

Gerçek dünyada fiyatların hangi düzeyde belirleneceği tam anlamıyla bilinmemektedir. Bunun sebebi fiyatların oluşumuna sebebiyet veren alışkanlıkların ve toplumsal kuralların hepsine vakıf olunamamasıdır. Kurumcu düşüncenin ileri sürdüğü sav statik bir denge durumunun bulunmadığı ve kısmi dengenin olduğudur. Birey değişen toplumsal koşullara dayalı olarak sürekli optimizasyon yapmaktadır.

Kurumcu bakış açısı ile gerçekleştirilen, tekel piyasalarına ilişkin mark-up fiyatlandırma, yönlendirilmiş fiyat (administreted price) ve tam maliyet (Full cost price) fiyatlandırma çalışmaları bu alanda öncü çalışmalar olmuşlardır (Tool, 1991, s.24).

Kurumcu iktisadın temelde yeni bir fiyat teorisi oluşturma kaygısı bulunmamaktadır. Kurumcu düşüncenin vurgulamak istediği mevcut teorilerin eksiklikleridir. Yapılmaya çalışan bir anlamda teorilerin eksik noktalarını giderme çabasıdır.

Herhangi bir kurumsal iktisatçı fiyat oluşumu ile ilgili çalışma yaparken kurumları analizin temeline oturtur. Kurumsal iktisat fiyat oluşumu belirlenirken bir takım sorgulamalar yapar. Bu süreçte sorulan sorular; maliyetler kim tarafından nasıl hesaplanıyor, hükümetin fiyat düzenlemeleri ile ilgili uygulamaları nelerdir? Hangi bilgiler ulaşılabilir, hangileri ulaşılabilir? Pazarda faaliyet gösteren firmalar tecrübeleri ile fiyatları ne kadar yönlendirebiliyor? Rekabet ortamında izlenen fiyatlandırma politikaları nelerdir ve bu politikaların piyasa yapısı ile ne kadar ilişkili olduğudur (Hodgson, 1998, s.169) .

BÖLÜM III

SOSYAL SERMAYE

3.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımı

Sanayileşme sürecinde bilgi tabanlı endüstrilerin önem kazanması ile, fiziki ve mali sermaye birikimi ekonomik büyüme ve kalkınma için yeterli olmamış, bilgi toplumuna dönüşümle beşeri sermaye ekonomik büyümenin tamamlayıcı gereksinimlerinden biri olarak ön plana çıkmıştır. Söz konusu evrede beşeri sermayenin birikimi ve içselleştirilmesi noktasında topluma ait özellikler önem kazanmakta, toplumun ahlaki yapısı, bireylerin birbirleri ile olan iletişimi, toplumun güven düzeyi beşeri sermayenin yayılımını kolaylaştırmaktadır. Topluma ait bu özellikler, üretim sürecinde çıktıyı artıracabilecek potansiyele sahip olması nedeniyle ekonomik yazında *Sosyal Sermaye* olarak adlandırılmaktadır.

İlk olarak sosyal bir reformist olan Hanifan tarafından kullanılan terim ile sosyal yapı kavramının önemine vurgu yapılmıştır (Hanifan, 1916, s.130). Hanifan'ın kullanmış olduğu bu kavram sadece ekonomik çerçevede düşünülemez. İktisat biliminin yanı sıra sosyoloji, işletme, siyaset bilimi ve sağlık bilimlerine kadar değişen pek çok alanda yapılan çalışmada sosyal sermaye kavramına sık sık atıfta bulunulmuştur.

Sosyal sermayenin etkilerini konu edinen çalışmalar sosyal sermaye kavramına verilen önemi artırırken diğer taraftan yazında sosyal sermayenin genel kabul görmüş tek bir tanımının oluşmasını önlemiştir (Tüylüoğlu, 2006, s.16). Farklı disiplinlerden gelen bilim adamlarının kendi kuram ve yöntemleri ile kavramı tanımlama ve ölçme çabaları, kavramı oldukça zenginleştirmiş, sosyal sermayeye farklı anlamlar yüklemiştir (Redondo, 2002, s.2306). Sosyal sermaye kavramında anlam kaymalarını önlemek için ortak bir dilin kullanılması, kavramlara yüklenen anlamların tanımlanması gerekmektedir. Genel olarak yazında sosyal sermayenin güven, karşılıklılık, sosyal ağlar, sosyal birlikler ve bu birliklere grup üyeliği, normlar ve ortak faaliyet kavramlarına dayalı olarak tanımlandığı görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006, s.16).

Putnam'a (1995) göre sosyal sermaye kavramı ile ilgili tartışmaların arasında uzlaşa sağlanan temel unsur sosyal sermayenin sosyal bir olgu olduğudur. Bu kapsamda en basit şekliyle sosyal sermaye en az iki kişi arasında gerçekleştirilen, güvenin temel

oluşturduğu bir iletişimsel yapı olarak tanımlanmaktadır (Putnam, 1995, s.66). Bu kapsam toplum bazında genişletildiğinde sosyal sermaye, bireylerin oluşturduğu sivil toplum örgütlerinin, kamu kurum ve kuruluşlarının birbirleriyle iletişimi ve bu iletişimin yapıtaşlarını oluşturan normlar ve güven olarak tanımlanır. Bu bağlamda sosyal sermaye kavramı, toplumun sahip olduğu değer yargıları, eğitim düzeyi, kültürel ve siyasi yapı ile şekillenerek bir vücut kazanmaktadır.

Putnam'a göre sosyal sermaye koordine edilmiş faaliyetleri kolaylaştırarak toplumda etkinliğini artırmaktadır (Putnam, 1993, s.172). Knack'ın 2002 yılında yaptığı tanımlama da Putnam'ın tanımını destekler niteliktedir. Knack'e göre sosyal sermaye ortak hedefleri gerçekleştirmek için bireylerin birlikte çalışma yeteneğini etkileyen ortak değerler, normlar, gayri resmi ağlar ve kurulan birlikteliklerdir (Knack, 2002, s.1). Coleman da sosyal sermaye kavramını güven çerçevesinde tanımlamış, sosyal sermayeyi iki veya daha çok birey arasında kurulan güvene dayalı ilişki ve kuralların paylaşımı olarak ifade etmiştir. Topluluk üyeleri arasındaki güvenin derecesi ise toplumun sosyal ağlarının kapsamı ile doğru orantılıdır.

Çalışmalarını siyasal kapsamda gerçekleştiren Fukuyama'ya (2001) göre sosyal sermayenin tanımlanmasında normların katkısı büyüktür. Bu bağlamda sosyal sermaye iki veya daha fazla birey arasında işbirliğini destekleyen zorunlu ve gayri resmi normlar bütünüdür. Normlar güvene dayalı işbirliğinin kurulmasında anahtar rol üstlenmekte, sosyal sermayeyi meydana getiren ilişkiler normlar çerçevesinde şekillenmektedir (Fukuyama, 2001, s.7). Knowles da sosyal sermaye tanımlaması yaparken normların, aralarında hiyerarşi bulunmayan bireyler ve kuruluşlar ile devlet ve birey gibi arada hiyerarşinin temel olduğu ilişkilerin kurulmasında ve bu ilişkilerin şekillenmesinde temel etken olduğunu belirtmiştir (Knowles, 2005, s.4).

Sosyal sermaye kavramının tanımlanması olgusuna kurumsal perspektiften baktığımızda kabul görmüş en geniş tanım olarak Dünya Bankası tanımını görürüz. Dünya Bankası sosyal sermayeyi ortak faaliyeti sağlayan normlar, ağlar ve bireylerin birbirine duyduğu güven düzeyi şeklinde tanımlamaktadır. OECD ise yapmış olduğu tanımlamada sosyal sermayeyi, bireyler arasındaki adalet, güzellik, iyilik, aşk, arkadaşlık ve geleceğe duyulan güven gibi maddi olmayan pozitif değerlerin toplumda oynadığı roller olarak değerlendirmektedir (OECD, 2001, s.4).

3.2. Sosyal Sermaye Kavramının Kuramsal Gelişimi

Sosyal bilimler içerisinde uzun bir geçmişi olan sosyal sermaye kavramının kökleri Durkheim, Marx ve hatta Aristo'nun çalışmalarına kadar gitmektedir (Lehtonen, 2004, 204). Özellikle, Adam Smith, Thorstein Veblen ve Max Weber gibi teorisyenler tarafından sosyal sermaye, politik, ekonomik ve sosyal sorunların çözümlenmesinde önemli bir unsur olarak görülmüştür (Woodhouse, 2006, s.83).

Siyaset bilimci olan Alexis de Tocqueville 1838 yılında gerçekleştirdiği “Amerika’da Demokrasi” adlı çalışmasında işbirliği ve birlikte hareket etme konusunda Amerika’daki mevcut eğilimden hareketle sosyal sermayeyi, sivil bireylerin bir araya gelerek işbirliği konusunda oluşturdukları “*birleşme sanatı*” olarak nitelendirmiştir. Sosyal sermaye teriminin isim babası olan Lyda Judson Hanifan’ın 1916 yılında toplum merkezlerinin okullaştırılmasının gerekliliği üzerine yapmış olduğu çalışmada köy okullarının toplum için önemini savunurken sosyal sermaye terimini kullanmıştır. Hanifan çalışmasında eğitim ve okul performansını artırmadaki en önemli unsurun, toplumu oluşturan bireyler ve aileler arasındaki iyi beklentiler, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişkiler olarak tanımladığı, sosyal sermaye unsuru olduğunu belirtmiştir (Woolcock ve Narayan 2000, s.3). Hanifan’a (1916) göre sosyal sermaye bireylerin komşularıyla ve komşularının arkadaşlarıyla iletişimi ve sosyal etkileşimi sonrasında ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan sosyal sermaye olgusu, bireylerin karşılıklı sosyal ihtiyaçlarını tatmin eder ve birlikte yaşamının verdiği avantajlarla toplumun yaşam standartlarını yükseltir.

Hanifan’ın sosyal sermayenin önemini vurguladığı çalışmaların sonrasında Amerika’da yaşanan büyük buhranın da etkisiyle kavrama yönelik ilgi azalmıştır. Daha sonra 1950’li ve 1960’lı yıllarda kavram bir kısım Kanadalı kent sosyologu ve kent bilimcileri tarafından yeniden keşfedilmiştir. 1970’lerin sonuna kadar olan bu dönemde sosyal sermaye konulu çalışmaların sosyoloji tabanlı olduğunu söyleyebiliriz. Bu dönemde yapılan sosyal sermaye araştırmaları, daha çok eğitim, sağlık ve beslenme gibi sosyal hizmet alanlarında yapılmıştır. Dönemin kavrama katkıda bulunan diğer akademisyenleri George Homans ve John R. Seeley’ dir (Cohen ve Prusak, 2001, s.21).

Ekonomik ve sosyal kalkınmada sosyal sermayenin rolü konulu çalışmaların, önceden gerçekleştirilen sosyoloji tabanlı çalışmaların uzantıları olduğu düşünülmektedir (Barlow, 1967, s.134). Bununla birlikte kavrama yönelik genel ilgi

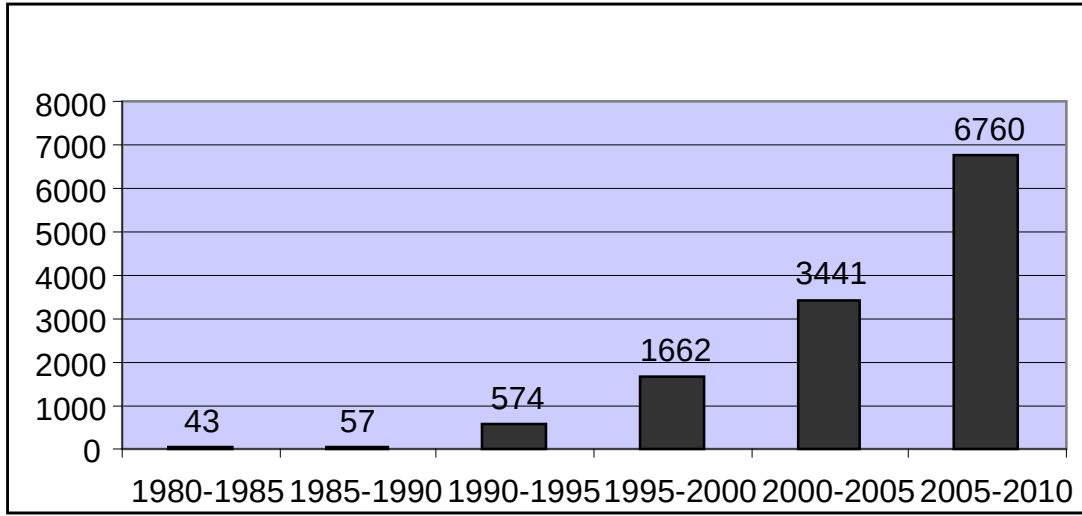
artışının ve teorik gelişmelerin 1990'lı yıllarda yaşandığı ve özellikle kalkınma ile ilgili çalışmaların günümüzde devam ettiği görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006, s.21).

1980'li yıllar ile birlikte sosyal sermayenin ekonomik yansımaları araştırılmaya başlanmıştır. Çalışmaların sosyolojiden ekonomi alanına kaymasının en büyük nedeni, toplumların ekonomik ve sosyal problemlerini çözmek için alternatif politikalar bulma amacı ve ülkeler arasında meydana gelen ekonomik büyüme farklılıklarıdır. Bu dönemde sosyal sermaye olgusu, ülkelerin ekonomik sosyal ve siyasi alanlarda göstermiş oldukları performansla doğrudan ilişkilendirilmiştir. Dönemin öne çıkan ekonomistleri Portes ve Sensenbrenner, Labonte, Bankston ve Zhou gibi teorisyenler olsa da, sosyal sermaye kavramını ekonomi alanında sistematik çalışmalar ile günümüze taşıyan Pieere Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam olmuştur (Field, 2006, s.17)

Pierre Bourdieu ve James Coleman, 1970'li ve 1980'li yıllar boyunca sosyal sermaye kavramını geliştirmiş ve sosyal sermaye teorileri oluşturmuşlardır (Şenkal 2005, s.795). Bourdieu'nun ve Coleman'ın sosyal bilimcileri ve siyasetçileri etkileyen, rasyonel davranış teorisi başlığı altında gerçekleştirdiği çalışmalar sosyoloji ve ekonomiyi birleştirmeye yöneliktir. Kavramın günümüzdeki önemini ve bilinirliğini sağlayan kişi ise Robert Putnam'dır. 1993 tarihli *Making Democracy Work* (Demokrasiyi Çalıştırmak) adlı eseri bu konuda temel taşlardan biri olarak kabul edilmektedir (Cohen ve Prusak, 2001, s.22). Putnam bu çalışmasında sosyal sermayenin politik, kurumsal ve ekonomik değerini açık bir şekilde ortaya koyarken, siyasal katılım ve etkili yönetim için sivil toplumların ve gönüllü kuruluşların önemini sosyal sermaye fikirleriyle bağdaştırmıştır. Ayrıca 1995 yılında yazdığı "Bowling Alone" çalışması, medyada büyük yankı uyandırarak sosyal sermaye kavramını akademik çevrenin dışında da bilinir hale getirmiştir.

Özellikle 90'lı yıllarda sosyal bilimler alanında oldukça büyük ilgi gören ve üzerine yapılan kuramsal ve deneysel çalışmaların hızla arttığı sosyal sermaye konusu, sosyologlar, siyaset bilimciler hem de iktisatçıların temel ilgi odağı haline gelmiş, mevcut sosyal bilimin tartışma konuları arasında üzerinde en çok tartışılan konulardan biri olmuştur (Woolcock ve Narayan, 2000, s.4). Kavrama yönelik artan ilginin varlığı rakamsal olarak da ortaya konmaktadır (Akçomak,2008, s.16). Veri tabanlarından alınan bilgiler doğrultusunda 1980-1985 dönemi arasında sosyal sermayeyi konu edinen makale sayısı sadece 43 iken, 1985-1990 döneminde ise sadece 57 dir. 1995-2000 yılları arasında bu rakam 1662 ve 2005-2010 yılları arasında 6760 olmuştur. Özellikle 1993 yılında kavramın öncülerinden olan Putnam'ın "Making Democracy Work, Civic

Traditions in Modern Italy” isimli eserinden sonra kavramı konu alan çalışma sayılarında radikal artışlar görülmüştür. Putnam’ın çalışmasından önce sosyal sermaye konulu yılda ortalama 10 makale yazılırken geçen 15 senelik dönemde bu rakam yılda ortalama 160’a ulaşmıştır. Sosyal sermayenin konu edildiği çalışmaların sayılarında görülen hızlı artışın arkasında yatan temel nedenlerden biri de ekonomik büyümeyi açıklamaya çalışan farklı değişken arayışlarıdır. 1 nolu şekilde 1980 ile 2010 yılları arası sosyal sermaye konulu makale sayıları görülmektedir.



Şekil 1: Sosyal Sermaye Konulu Makale Sayıları (1980-2010)

Kaynakça: Şekil, Akçomak,(2008) den esinlenilerek çeşitli veritabanlarından¹ elde edilen bilgilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.3. Sosyal Sermaye Çeşitleri

Sosyal sermaye kavramının disiplinler arası bir kavram olması ve konuya ilişkin çalışmaların geniş bir yelpazede gerçekleştirilmesi, kavramının çeşitliliğini artırmıştır. Bu süreçte sosyal sermayeye getirilen eleştiriler ve doğru tanımı bulma çabası çeşitliliği daha da artırmaktadır. Bu durum Mohan ve Mohan tarafından operasyonel fırsatçılık (Mohan ve Mohan, 2002, s.199) ve Stone tarafından deneysel kargaşa olarak adlandırılmaktadır (Stone, 2001, s.5). Woolcock eleştirdiği bu süreci daha çok

¹ Citation Databases : Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED); Social Sciences Citation Index (SSCI); Arts & Humanities Citation Index (A&HCI); Conference Proceedings Citation Index- Science (CPCI-S); Conference Proceedings Citation Index- Social Science & Humanities (CPCI-SSH) veri tabanları dahilinde oluşturulmuştur. <http://apps.webofknowledge.com> (03.03.2011)

politikacıların tartışmalı ölçümlerle kendi fikirlerini desteklemek amacıyla yarattığı çeşitlilik olarak tanımlamıştır (Woolcock, 1998, s.196). Bu perspektiften bakıldığında sosyal sermaye kavramının çeşitliğinin objektif bir bakış açısı ile ele alınarak karakterize edilmesi gerekir.

Sosyal sermayenin ölçümü için direk bir göstergenin olmaması ölçümün toplumdaki sivil toplum örgütlerine katılım, gönüllü organizasyonlar, güven, komşuluk ilişkileri, iletişim ağlarının miktarı gibi ikincil değişkenlerle ölçülmesi sonucunu doğurmuş ve bu durum sosyal sermaye kavramın türlerinin adının konmasında etken olmuştur. Sosyal sermayenin temel belirleyicileri güvene dayalı karşılıklı ilişkilerdir. Bu ilişkiler ve etkileşimler çerçevesinde sosyal sermaye üç başlık altında incelenmektedir; Bonding social capital (Bağlayıcı sosyal sermaye), Bridging social capital (Köprü kurucu sosyal sermaye), Linking social capital (Birleştirici sosyal sermaye) (Putnam 2000; Narayan, 1999).

i) Bağlayıcı sosyal sermaye (Bonding Social Capital), toplumdaki eşit bireyler arasında kurulan yatay ilişkilerden oluşur. Genellikle homojen ve aynı değer yargılarını paylaşan gruplar arasında görülen bu ilişkiler akrabalık yada aile kapsamında olabileceği gibi toplumdaki herhangi iki birey arasında da kurulabilir (Dolfsma ve Dannreuther 2003, Narayan 2002, Narayan ve Pritchett 1999). Wallis ve Crocker'ın 1998 yılındaki çalışmalarında yapmış oldukları tanıtımda en az iki kişi arasında kurulan bağın Bağlayıcı Sosyal Sermaye sayılabilmesi için iletişimde olan bireylerin aynı topluluk içerisinde olması gerektiğini vurgulamıştır (Wallis ve Crocker 1998, s.260). Bağlayıcı Sosyal Sermaye diğer sosyal sermaye çeşitlerine göre içerisinde en yüksek güven düzeyini barındıran sosyal sermaye çeşididir (Adler ve Kwon, 2002, s.19)

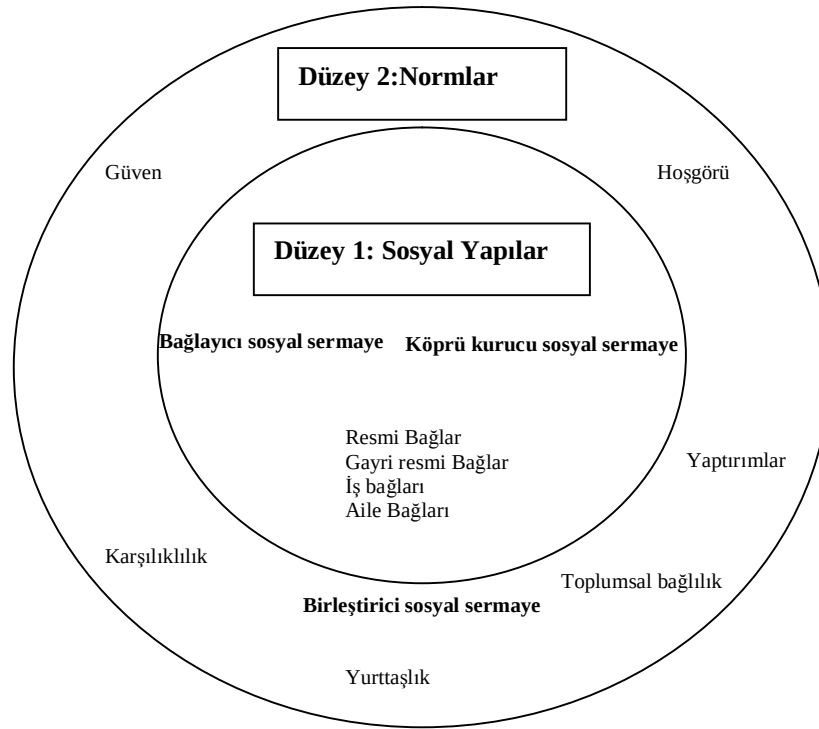
ii) Köprü kurucu sosyal sermaye (Bridging Social Capital), toplumdaki farklı statülerdeki bireyler arasında ve daha çok heterojen toplumlarda görülen sosyal sermaye türüdür. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye bir amaç uğruna bir araya gelmiş farklı kesimden insanların kurmuş olduğu ilişkiler sonucunda ortaya çıkar (Putnam, 2000, s.41).

Köprü Kurucu Sosyal Sermaye, normlar ve toplum davranışlarını da içerisinde barındırır. Bu tür sosyal sermayeye bireylerin sosyal örgütler vasıtası ile tanıştığı yada arkadaşları vasıtasıyla kurduğu ilişkilerde dahil edilebilir. Kurulan ilişkiler akrabalık mesafesinden daha uzak düzeyde olduğundan Köprü Kurucu Sosyal Sermaye, Bağlayıcı

Sosyal Sermayeye göre daha az düzeyde güven barındıran bir sosyal sermaye çeşididir. Bu tür sosyal sermaye ortak bir amaç uğruna hareket eden bireylerin yakın arkadaşlarının ve arkadaş gruplarının, başka grup üyelerini ne kadar bildikleri sorusuna verilen cevap dahilinde ölçülür.

iii) Birleştirici sosyal sermaye (Linking social capital), bireylerin daha çok ellerinde güç ve iktidar barındıran kurumsal sistemlerle kurdukları bağları ve bu kurumlara duydukları güveni temsil etmektedir. Birleştirici sosyal sermaye bir toplumdaki bireylerin ulusal alanda organizasyonlara katılmaları ve farklı çıkarları olan grupların karar verme sürecine yapmış oldukları katkı gibi göstergelerle ölçülür (Woolcock, 2001, s.11).

Woodhouse sosyal sermayeyi, sosyal ağlara, formel ve enformel gönüllü örgütlenmelere katılım, anlayış, güven, hoşgörü gibi davranışsal bloklar olarak tanımlarken bir anlamda sosyal sermayeyi çeşitlendirmiştir. Özellikle sosyal sermayenin ölçümü için kullanılan bu bloklar ve toplumda yer alan bireylerin birbirleri ile etkileşim düzeyi sosyal sermayenin çeşitlerinin belirlenmesinde ki temel unsurdur. Oluşan blokları birinci ve ikinci düzey olarak ayıran Woodhouse birinci düzeye sosyal yapıları koyarken sosyal sermayenin ikinci düzeyini normlar olarak belirlemiştir (Woodhouse, 2006, s.84).



Şekil 2: Sosyal Sermayenin Toplum İçindeki Kavramsal Çerçevesi

Kaynak: Woodhouse, 2006, s.85

Sosyal sermaye çeşitleri konusunda yapılan bir diğer önemli ayırım ise Norman Uphoff ve Wijayaratna'nın yapmış olduğu ayırımdır (Uphoff ve Wijayaratna, 2000, s.1876). Yapılan çalışmada sosyal sermaye yapısal ve bilişsel olarak iki başlık altında incelenmiştir. Yapısal sosyal sermaye karşılıklı yarar sağlayan kolektif eylemlerin gerçekleştirilebilmesi için oluşturulmuş roller, kurallar, prosedürler bütünüdür (Hitt ve diğerleri, 2002, s.353). Bilişsel sosyal sermaye ise ortak normlar, değerler, tutum ve inançları içeren karşılıklı yarar sağlayan toplu eylemler olarak tanımlanabilir. Bireysel olarak gerçekleştirilmesi zor eylemler ortak bir amaç olması durumunda sosyal ağlar aracılığıyla kolaylaşır (Uphoff, 1999, s.222).

3.4. Sosyal Sermayenin İnşası

Sosyal sermayenin öneminin anlaşılmaya başlandığı 1990'lı yıllarda özellikle Dünya Bankası ve OECD sosyal sermaye birikimi için yapılan çalışmalara öncülük etmişlerdir. Sosyal sermayenin temel kaynağı birey olsa da adada tek başına yaşayan Robinson'un Cuma olmadan sosyal sermayeye sahip olabilmesi imkansızdır.

Dolayısıyla sosyal sermaye yaratıcıları olarak birden fazla bireyi birlikte düşünmek gerekir. Sosyal sermayeyi güvene dayalı iletişim ağları olarak tanımlarsak kişi ne kadar çok birey ile iletişimde bulunur ve güvene dayalı ağlar kurarsa sosyal sermaye çıktısı o kadar çok gerçekleşecektir. Bu tür sermayenin birikimi ve değer kaybının önlenmesi için yapılması gereken, söz konusu ağların devamlılığının sağlanmasıdır.

Sosyal sermayenin tanımı içerisinde yer alan güven ve iletişim unsurlarının oluşup gelişmesi ve devamlılığının sağlanması için temel görev devlete yani kamu sektörüne düşmektedir. Bir toplumda güvenin inşa olması için en başta resmi kurumların etkin çalışması gereklidir. Resmi kurumların etkin işleyebilmesi için gerekli güven ortamının sağlayıcısı devlettir. Sosyal ilişkilerin güvenilirliği bakımından, devlet politikaları ile adli sistemin etkin çalışması, toplumdaki gelir dağılımının eşit olması bireylerin birbirlerine duydukları güveni ve beraberinde iletişimini artıracaktır. Aynı gelir grubuna sahip bireyler birbirleriyle daha rahat iletişim kurabilmekte ve ortak bir hedefi paylaşabilmektedir. Gelir dağılımının bozulması ile birlikte, kamu düzenini sağlayan resmi kurumların iş yükü artmakta ve bununla paralel olarak ülkede görülen suç oranları ve yozlaşma artmaktadır (Portes ve Landolt, 2000, s.530).

Devletin dolaylı olarak sosyal sermaye stokunu artırdığı faaliyetlerden biri de eğitimidir. Ekonomik yazında daha çok eğitimle beşeri sermaye stoku arasında ilişki kurulsa da eğitimin sosyal sermaye birikimi üzerine önemli etkileri vardır. Nitel olarak iyi durumdaki bir bireyin kuracağı ilişkilerin sayısının ve niteliğinin de daha iyi olması beklenir. Ayrıca artan eğitim düzeyi iletişim olanaklarının daha etkin kullanılmasında önemli rol oynayacaktır. Bilişim sektörünün ilerlemesi ve her geçen gün sektöre yeni iletişim araçlarının kazandırılması, bu araçların kullanılması için gerekli bilgi ve beceriyi şart koşturmaktadır. Bu araçların kullanımı beşeri sermaye ile mümkün olabilecektir.

Devletin beşeri sermaye oluşumu amacıyla kurduğu eğitim kurumlarının bir görevi de aynı zamanda sosyal kurallar ve normların çeşitli şekillerini göstererek sosyal sermayeye katkı sağlamaktır. Bu katkı sadece ilköğretim ve lise düzeyinde değil, daha yüksek ve profesyonel eğitim düzeylerinde de ortaya çıkmaktadır. Örneğin doktorlar sadece tıp eğitimini değil, aynı zamanda Hipokrat yeminini de öğrenmektedir (Tüylüoğlu 2006, s.50; Fukuyama, 2001, s.18). Bu durum ahlaki olarak da bozulmanın önüne geçebilecek bir unsurdur.

Dünya bankasının yapmış olduğu çalışmalarda sosyal sermayenin inşasında rol alan diğer aktörler; aileler, toplumlar, firmalar, sivil toplum kuruluşları, etnik yapı ve cinsiyet olarak belirlenmiştir.

i) Aileler, Ekonomik ve sosyal refahın temel kaynağı olan aile, sosyal sermayenin daha büyük topluluklarda inşası için kullanılacak ilk yapıtaşdır. Bireyin dünyaya gelmesiyle karşılaştığı ilk kurum ailedir. Ayrıca, aile kurumu kişilerin eğitim aldıkları ilk sosyal örgüttür (Karagül ve Masca, 2005, s.44). Bu nedenle ailenin gerek fiziki, gerekse psikolojik alandaki kişilik gelişiminde üstlendiği rol oldukça önemlidir.

Coleman’a göre aile bireye üç şekilde sermaye desteği sağlar. Bunlar finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayedir. Finansal sermaye kişinin eğitimine ve öğretime katkı sağlarken, beşeri sermaye ise bireyin eğitim sürecini bilinçli bir şekilde sürdürmesine yardımcı olur. Sosyal sermaye ise çocuklar ile ebeveyn arasında bu sermaye çeşitlerinin transferi için gerekli aktarım mekanizmasını oluşturur. Sosyal sermayenin yüksek olduğu durumlarda birey, ailesinin kendisine aktarmak istediği sermayeyi daha etkin ve daha kısa sürede alabilecektir (Coleman, 1988, s.109).

Bireylerin sosyal sermaye oluşumuna katkı sağlayan ilişkilerinin düzenli bir biçimde gerçekleşmesinde kendilerine ve çevrelerine duydukları güvenin önemi büyüktür. Sonuç olarak bireyin ilk olarak ailesinde almış olduğu eğitim hem formel eğitimdeki başarısına hem de sosyal sermayenin geliştirilmesine pozitif anlamda katkıda bulunacağı bir gerçektir (OECD, 2001, s.45).

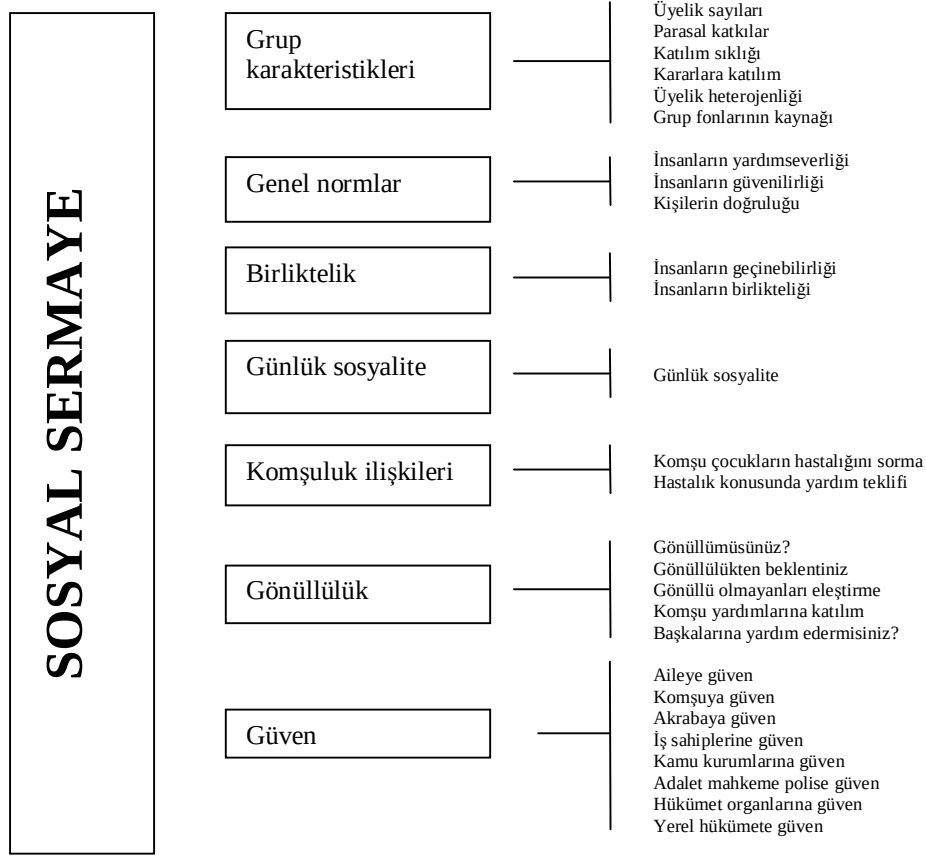
ii) Toplum, Toplum bireyleri, arkadaşlar, komşular ve gruplar arasında kurulan sosyal ilişkiler sosyal sermayeyi inşa edecek ve oluşan birliktelikler toplumda karşılaşılabilecek güçlüklerin beraberce çözümlenebilmesi için birlikte çalışma olanağı sağlayacaktır. Toplum ulaşılamayan kamu mallarını sağlamak için üyelerini harekete geçirebilmekte, söz konusu mal ve hizmetlerin teminini sağlayabilmektedir (Durlauf ve Fafchamps, 2004, s.13).

iii) Firmalar, Gerek üretim, gerekse pazarlama aşamasında firmalar arasında problemleri çözmek amacıyla kurulan ilişkiler sosyal sermayenin bir diğer kaynağıdır. Firmalar arasında gerçekleştirilecek bu tür organizasyonlar güven oluşumunu destekleyecek firmaları beraberce bir amaç doğrultusunda hareket etmeye sevk edecektir.

iv) Sivil toplum Kuruluşları (STK), Sosyal sermayenin inşasında toplumda faaliyet gösteren sivil toplum örgütlerinin başarısı önem taşır. Fiziki ve beşeri sermayenin çok az yada tamamen yok olduğu toplumlarda bu sermaye türlerinin ikamesi olabilecek sosyal sermaye olgusunun önemi her geçen gün artarken sosyal sermayenin oluşumu için gerekli STK'ların sayı ve faaliyetlerinin de hızlandığı görülmektedir (Fukuyama, 2001, s.12). Sivil toplum örgütlerinin etkinliği bireylerin ortak bir hedef uğruna bir araya gelmesinde anahtar rol üstlenir. Bu anlamda STK'ların başarısızlığı bireyler arasında kurulabilecek güvene dayalı ilişkilere kilit vuracaktır. Ortak hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla kurulmuş bir örgütün üyelerine ekonomik ve sosyal alanlarda menfaat sağlama amacı bulunmaktadır. Bu hedefle ortak hareket eden bireyler iletişimini daha da geliştirmekte ve hedeflerine daha kolay ulaşabilmektedirler.

v) Etnik yapı, Etnik yapının sosyal sermayenin oluşumuna yaptığı katkı üzerine çeşitli tartışmalar yapılmıştır. Bir toplulukta etnik çeşitliliğin fazla olması aynı etnik kökene sahip topluluklar içerisinde ağları ve iletişimi kuvvetlendirirken diğer taraftan diğer etnik yapıya karşı bağları zayıflatmaktadır. Burada etnik yapı ile birlikte dikkat edilmesi gereken husus hedeflerin ortak olup olmamasıdır. Ortak hedeflere sahip olunan bir toplumda etnik çeşitlilik sosyal sermayenin artmasına pozitif katkıda bulunacaktır.

vi) Cinsiyet, Sosyal sermayenin oluşumunda toplumu oluşturan bireylerin cinsiyetleri de önemli olmaktadır. Aileler sosyal sermayeyi oluşturan yapının temel yapı taşıdır. Aile kurumunun sağlamlığı toplum tarafından yapıcılık görevi atfedilen kadınların özverili tutumlarına bağlıdır. Bireysel olarak güven oluşumunda başlangıcın anne ile çocuk arasında kurulan ilişki olması sebebiyle sosyal sermayenin inşası ile cinsiyet arasında ilişki kurulabilmektedir (Picciotto, 1998, s.11). Şekil 3' de sosyal sermayenin oluşumunda etkili olan unsurları ayrıntılı bir şekilde görmek mümkündür.



Şekil 3: Sosyal Sermayenin Oluşumunda Etkili Olan Unsurlar

Kaynak: Narayan ve Cassidy, 2001, s.67.

3.5. Sosyal Sermayenin Ölçümü

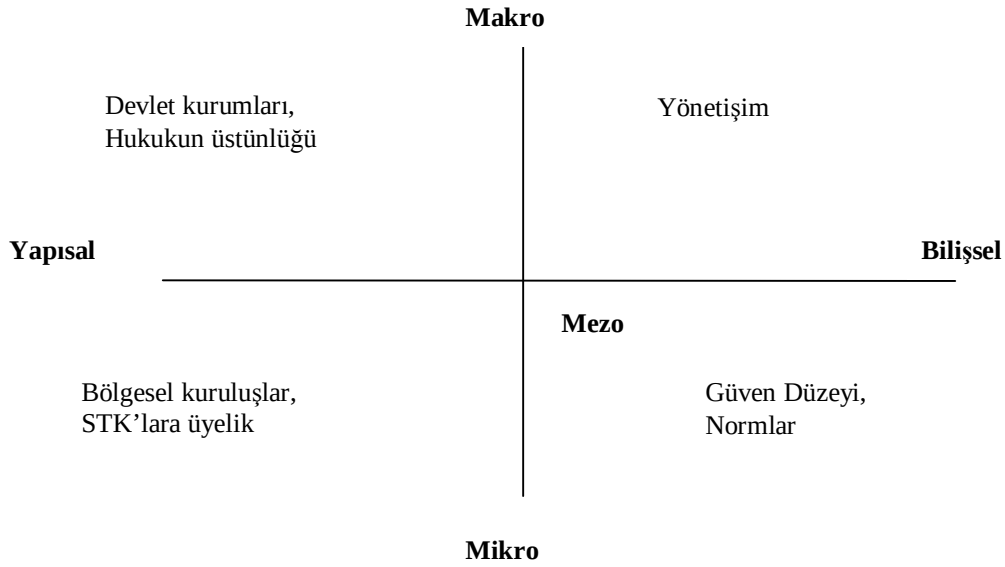
Sosyal sermayeyi konu edinen çalışmalarda sosyal sermaye düzeyinin belirlenebilmesi için yapılan ölçümler çeşitlilik gösterirken, söz konusu ölçümlerin yöntemleri ve sonuçların doğruluğu her zaman önemli bir tartışma konusu olmuştur (Fukuyama, 2000, 9). Sosyal sermayenin ölçümünde gösterge olarak kullanılan unsurların çoğu ise sosyal sermayeyi aslen temsil eden göstergeler olmaktan ziyade, dolaylı ve “yaklaşık” göstergeler niteliğindedir (Erselcan, 2009, 248)

Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmalar arttıkça sosyal sermayeyi temsil eden yeni göstergeler kullanılmakta ve bu da gösterge çeşitliliğinin artmasına sebebiyet vermektedir (Wuthnow, 2002, s.670). Çeşitliliğin bu denli çok olması sosyal sermaye tanımlamasının kavramsal olarak tam anlamıyla gerçekleşmemiş olmasından da kaynaklanmaktadır (Durlauf, 2002, s.460).

OECD sosyal sermayenin ölçümü için belirlenen temsili göstergelerin anket yada gözlem yoluyla da ölçümünün yapılabileceğini ve analizler sonrasında sosyal sermaye düzeyinin belirlenebileceğini belirtmiştir (Karagül ve Dünder, 2006, s.42). OECD bu konuda kullanılabilecek göstergelerden özellikle ilgili toplumdaki mala ve cana yönelik suçların oranları, kişiler arası ticari işlemlerde kullanılan senet kullanma oranları, işletmelerin aile tabanlı olup olmadığını ve kamudaki bürokratik işlemler ile yolsuzluklar ve boşanmaların yoğunluğu konularının altını çizmiştir (OECD, 2001, s.43). Fakat bu konuda gelen eleştirilerin en önemlisi seçilen temsili indikatörlerin kolay değişkenler olduğu ve araştırmacıları yanlış sonuçlara yönlendirebileceğidir.

Dünya Bankası tarafından 2000 yılında sosyal sermayenin ölçümü için gerçekleştirilen araştırma projesi kapsamında sosyal sermayenin iki ayrı formda ele alınarak ölçümünün yapılması öngörülmüştür. Bu formlar yapısal ve bilişsel formlardır. Yapısal formun ölçümü için devlet kurumlarının etkinliği, sosyal ağlar, sivil toplum kuruluşlarına katılım, yasalar ve prosedürler gibi somut bir biçimde ölçümleri yapılabilen göstergeler kullanılmaktadır. İkinci form olan bilişsel form toplum ve bireylerin genel kabul gören tutum ve davranışları, normları, paylaşılan değerleri, karşılıklılık ve güven gibi daha öznel ve soyut kavramlardan oluşur. Bilişsel formun ölçümü ancak anket yöntemi ile yapılabilmektedir (Uphoff, 1999, s.240) .

Sosyal sermayenin ölçümündeki ikinci önemli ayrım, mikro, mezo ve makro göstergeler ayrımıdır. Mikro düzeyde sosyal sermaye ölçümü yapılırken bireylere, hane halklarına ve firmalara ilişkin değerler dikkate alınır. Boşanma oranları, suç oranları, kan bağışları ve bireylerin birbirlerine güven derecesi mikro göstergeler olarak kabul edilir. Makro düzeyde ise kurumsal ve politik çevrelere odaklanılırken bu çevrelerin unsurları dikkate alınır. Örneğin hükümetin gücü, hukukun üstünlüğü, ifade özgürlüğü, devletin bürokratik işlemler düzeyi, yargı sistemi ve bağımsızlığı, sözleşmenin uygulanabilirliği, yolsuzluklar, gelir dağılımı makro düzeydeki göstergelerdir. Mezo düzeyde ise hane halklarının ve firmaların bir araya gelerek oluşturdukları kümelerin sahip olduğu değerler sorgulanarak ölçüm yapılır. Şekil 4’de dünya bankası tarafından gerçekleştirilen sosyal sermaye ölçümü için yapılan iki boyutlu ayrım görülmektedir.



Şekil 4: Sosyal Sermayenin Boyutları

Kaynak: Grootaert ve Van Bastelaert, 2002, s.27

Aşağıda Tablo 1’ de sosyal sermayeyi konu alan çalışmalar ve çalışmaların uygulama bölümlerinde sosyal sermaye göstergesi olarak kabul edilen değişkenler mikro mezo ve makro ayrımı yapılarak verilmiştir.

Tablo 1

Mikro, Mezo, Makro Göstergelerle Gerçekleştirilen Sosyal Sermaye Konulu Çalışmalar

YAZAR	MİKRO	MEZO	MAKRO
Putnam (1993)		Sivil toplum örgütlerine katılım	
Putnam (1995)		Sivil toplum örgütlerine katılım	
World Bank (1996)			Ekonomik Özgürlük
Brehm ve Rahn (1997)	Genel güven düzeyi	Sivillerin yönetime katılımı	Hükümete duyulan güven
Rose (1999)	İletişim ağları		Hükümete duyulan güven
Grootaert (1999)		Gönüllü organizasyon sayısı	
Narayan ve Pritchett(1999)	Genel güven düzeyi	Gönüllü organizasyon sayısı	
Krishna (1999)	Genel güven düzeyi	Gönüllü organizasyon sayısı	
Whiteley (2000)	Güven unsuru		
Uslaner (2001)		Yolsuzluk, gönüllü organizasyon sayısı	Yolsuzluk
Morrissey ve Mc Ging (2001)		Güven düzeyi	Hükümete duyulan güven
Paldam ve Svendsen (2002)			Desatnralizasyon

Kaynak: Bjornskov ve Svendsen,2003, s.18

Sosyal sermaye ağlarının ölçümü için kullanılan değişkenlere şüphe ile yaklaşan araştırmacılar ülkenin güven düzeyini sosyal sermayenin ölçümü için daha doğru bir değişken olarak düşünmektedir. Michigan üniversitesinin öncülüğünü yaptığı Ron Inglehart'ın başında bulunduğu Dünya Değerler Anketi 1981 yılından bu yana güven hakkında sorduğu sorunlara verilen cevaplar dahilinde ülkelerin güven düzeylerini belirlemektedir. 1956 yılında Rosenberg tarafından tasarlanan sorulardan biri şu şekildedir, “Sizce insanların çoğuna güvenilirmi yada insanlarda ilişkilerinizde çok dikkatli olmanız gerekir mi?” . Bu soruya verilen yanıtlar üç grupta toparlanmıştır;

- i) İnsanların çoğuna güvenilir,
- ii) Dikkatli olmak gerekir,
- iii) Bilmiyorum.

Mikro düzeyde iletişimsel olarak elde edilen bu cevaplar sayesinde toplumdaki bireylerin tarihsel ve kültürel değerleri kapsamında ilişkide bulundukları bireylere duydukları güven düzeyi ölçülebilmektedir. Bu verilerin toplamıyla makro düzeyde ülkenin toplam güven düzeyi de belirlenebilir.

BÖLÜM IV

KURUMLARIN VE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ

4.1. Kurum- Büyüme ilişkisi

Günümüzde ülkelerin ekonomik performanslarına ilişkin üretilen teoremlerin açıklayıcılık düzeyi, ülkelerin farklı koşullara sahip olması sebebiyle yetersiz kalmaktadır (Stiglitz, 1998, s.12). Bu sebeple ekonomi bilimi içerisinde kurumlar, özellikle ülkeler arasında görülen büyüme farklılıklarının izahı aşamasında açıklayıcılığı yüksek bir rol üstlenmiştir. Kurumların ekonomik analizlere dahil edilmesi, aynı coğrafyada yer alan ülkeler arasında sınırın geçilmesi ile görülen ekonomik refah farklılıklarının anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır.

Ekonomi ile kurumların etkileşimi iki yönlü olarak gerçekleşmektedir. Ekonominin büyümesi ile birlikte yeni kısıtlar oluşmakta ve yeni ekonomik birimler sisteme dahil olmaktadır. Bu durumda oyunun kurallarının değişmesi yada kurallarda düzenlemelere gidilmesi gerekebilmektedir. Kurumların ekonomi üzerindeki etkileri karşılıklı olarak incelenmelidir.

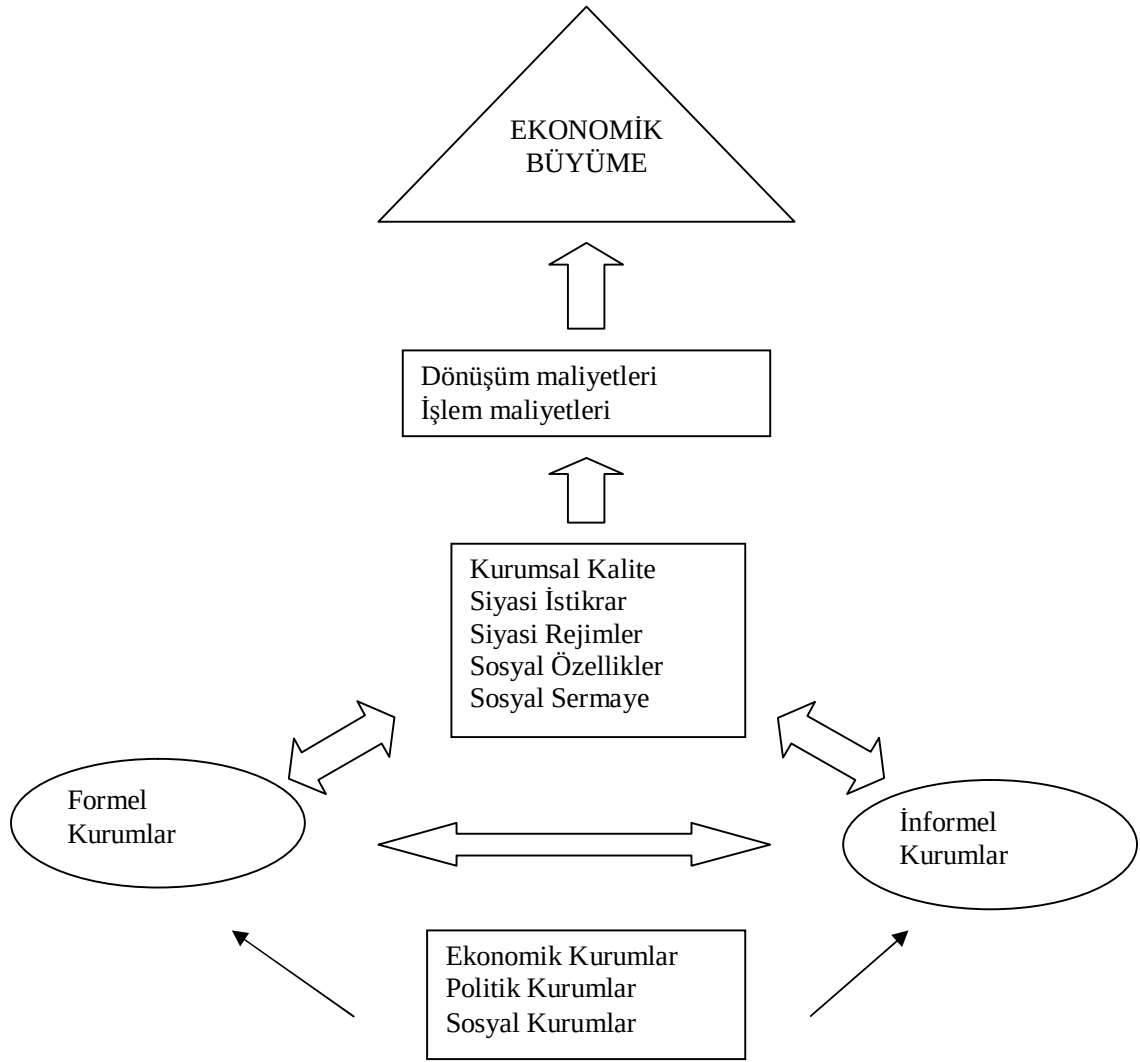
Kurumları gerçekleştirdikleri aktivitelere göre sınıflandırmak kurum-büyüme etkileşiminin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır. Ekonomik yazında kurumlar ekonomik, politik ve sosyal kurumlar olarak sınıflandırılmaktadır. North üçüncü dünya ülkelerinin neden fakir olduklarına dair yapmış olduğu açıklamasında, kurumları ekonomik, sosyal ve politik kurumlar olarak sınıflandırmış ve ülkelerin kurumsal organizasyonlardaki görülen başarısızlığına vurgu yapmıştır (North, 1990, s.110). Siyasi kuruluşların (şehir konseyleri, belediye meclisleri, düzenleyici kurumlar olarak tanımlanan kuruluşlar, siyasi partiler, aşiret konseyleri vb.), ekonomik kuruluşların (firmalar, finans kuruluşları, kooperatifler vb.), sosyal kurumların (okullar, üniversiteler, ibadet merkezleri, kulüpler, sivil dernekler vb.) organizasyonel başarıları ekonomik düzen üzerinde hem direkt hem de dolaylı olarak etkilidir. Ayrıca kurumların birbirleri ile olan ilişkileri de kurumların ekonomi üzerine olan etkisini kuvvetlendirmektedir.

Kurumların ekonomik büyüme üzerine olan etkilerini araştırırken hangi kanallar vasıtası ile bu etkileşimin gerçekleştiğinin belirlenmesi gerekir. Ekonomik yazında söz

konusu etkileşime ilişkin bir çok ampirik ve teorik çalışma mevcuttur. Aron, kurumlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için yapmış olduğu çalışmasında kurumları temsil eden göstergeleri kategorize etmiş ve ekonomiyi hangi kanallar ile etkilediğini ortaya koymuştur (Aron, 2000, s.99).

- i) Kurumsal kalite (Mülkiyet haklarının uygulanabilirliği),
- ii) Siyasi İstikrarsızlık (Ayaklanmalar, darbeler vb.),
- iii) Siyasi Rejimlerin Özellikleri (Seçimler, yasama ve yürütme gücü),
- iv) Sosyal Sermaye (Sivil faaliyet ve organizasyonların gücü)
- v) Sosyal Özellikler (Tarihsel, dinsel, etnik ve gelir düzeyindeki farklılıklar)

Aşağıda Şekil 5’ de kurumlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Aron’un (2000) yapmış olduğu sınıflandırma göz önüne alınarak incelenmiş ve şematik olarak ifade edilmiştir.



Şekil 5: Kurumlar İle Ekonomik Büyüme Etkileşimi

Kaynak: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur

Çalışmanın devamında ekonomik büyüme ile kurumlar arasındaki etkileşim Aron'un saptadığı etkileşim mekanizmaları çerçevesinde incelenecektir.

4.1.1. Kurumsal Kalite

Ekonomistler günümüze kadar, ülkelerin ekonomik büyümede farklılıklarını, faktör birikimi, beşeri sermayenin artan getirisi (Lucas 1988; Romer 1986,1989) ve teknolojik ilerleme (Solow 1956) ile açıklamaya çalışmış, fakat bu açıklayıcı değişkenlerin yetersiz olması ekonomistleri farklı arayışlara itmiştir. Bu arayışlar çerçevesinde şekillenen kurumsal kalite varsayımı Coase, North, Landes gibi yeni kurumcuların çalışmalarıyla, özellikle 19. yüzyılın son çeyreğinde önem kazanmış ve ekonomik büyüme farklılıklarının izahı için kullanılmıştır.

Kurum kavramını Douglas North'un ifadesiyle günlük yaşamın kuralları olarak tanımlarsak bu kuralların sosyal yaşama uygunluğunu ve kuralların uygulanmasına vesile olan kuruluşların etkinliğini, kurumsal kaliteyi belirleyen unsurlar olarak kabul edebiliriz. Kuralların doğallığı ve uygulandığı yasal çevreyle uyumu, anlaşmazlık durumlarında uygulanacak diğer kurumların açık ve anlaşılır olması yüksek kurumsal kaliteyi sağlamaktadır.

Kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sorgulandığı çalışmalarda, kurumsal kaliteyi temsil eden çok fazla açıklayıcı değişken kullanılmıştır. Kurum olarak ifade ettiğimiz kavramın çok geniş bir anlama sahip olması bu çeşitliliğe sebebiyet vermiştir. Kurumları resmi ve gayri resmi olarak bölümlendirdiğimizde yapılan çalışmalarda kullanılan kurumsal kalite göstergelerinin daha çok resmi kurumların kalite düzeyini temsil ettikleri görülür.

Resmi kurumların kalitesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmalarda, kurumsal kaliteyi temsil için yaygın olarak kullanılan göstergeler; mülkiyet hakları, ülkelerin yargı sistemlerinin etkinliği, sözleşmelerin uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği, özgürlükler, bürokratik etkinlik, ülkenin finansal sistemlerinin durumu, devletin ekonomiye müdahalesi, yolsuzluk ve kayıt dışılık ile siyasi kredibilite ve yabancı yatırım miktarıdır.

Tablo 2' de araştırmacılar tarafından çalışmalarda kullanılan kurumsal kalite göstergeleri birlikte verilmiştir.

Tablo 2

Ekonomik Büyüme Konulu Çalışmalarda Kullanılan Kurumsal Kalite Göstergeleri

Yazar	Kurumsal Kalite Göstergesi
North ve Thomas (1970)	Mülkiyet hakları
Knack ve Keefer (1995)	Sözleşmelerin güvenilirliği, Mülkiyet hakları, Bürokratik gecikmeler, Kamusalallaştırma ihtimali, Sözleşmelerin gücü Sözleşmelerin sürdürülebilirliği, Alt yapının kalitesi
Mauro (1995)	Yolsuzluk düzeyi, Bürokratik etkinlik Politik stabilite Kurumsal etkinlik
Clague ve diğerleri. (1995)	Yolsuzluk Düzeyi, Bürokratik etkinlik Politik stabilite Kurumsal etkinlik
Brunetti, Kisunko ve Weder (1998)	Hukukun üstünlüğü
La porta (1997)	Hukukun üstünlüğünü
Johnson, Mc Millan ve Woodruff (2002)	Sözleşmelerin güvenilirliği
Guiso, Sapienza ve Zingales (2004)	Mülkiyet hakları

Kaynak: Tabloda yer alan yazarların makalelerinden oluşturulmuştur

Kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim temelde dönüşüm maliyetleri ve işlem maliyetleri aracılığı ile gerçekleşmektedir. Söz konusu etkileşimini sorgulayan ilk dönem çalışmaları daha çok dönüşüm maliyetleri üzerinde yoğunlaşırken toplumun/ekonominin değişen ve gelişen kuralları işlem maliyetlerini araştırılması gereken önemli bir unsur haline getirmiştir.

Ekonomik yazında kurumsal kalite ile dönüşüm maliyetleri arasındaki ilişkiye ilk defa atıfta bulunan Adam Smith, iktisadi verimliliği ve ekonomik büyümeyi uzmanlaşmayla ilişkilendirmiş, üretim sürecinde uzmanlaşma ile birlikte üretim maliyetlerinin düşeceğini vurgulamıştır. Smith'e göre uzmanlaşmanın ardında yatan unsurlardan biri kurumsal kalitedir. Kurumsal kalitenin yüksek olması uzmanlaşmayı artırmakta, uzmanlaşmanın derecesinin artmasıyla maliyetler düşmekte, verimlilik

artmakta ve ekonomik büyüme gerçekleşmektedir (Smith,1776). Kurumsal kalite ile ekonomik büyümenin arasındaki etkileşim kullanılan kaynakların verimliliğinin artması ve kaynak israfının önlenmesi ile gerçekleşmektedir. Olson 1996 yılında gerçekleştirdiği çalışmasında kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerine etkisini vurgularken, etkin çalışan kaliteli kurumlara sahip ülkelerin kaynaklarını daha etkin kullanabildiğini bu sebeple de mevcut potansiyelin daha verimli kullanılmasının büyüme farklılıklarına sebebiyet verdiğini ifade etmiştir (Olson, 1996, s.19). Kaynakların etkin kullanımı ile düşük dönüşüm maliyetlerine sahip ülkeler görece üstünlük elde etmektedirler. Grigorian ve Martinez’ de benzer olarak 2000 yılında Asya ve Latin ülkeleri üzerine yapmış olduğu çalışmada, kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi sorgularken, kurumsal kalitenin ekonomik büyümeyi kaynakların etkin dağılımı ve yatırımlar vasıtası ile etkilediğini saptamıştır (Grigorian ve Martinez, 2000, s.14).

Kurumsal kalitenin yatırımlar aracılığıyla ekonomik büyümeyi etkilemesine kurumsal açıdan bakıldığında kurumlar sayesinde yatırımları teşvik eden unsurların teşekkül etmesi yatırım düzeylerini yükseltmekte ve ülkelerin büyüme rakamlarını pozitif yönde etkilemektedir. Yatırımları teşvik eden bir diğer unsur ise istikrardır. Ekonomik dalgalanmaların ve kırılganlıkların az olduğu toplumlarda yatırıma yönelim artmaktadır. Kurumsal anlamda kalitesi yüksek kuruluşlara sahip toplumlarda ekonomik kırılganlıklar daha az görülmekte, kurumsal kalite bir anlamda makroekonomik dalgalanmalara kalkan olmaktadır. Kurumsal kalitenin artçı etkilerinden biri de yaşanabilecek olası ekonomik krizlerde toparlanma sürecinin kısaltmasıdır (Acemoğlu, ve diğerleri, 2003, s.51). Ekonomik dalgalanmaların az olduğu ülkeler yatırımlar için uygun ortam oluşturmakta, sağlanan yatırımlar ekonomik büyümeyi gerçekleştirmektedir (Rodrik, 1999, s.27; Aron, 2000, s.101; Acemoğlu, 2001, s.1396).

Kurumsal kalitenin temel belirleyicilerinden biride ülkede görülen yolsuzluk olaylarıdır. Yolsuzluk ile büyüme ilişkisi çeşitli çalışmalarla ortaya konmuştur (Wei, 2000, s.24; Jain, 2001, s.91; Welsch, 2003, s.2). Yolsuzluk olaylarının ekonomik büyümeyi etkileme mekanizması dönüşüm maliyetleri vasıtası ile de gerçekleşmektedir. Yolsuzluk üretim sürecinde etkinlikten uzaklaşmaya sebebiyet vermektedir. Söz konusu etkinlikten uzaklaşma hem rüşveti alan kamu kesimi hem de üretimi gerçekleştiren üretici kesimi için geçerlidir. Rüşvet alan kamu kesimi yapılacak yatırımların kalitesini düşürecektir. Gerçekleşen yatırımların altyapı yatırımı olması durumunda uzun dönemde yapılacak kamu harcamaları daha da artmakta ve iktisadi büyümeye engel

teşkil etmektedir. Ayrıca verimli alanlara yapılması gerekli harcamaların verimsiz alanlara kayması sermayenin marjinal ürününün düşmesine sebebiyet vermektedir (Ata, 2009, s.33). Üretici açısından bakıldığında firmalar mukayeseli üstünlük elde etmek amacıyla gerçekleştirmek zorunda oldukları AR-GE faaliyetlerini gerçekleştirememekte, bu ödeneği rüşvet ve hediye gibi üretken olmayan alanlara kaydırmak zorunda kalmaktadır. Bu durumda uzun dönemde üretim maliyetlerinin büyümesi kaçınılmaz olacaktır (Tanzi ve Davoodi, 1997, s.20). Ayrıca yolsuzluğun bulunduğu ekonomilerde denetim mekanizmasının daha kapsamlı olması ve yüksek maliyet gerektiren faaliyetlerle denetimin sağlanması gerekmektedir. Bu da dönüşüm maliyetlerini artırıcı bir diğer unsurdur.

Ekonomik kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi uzun dönemde de sürmekte, ekonomik performansı etkilerken bir sonraki dönemde de kaynakların dağılımını şekillendirmektedir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004, s.3).

Kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşimini sağlayan bir diğer unsur finansal kaynaklara ulaşım hususundadır. Etkin bir finans sektörünün teşekkül etmesi için gerekli ortamın sağlanamaması finans piyasalarında aksaklıkların oluşmasına sebebiyet vermektedir. Bu durum ülke içinde faaliyet gösteren finans kuruluşları etkin bir şekilde çalışmasını önleyebileceği gibi ülke dışında faaliyet gösteren finans kuruluşlarının da piyasaya dahil olmasını engelleyecektir. Bu sebeple borçlanmanın maliyeti artarken finans sektörü daha kırılgan bir yapıya bürünecektir. La Porta ve diğerlerinin 1997 yılında yapmış olduğu çalışmada daha iyi yasal düzenlemelerin dışsal finans kaynaklarına ulaşım kolaylığını getirdiğini ve bu kaynakları kullanan girişimcilerin ekonomik büyümeye sebebiyet verdiğini belirtmiştir (La Porta ve diğerleri, 1997, s.1149).

Kurumların etkinliğini belirleyen temel unsurun kurumun kalitesi olduğu görüşünü ileri süren Tornell, kurumun kalitesini belirleyen en önemli unsurunda mülkiyet haklarının uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği olduğunu ifade etmiştir (Tornell, 1997, s.32). Mülkiyet haklarının ayrıntılı olarak tanımlanması bireyleri yatırıma yönlendirmektedir. Bireylerin ekonomik olarak özgürce almış olduğu kararlar, sağlanan mülkiyet hakları ile yatırım yönünde olmakta ve ekonomik olarak büyüme sağlanmaktadır (Alesina ve diğerleri, 1996, s.1204). Kurumlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen North ve Thomas kurumsal kalitenin belirleyicilerinden olan mülkiyet haklarının sağlamlığı ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki bulmuştur (North ve Thomas, 1970, s.17). Svenson 1998 yılında kaleme aldığı

“Investment Property and Political Instability” eserin de, North’un Mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi sermayenin marjinal getirisi vasıtası ile kurduğunu ifade etmiştir. Svensson’un aktarımıyla North, mülkiyet haklarının zayıf olmasının sermayenin marjinal getirisinde farklılaşmaya sebebiyet verdiğini, bu durumun yatırımları olumsuz şekilde etkilediğini ve farklı yatırım oranlarının ülkeler arasında büyüme farklılıklarını meydana getirdiğini ifade etmiştir (Svensson, 1998, s.1318).

Ekonomide mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunmasında temel görev yine bir kurum olan devlete düşmektedir. Mülkiyet haklarının korunmasında devletin yükümlülüklerini yerine getirmesinin yanı sıra bu hakların toplumda var olan değer yargıları, örf, adet ve gelenekler gibi toplumsal değerlerle desteklenmesi şarttır. Devletin mülkiyet haklarının uygulanmasında sahip olduğu tekel gücünün diğer kurumlarca desteklenmesi mülkiyet haklarının meşruiyetini artırıcı bir unsurdur (Özveren, 2007, s.30).

Mülkiyet hakları, işlem maliyetleri vasıtası ile de ekonomiyi etkileyerek bu kanallardan birini oluşturur. Mülki hakların sağlam bir zemine oturmamış olması durumunda bireyler haklarını koruyabilmeleri için daha teferruatlı sözleşmeler hazırlamakta ve sözleşmelerin maliyeti artmaktadır. Mülkiyet haklarının ayrıntılı sözleşmelerle korunması işlem maliyetlerinde artış meydana getirirken ikincil olarak da başka kuruluşların üzerine ekstra iş yükü getirmektedir. Sözleşmelerden doğan anlaşmazlıklar ancak yargı kurumları sayesinde çözülebilmekte bu durumda ekonomik işlemlerde sürtünmeyi artırmaktadır (Knack ve Keefer , 1997, s.1252).

Kurumsal kaliteyi oluşturan unsurlardan birinin olmaması bütünüyle kurumsal kalite düzeyini etkileyecektir. Bireyin yaşam, özgürlük ve mülkiyet haklarının bir bütün olması ve bu hakların birbirinden ayrılamaması sebebiyle, bu haklardan birinin olamaması tümünün kaybolmasına sebebiyet verecektir. Dolayısıyla yaşama, özgürlüğe yada mülkiyet haklarının teşekkülüne sebebiyet veren kurumlardan birinin olmaması ya da aksak çalışması bütün mekanizmayı bozacaktır.

Tablo 3

Kurumsal Kalite ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Ampirik Çalışmalar

YAZAR	ZAMAN PERİYODU VE ÜLKE SAYISI	KURUMSAL KALİTE İNDİKATÖRÜ	BULGULAR
Gastil (1989, 1991),	1973-1989 yılları arasında 165 Ülke	Politik haklar	Politik hakların kullanılabilirliği ile ekonomik büyüme arasında doğru yönlü ilişki bulunurken, yasadışı uzlaşılar ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir
Knack ve Keefer (1995),	1972-1995 yılları arasında 7 si Afrika ülkesi olmak üzere 47 ülke	Sözleşmelerin güvenliği Mülkiyet hakları	Sözleşmelerin güvenliği ve mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir
Knack ve Keefer (1995),	1982-1995 yılları arasında 34 ü Afrika ülkesi olmak üzere 135 ülke	Sözleşmelerin güvenliği Mülkiyet hakları	Sözleşmelerin güvenliği ve mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir
Mauro (1995),	1980-83, yılları arasında 10 Afrika ülkesi olmak üzere 68 Ülke	Yolsuzluk düzeyi Bürokratik etkinlik	Bürokratik etkinlik ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki bulunurken yolsuzluk düzeyi ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir.
Clague ve diğerleri (1995)	Uluslararası finansal istatistikleri vasıtası ile verilerine ulaşılan tüm ülkeler	Mülkiyet hakları İş sözleşmelerinin güvenilirliği	Mülkiyet hakları ve iş sözleşmelerinin güvenilirliğinin yüksek olduğu ülkelerde düşük işlem maliyetleri sebebiyle daha yüksek büyüme gerçekleşmektedir
Brunetti, Kisunko ve Weder (1998)	58 ülke 3000 girişimci	Hukukun üstünlüğü	Hukukun üstünlüğünün üst düzey olduğu ülkelerde işlem maliyetleri düşük olmakta, sermaye piyasaları da güçlü olmakta, güçlü sermaye piyasası büyümenin itici gücü olmaktadır.
La porta ve diğerleri (1997)	49 ülke	Hukukun üstünlüğünü	Sermaye piyasaların büyümesi ile hukukun üstünlüğü arasında güçlü bir ilişki bulmuştur.
Heritage Foundation, Washington, D.C. (1999)	1996-1999 yılları arasında 161 Ülke	Hükümet müdahaleleri , Ticaret politikaları, Vergi düzenlemeleri, Para politikaları, Ücret fiyat kontrolleri, Mülkiyet hakları. Düzenlemelerin etkinliği	Kurumsal kalite göstergeleri ile oluşturulan kurumsal kalite indeksi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir
Johnson, McMillan ve Woodruff (2002)	5 ülke 300 firma	Sözleşmelerin güvenilirliği	Sözleşmelerin güvenliği ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir
Guiso, Sapienza ve Zingales (2004)	ABD	Mülkiyet hakları	Mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir

Kaynak: Aron,2000,108 ‘den esinlenilerek, tabloda yer alan yazarların makalelerinden oluşturulmuştur

4.1.2. Siyasi İstikrar

Ekonomik politikaların başarılı olabilmesi için gerekli temel koşullardan biri politikaların sürdürülebilmesidir. Politika yürütücüsü olan kurumların devamlılığı izlenen politikaların da sürdürülebilmesi anlamına gelmektedir. Politika yürütücülerinin değişmesi ile izlenen politikalar yarım kalmakta ve katlanılan fedakarlıklar boşa gitmektedir. Bu durum aynı zamanda yeni politikaların belirlenmesi için geçen süre boyunca belirsizliklere sebebiyet vermektedir. Drazen'e göre siyasi istikrarsızlık ile ekonomik performans arasında kurulan en kestirme yol belirsizliktir. Belirsizlik özel sektör sermaye birikimini azaltmaktadır. Uzun süreçte meydana gelen etkileşim, piyasanın işlevselliğinin ve ekonomik ilişkilerin bozulmasıdır (Drazen 2000, s.53). Kurumların varlığı her ne kadar yöneticilerinin değişmesi ile sona ermesine de, yapılan faaliyetler yönetim kadrosunun değişmesiyle sona ermektedir. Bu sebeple izlenen politikaların devamlılığı için yönetimin istikrarı şarttır. Aisen ve Veiga enflasyonla mücadelede uygulanan politikaların etkinliğini belirleyen unsurlar üzerine yapmış olduğu çalışmada siyasi istikrarsızlığın enflasyonun azaltılması için uygulanan politikaların başarısı için gerekli temel koşullardan biri olduğu sonucuna ulaşmıştır (Aisen ve Veiga, 2005, s.12).

Temel olarak siyasi istikrarsızlığın ekonomi üzerine etkileri yatırımlar, gelir dağılımı ve finansal piyasalar aracılığıyla gerçekleşmektedir. Siyasi istikrarsızlık uygulanan politikaların yarım bırakılması yatırımların etkinliğini azaltırken kullanılan kaynaklar boşa gitmektedir. Bunun yanı sıra üretim sürecinde gerekli olan finansman kaynaklarına ulaşım zorlaşmakta ve risk priminin yükselmesi sebebiyle sermayenin maliyeti yükselmektedir. Bu durum yatırım düzeyinde bir azalmaya sebep olurken büyüme üzerinde olumsuz bir etki doğuracaktır. Barro (1991), Mauro (1995), Alesina ve Perotti'nin (1996) yapmış oldukları çalışmalarda siyasi istikrarsızlık ve yatırım arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Ülkeye yapılabilecek muhtemel yabancı yatırımların temel belirleyicisinin ülkenin ekonomisinin sağlamlığı, güven düzeyi ve politik istikrar olduğu düşünülürse, yatırımcılar özellikle kısa dönem içerisinde yapacakları analizlerde ulaşacağı müspet sonuçlar uzun dönem yatırımları teşvik edecektir (Roe ve Siegel, 2009, s.31). Ülkede siyasi istikrarsızlıkların yaşanması ile mülkiyet haklarının korunmasına yönelik kaygılar da artacak, yapılması muhtemel yatırımlar belirsizlikler ortadan kalkıncaya kadar ertelenecektir (Zablotsky, 1996, s.2).

Politik istikrarsızlığın ekonomik büyümeyi etkileme mekanizmalarından biri de gelir dağılımı kanalıyla gerçekleşmektedir. Politik istikrarsızlıklar yönetimin ve çıkar guruplarının değışmesi sebebiyle gelir dağılımında bozulmaya yol açmaktadır. Gelir dağılımının bozulması siyasi otorite üzerinde baskı unsuru oluşturacaktır.

Siyasi kurumların istikrar unsurunun ekonomik performansı etkileme kanallarından bir diğeri finansal piyasalardır. Uluslararası finans piyasalarından faydalanma ölçüsü ülkenin siyasi kurumlarının istikrarlı olup olmaması ile doğrudan ilişkilidir. Siyasi kurumların istikrarı ile uygun maliyetli finans kaynaklarına ulaşım sırasında katlanılması gereken işlem maliyetleri ile birlikte bu kaynaklara ulaşımın maliyetinin düşmesi dönüşüm maliyetlerinde de düşüşe sebebiyet vermektedir. Abdiwell'in aktarımıyla Hibbs (1973), Gupta (1990), Barro (1991 ve 1996), Alesina ve diğerleri (1992), Alesina ve Perotti (1993), Alesina ve Rodrik (1994) tarafından yapılan çalışmalar, siyasi istikrarsızlıkların ekonomik büyümede yavaşlamaya yol açtığını ortaya koymuştur (Abdiweli, 2001, s.88).

4.1.3. Siyasi Rejimler

Ülkeler arası büyüme farklılıklarının açıklanabilmesi için araştırılan konulardan biri de siyasi rejimlerdir. Büyümenin temel sağlayıcısının yatırımlar olduğu varsayımıyla kurumsal açıdan sorgulanan husus; yatırımların, kumanda ekonomilerinde siyasi otorite tarafından gerçekleştirilmesi durumunda mı, yoksa serbest piyasa ekonomilerinde özgür bireyler tarafından gerçekleştirilmesi durumunda mı daha etkin olduğudur. Bu konuda ki görüşler arasında, çağdaş dünyada bütün eksikliklerine ve kusurlarına karşın insan aklının düşünebildiği en iyi siyasal rejim olarak nitelendirilen demokrasinin, ekonomik istikrar ve performans için vazgeçilemez olduğu yönünde güçlü bir konsensüs vardır. Demokrasilerin ekonomik performansı artırdığı yönündeki kuramsal ve ampirik çalışmalarıyla Nobel Ödülü alan Amartya Sen'e (2000) göre Otoriter rejimlerin demokratik rejimlere göre çok daha düşük bir performansa sahip olduğunu çalışmalarında ortaya koymuştur. Demokrasinin temel dayanağı olan çoğulcu yönetimle birlikte bireyler fikirlerini beyan etmekte ve oluşan sinerjiye katkıda bulunmaktadır. Çoğulcu yönetim ayrıca adil gelir dağılımına da sebebiyet vermektedir. Bireylerin alınacak bütün kararlara müdahil olması, her ne kadar karar alma süreci uzasa da yapılabilecek olası yanlışların maliyetini düşürmesi sebebiyle ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Rodrik politik özgürlüklerin piyasaların etkin biçimde

çalışmasını sağlayan bir sistemler topluluğu olduğunu ve sistem içinde en önemli yapının demokrasi olduğu ifade etmiştir (Rodrik, 2000, s.19). Rodrik’e göre alınacak ekonomik kararlara katılımın yüksek olması “yüksek kaliteli büyümeyi” teşvik etmektedir. Sağlanan bu büyüme ayrıca uzun dönemde de büyümenin devamı için uygun zemin hazırlayacaktır. Demokratik rejimlerin ekonomik düzene katkılarından biri de yaşanan ekonomik krizlerde ortaya çıkmaktadır. Alınan yanlış kararların bir anlamda yönetimi belirleyen seçmenlerce alınmış olduğunun düşünülmesi olası gerginliklere mukavemet sağlamakta ve ters şoklara dayanıklılığı artırmaktadır (Rodrik, 2000,8).

Demokrasinin ekonomik büyüme üzerine olumsuz etkisi olduğuna dair görüşlerde bulunmaktadır. Demokrasilerde karar alma süreci uzun bir zaman gerektirebilmektedir. Alınacak ekonomik kararlarda sürecin uzaması işlem maliyetlerinin artması anlamına gelmekte, ayrıca karar alma sürecinde kaybedilen zamanın etkin alanlarda kullanımı fırsat maliyeti oluşturmaktadır.

Siyasi rejimlerle ekonomi arasındaki ilişkiyi sorgulayan ilk çalışmalarda ekonomik istikrarı ve büyümeyi sağlayabilecek iktidar modelinin otoriter iktidar modeli olduğu ileri sürülmüştür. Milton Friedman, 1969 tarihli “Capitalism and Freedom” adlı eserinde demokrasileri ekonomik istikrarı sağlama yeteneği açısından eleştirmiş, ekonomik özgürlüklerin siyasal özgürlükten önce geldiğini ve siyasal özgürlüğün ekonomik özgürlükleri tehdit ettiği önermesini ileri sürmüştür (Friedman, 1962).

Geçmişte bazı Latin Amerika ülkelerinde ve Asya kaplanları olarak adlandırılan Kore, Taiwan ve Singapur gibi ülkelerin elde etmiş olduğu ekonomik başarılar çok partili demokrasinin sosyal ve ekonomik gelişmenin gerekli şartı olup olmadığı konusunda şüphe doğurmuştur. Bu konuda savunulan temel görüş otoriter rejimlerim popülist olmayan istikrar programlarını daha etkin uygulayabileceğini ve ekonomik büyümeyi hızlandıracağı yönündedir.

4.1.4. Sosyal Özellikler

Toplumu meydana getiren her bir bireyin özellikleri sosyal özelliğin oluşumuna katkı sağlarken en geniş anlamda sosyal özellikler, toplumun çoğunluğu tarafından kabullenilen değer kümeleri olarak tanımlanabilir. Bu kapsamda nicel özellikler olarak demografik unsurlar, okuryazarlık, beşeri kalkınma endeksi kabul edilebilirken, toplumda kullanılan diller, dini inançlar, örf ve adetler, etnik yapı ve ahlak düzeyi toplumun nitel sosyal özellikleri olarak kabul edilebilir.

Ekonomik açıdan bakıldığında sosyal özelliklerin geniş bir kesim tarafından kabul görmesi ekonomide görülen işlem çeşitliliğinin azalmasına sebebiyet verirken buna ek olarak etkin kaynak dağılımına da sağlamaktadır. Toplumun eğitim düzeyinin yüksek olması, mevcut teknolojinin etkin kullanılması ve yeni teknolojilere çabuk adaptasyon dönüşüm maliyetlerini düşürecektir. Ahlaki açıdan bakıldığında toplum tarafında hoş görülme-yen aldatma ve yolsuzluk gibi davranışların ekonomide görülmemesi ekonomik etkinliğe katkıda bulunacaktır.

Toplumda yaşayan bireylerin birbirlerinden farklı değerlere sahip olması ya da etnik bölünmelerin olması bilginin yayılımını azaltmakta ve ekonomik büyümeye negatif etki etmektedir. Rodrik toplumsal etnik farklılıklar, eğitim düzeyi ve etnik yapı ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi sorguladığı çalışmasında özellikle toplam faktör verimliliğindeki artış ile söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir ilişkiyi saptamıştır. Rodrik eğitim düzeyinin yüksek olması ile birlikte etnik ayrılıkların az olmasının kurumsal kaliteyi artırması sebebiyle ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır (Rodrik, 1999, s.22). Rodrik'in çalışmalarını takiben Easterley, sosyal bütünlük ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi sorgulamıştır. Easterley çalışmasında açıklayıcı değişken olarak ülkedeki etnik grup sayısı, gini katsayısı, güven ölçeğini kullanmıştır. Çalışmanın sonucunda, sosyal bütünlüğün artmasının kamuya ait kurumların kalitesini artırdığı ve kurumsal kalitenin artmasının daha yüksek büyüme oranlarına yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır (Easterly ve diğerleri, 2006, s.16). Yeni Kurumsal İktisadın öncülerinden olan North'da, gelir dağılımının bozulmasını ve etnik bölünmeleri sosyal bölünmeler olarak değerlendirmiş ve bu bölünmelerin kurumsal kaliteyi negatif yönde etkilemesi sebebiyle ekonomik performansı olumsuz etkilediğini ileri sürmüştür (North, 1997, s. 3)

Sosyal topluluklarda görülen çeşitliliğin azalması ve ortak değerlerin oluşumu için gerekli temel faktör güven unsurudur. Toplumun güven düzeyinin yükselmesi ön yargıların kırılmasına ve ortak değer yargılarının oluşmasına sebebiyet vermektedir. Bireylerin güvene dayalı olarak kurduğu ilişkiler sayesinde birbirlerine karşı farkındalıkları ve sorunların çözümü karşısında ortak hareket etme gayretleri artmaktadır. Coleman toplumda sahip olunan değerlerin ortak olması ile artan iletişimin ve güven duygusunu bir üretim faktörü olarak tanımlamıştır. Coleman ayrıca sosyal sermaye olarak tanımlanan bu üretim faktörünün ekonomik performansın önemli belirleyicilerinden biri olduğunu vurgulamıştır (Coleman, 1990,653) .

4.2. Sosyal Sermaye - Ekonomik Büyüme İlişkisi

Özellikle 20. yüzyılın son çeyreğinde, ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarının açıklanması için kullanılan sosyal sermayeyi, ikinci bölümde bireylerin başta kendi aile bireyleri olmak üzere toplumdaki bireyler, vatandaşlar ve kurumlar ile gerçekleştirdikleri güvene dayalı ilişkiler kümesi olarak tanımlamıştık. Bu tanımdan hareketle sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sorgulandığı çalışmalarda güven seviyesi ile birlikte iletişim ağları sosyal sermayenin temsilcileri olarak kullanılmıştır.

Nobel ödüllü ekonomistlerden Kenneth Arrow'un da ifade ettiği gibi neredeyse gerçekleşen tüm ekonomik faaliyetler kendi bünyesinde güven unsurunu barındırır (Arrow, 1972, s.345). Dolayısıyla toplumda var olan güven düzeyi ile gerçekleşen ekonomik faaliyetlerin performansı arasında ilişki aramak çok doğru bir yaklaşım olacaktır. Bu sebeple ekonomistler ekonomik geriliğin arkasındaki nedeni araştırırken toplumdaki güven düzeyini de bu araştırmaların kapsamına dahil etmişlerdir.

Becker 1974 yılında sosyal sermayenin ekonomik etkileri üzerine yapmış olduğu çalışmada bir iktisatçı olarak sosyal sermayeyi üretim sürecinde kullanılan bir ara mal olarak tanımlamış ve üretim sürecinde sosyal çevrenin fiziki çevrenin sağlayacağı katkılardan daha önemli olabileceğini vurgulamıştır (Becker, 1974, 1070). Becker ayrıca çalışmasında büyüme için sosyal sermaye stokunun artırılmasının gerekliliğine ve bu artışın yine sosyal sermayenin kullanımıyla olacağına vurgu yapmıştır.

1980 yılında Bourdieu'nun kavrama gösterdiği yakın ilgi ve özellikle kavramın taşınabilirliğine dair yapmış olduğu açıklamalar, büyüme analizlerinde sosyal sermaye unsurunu sıkça kullanılan bir kavram haline getirmiştir. Coleman (1988) 'ın eleştirisel yaklaşımları ve esasen bir siyaset bilimci olan Putnam 1993 yılında kaleme aldığı *Making Democracy Work* eseri, kavramın ekonomik analizlerdeki yerini sağlamlaştırmıştır.

Aşağıda Tablo 4' de sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmalar ve bulguları tablo halinde verilmiştir.

Tablo 4

Sosyal Sermaye İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi Konu Edinen Çalışmalar

Yazar	Ülke	Sosyal Sermaye indikatörü	Metodoloji	Bulgular
Helliwell ve Putnam (1995)	İtalya	Gönüllü organizasyon sayısı, gazete okurluk, oy kullanma oranları, kentsel geri kalmışlık ind.	En Küçük Kareler Yöntemi	Sosyal sermayenin yüksek olduğu bölgelerde yakınsamanın hızlı ve gelir düzeyinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır
Knack ve Keefer'in (1997)	29 ülke	Ülkelerin Güven düzeyi (WVS)	Ülkeler arası yatay kesit analizi	Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.
La Porta ve diğerleri (1996)	20 büyük firma	Ülkelerin Güven düzeyi (WVS)	Ülkeler arası yatay kesit analizi	Yüksek güven düzeyine sahip firmaların daha yüksek büyüme sağladıkları saptanmıştır.
Krishna ve Uphoff (1999)	Hindistan	İletişim ağları normlar , inançlar	Korelasyon analizi ve faktör analizi	Sosyal sermaye ve gönüllü organizasyonlara katılım ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasında güçlü bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.
Brehm ve Rahn (1997)	ABD	Yönetime katılım, Güven düzeyi, hükümete duyulan güven	Faktör anlyz ve ülkeler arası yatay kesit analizi.	Bireyler arasındaki güven ve politik kurumlara güven ile ekonomik büyüme arasında ilişki olduğu saptanmıştır
Narayan ve Pritchett (1999)	Tanzanya	Güven düzeyi, STK üyelikleri	Sıradan en küçük kareler yöntemi enstrümantal değişken metodu,	Sosyal sermaye ile hane halkı geliri arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki vardır
Isham ve Kahkonen (1999)	Endonezya	STK katılım düzeyi ve kalitesi	Probit model	Köy hanelerinin gelir durumu ve yaşam kalitesi ile sosyal sermaye arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur
Grootaert (1999)	Endonezya	Bölgesel sosyal birliklere katılım	Sıradan en küçük kareler yöntemi probit modeli regresyon analizi	Sosyal sermaye ile yoksulluk arasında negatif yönlü ilişki bulunmuştur.
Grootaert ve Narayan (2000)	Bolivya	Bölgesel organizasyonlara ve birliklere katılım	Sıradan en küçük kareler yöntemi enstrümantal değişken metodu, probit modeli	Sosyal sermaye ile gelir düzeyi arasında pozitif yönlü ilişki saptanırken eğitim düzeyinin artması bu ilişkiyi kuvvetlendirmektedir.
Zak ve Knack'in (2001)	41 ülke	Ülkelerin Güven düzeyi (WVS)	Ülkeler arası yatay kesit analizi	Yüksek güven düzeyi ekonomik büyümenin uyarıcısıdır
Diaz ve diğerleri. (2002)	Peru	Güven düzeyi ve sosyal birliklere katılım	ANOVA, t-test ve ki kare testi	Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.
Wu ve Pretty (2004)	Çin	Sosyal birliktelik düzeyi	Tanımsal analiz	Yüksek sosyal sermaye düzeyine ve sosyal birlikteliklere sahip kişiler yeni teknolojilere daha çabuk adapte olmakta ve daha yüksek gelir düzeyine ulaşmaktadır
Beugelsdijk ve Van Schaik (2005)	Avrupa da seçilen 54 bölge	Güven düzeyi ve soysal aktivitelere katılım	Ülkeler arası yatay kesit analizi	Bölgelerin büyüme farklılıklarının arkasında yatan sebebin güven düzeyinde ve soysal aktivitelere katılım oranlarındaki farklılıklar olduğunu belirtmiştir
Whiteley (2000)	34 ülke	Güven düzeyi	Ülkeler arası yatay kesit analizi	İşbirliği ve güven, yeniliklerin yayılmasını kolaylaştırdığından yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkeler daha hızlı büyümektedir.

Kaynak: Tabloda yer alan yazarların makalelerinden oluşturulmuştur

4.2.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Etkileme Kanalları

Ekonomik yazında sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sorgulandığı çalışmalarda, sosyal sermaye olarak kabul edilen güven ve iletişim ağları, ekonomik büyümeyi çeşitli kanallar vasıtası ile etkilemektedir. Sosyal sermayenin yatırım aktivitelerinin, beşeri sermayenin, kurumsal kalitenin, finansal etkinliğin temel belirleyicilerinden biri olması, söz konusu kanallar vasıtası ile ekonomik büyümenin de temel belirleyicilerinden biri olmasına sebebiyet vermektedir. Bu sebeple sosyal sermayenin ekonomi üzerine etkilerini söz konusu kanallar vasıtası ile incelenecektir.

4.2.1.1. Sosyal Sermayenin Yatırımlar Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi

Bir toplumda sosyal sermayenin varlığı ekonomik aktörler arasındaki iletişimi ve koordinasyonu artırmaktadır. Artan iletişim ile birlikte güven faktöründe meydana gelecek artış işlem maliyetlerinin düşüşüne sebebiyet vermekte ve bu sayede sermaye birikiminin artışı daha hızlı gerçekleşmektedir. Knack ve Keefer'e göre düşük güven düzeyinin olduğu toplumlarda ekonomik aktörler, faaliyetlerin etkinliğinden çok izleme ve kontrol mekanizmaları üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu durum üretim için ekstra bir maliyet unsuru olurken aynı zamanda yenilikçi faaliyetler için ayrılması gereken zamanda kısıtlamalara gidilmesine yol açacaktır. Ortaya çıkan sonuç, kaynakların üretken alandan üretken olmayan bir alana kaymasıdır. Girişimcilerin üretken olmayan alana kaydırmak zorunda kalacağı kaynaklar yatırımların düşmesi anlamına gelmektedir (Knack ve Keefer, 1997, s.1253). Woolcock ve arkadaşlarının 2000 yılında toplumsal kalkınma ile sosyal sermaye bağlantısını konu edindikleri çalışmalarında, artan sosyal sermaye ile emek, sermaye ve zaman israfına neden olan birçok işlemde tasarruf sağlanabildiğini belirtmişlerdir. Bu durum işlem maliyetlerinin düşmesi, tasarrufların artarak yatırıma dönüşmesi anlamına gelmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000, s.4).

Sosyal sermayenin ekonomiye yatırımlar aracılığı ile dolaylı olarak katkı sağlayacağı konulardan biri de hile ve suç unsurları ile ilgilidir. Sosyal sermaye düzeyi aynı zamanda ülkenin güven düzeyini de temsil etmesi sebebiyle yatırım kararlarının alınmasında etkili olmaktadır. Yatırımlar ile güven unsuru arasında bir başka ilişki ise yatırımcının kendine olan güveni ile kurulur. Güven düzeyi yüksek olan bir toplumda yetişmiş olan bir girişimci yatırım kararlarında daha cesur davranabilecek bu da ülkenin

yatırım hacmini artıracaktır. Bu anlamda hem fiziki sermaye hem de beşeri sermaye artış gösterecektir (Whitely, 2000, s.452).

4.2.1.2. Sosyal Sermayenin Beşeri Sermaye Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi

Sosyal sermaye ile büyüme arasındaki bir diğer etkileşim kanalı beşeri sermayedir. Sosyal sermaye içsel büyüme modellerinin anahtar kavramı olan eğitim yatırımlarının ölçeğini büyütürken söz konusu yatırımları daha etkin kılmaktadır. Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi beşeri sermayenin oluşumu ile açıklayan Teachman ve arkadaşlarına göre sosyal sermaye beşeri sermaye düzeyini artırmakta, beşeri sermayenin artması da kaynakların etkin kullanılmasına katkı sağlayıp üretim maliyetlerinin düşmesine sebebiyet vermektedir. Sosyal sermaye, ebeveynlerin finansal ve beşeri sermayesi ile birlikte, çocukların eğitimini etkileyen temel olgudur (Teachman ve diğerleri, 1997, s.1356). Sosyal sermayenin beşeri sermayenin yaratılması, geliştirilmesi, yaygınlaştırılması ve biriktirilmesinde temel etkenlerden biri olması sebebiyle, beşeri sermayenin ekonomide yaratmış olduğu etkiler sosyal sermayeye de atfedilebilir. Beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerine olan temel etkilerine değinecek olursak aynı zamanda sosyal sermayenin de ekonomiye olan dolaylı etkilerinden bahsetmiş oluruz.

Beşeri sermaye üretim artışını sağlayan bir faktör olabilmekte, aynı girdilerle daha fazla çıktı üretilebilmektedir. Ayrıca konu ile ilgili olarak yapılan ampirik çalışmalarda geri kalmış ülkelerin ancak beşeri sermayeye ve teknolojiye yatırım yapmaları durumunda gelişmiş ülkelerin düzeyine ulaşabilecekleri vurgulanmıştır. Nelson ve Phelps'in 1966 yılında gerçekleştirdikleri çalışmalarında ekonomik anlamda geri kalmış ülkelerin, gelişmiş ülke düzeyine erişmeleri için mutlak suretle kullanmaları gereken teknolojiyi ancak beşeri sermaye düzeylerinin iyi olması durumunda sağlayabileceğini vurgulamıştır (Nelson ve Phelps, 1966, s.74).

Benhabib ve Spiegel (1994) beşeri sermayenin büyümeyi iki yolla etkileyebileceği belirtilmiştir. Birinci yol direk etkileşime vurgu yapar. Eğitimin büyüme üzerine etkisinden dolayı beşeri sermaye, büyümeyi doğrudan etkileyecektir. İkinci yol ise dolaylı yoldur. Beşeri sermaye zenginliği olan toplumlarda teknoloji ve yenilik çalışmalarının toplum tarafından kabullenilmesi ve uygulanabilmesi çok daha kolay olmaktadır. Beşeri sermayenin yüksek olduğu topluluklarda yenilikçi faaliyetlere

daha rahat uyum sağlanabilmesi kaynakların daha efektif bir biçimde kullanılmasına yol açmaktadır (Benhabib ve Spiegel, 1994, s. 166).

Bilginin ve yenilikçi düşüncenin toplum tarafından kabulü ve kullanılabilmesi güvene dayalı iletişim yani sosyal sermaye ile olacaktır. Sosyal sermaye sayesinde bireylerin farkındalıkları artacak ve yaşanan gelişmelerden daha çabuk haberdar olan bireyler yakınsamanın düzeyini ve hızını artırabilecektir.

Sosyal sermaye, beşeri sermaye ve ekonomik büyüme üçgeninde kurulabilecek bir diğer ilişki okullaşmanın artması ve eğitimin devamlılığı ile ilgilidir. İletişim ağlarının yüksek olması yüksek okullaşma oranlarını da beraberinde getirmektedir. Knack ve Keefer çalışmalarında yüksek okullaşma oranının önemine vurgu yaparken diğer taraftan okullarda verilen bu eğitim düzeyinin sosyal sermaye ile birlikte arttığına vurgu yapmışlardır (Knack ve Keefer, 1997, s.1284). Bu durum ileri eğitim içinde pozitif dışsallık yaratmaktadır. Bireylerin iyi eğitilmiş olması ileri düzey eğitim alırken derslere daha rahat adapte olmalarına imkan tanımaktadır. Aynı zamanda bu bireyler aldıkları eğitimleri ilgili alanda daha etkin kullanabilmektedir.

Israel ve Beaulieu, sosyal sermayenin eğitim üzerindeki başka bir etkisine vurgu yaparken eğitimin devamı ile sosyal sermaye arasında ilişki kurmuşlardır. Sosyal sermayesi yüksek toplumlarda okul bırakma eylemlerine daha düşük sıklıkta rastlandığını belirtmişlerdir (Israel ve Beaulieu, 1995, s.11). Bu durumda eğitim için ayrılan kaynakların daha etkin kullanıldığı düşünülebilir. Yapılan beşeri sermaye yatırımları yarım kalmamakta kaynaklar israf olmamaktadır. Bjornskov'un 52 örnek ülke üzerine yapmış oldukları çalışmalarında sosyal sermaye ile eğitimi yarım bırakma eğitimi arasında negatif korelasyon görülmüştür. Bu çalışmada ayrıca sosyal sermayenin artışı ile birlikte eğitim olanaklarına ulaşılabilme artarken eğitim maliyetleri de düşmektedir (Bjornskov, 2009, s.256).

4.2.1.3. Sosyal Sermayenin Kurumsal Kalite Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi

Toplumda ekonomik faaliyetlerin düzen içerisinde gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan temel unsur güven ortamının sağlanmasıdır. Ekonomik canlılık için bireyler ekonomik faaliyetlerden elde edecekleri kazancı güvenle biriktirebilmeli yada diğer ekonomik faaliyetlere kanallı edebilmelidir. Bu sebeple ekonomik faaliyetlerin devamlılığı için mülkiyet haklarının ve bu faaliyetlerin gerçekleştirilebileceği güven ortamının sağlanması son derece önemlidir. Güven düzeyinin düşük olduğu toplumlarda

bu görevi gerçekleştirme işi devlete düşmektedir. Devlet yapacağı düzenlemeler, koyduğu yasalarla ve kullandığı organlarla bu görevi gerçekleştirir.

Putnam (1993)'a göre bir toplumda sosyal sermayenin artmasıyla oluşan güçlü ilişkilerin varlığında yönetimin performansını izlemek kolaylaşmakta ve böylece kamu yönetimi etkinleşmektedir. Düşük sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerde, bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi ciddi bir maliyet gerektirirken düzenin sağlanması da uzun bir süre alacaktır. Aksi takdirde işlem maliyetlerinin yüksek olması ve etkinlikten uzaklaşma kaçınılmaz olacaktır (Putnam, 1993, s.167). Sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilebileceği uygun ortamın sağlanması çok daha düşük bir maliyet ile çok daha kısa bir sürede gerçekleştirilebilecektir (Whitely, 2000, s.451).

Sosyal sermayenin ülkeye sağlayacağı bir diğer katkı problemlerin çözümü hususundadır. Güven düzeyinin daha yüksek ve iletişim ağlarının kapsamlı olduğu toplumlarda sorunların çözümünde bireyler ortak hareket edilebilmektedir. Sorunların biriktiği bir havuza herkes ulaşabilecek ve bu sorunların çözümünde aktif rol oynayabilecektir. Üretimden kaynaklanan çevre kirliliği ve günlük yaşamın oluşturduğu gürültü kirliliği, sağlığa zararlı maddelere karşı yürütülen mücadele gibi negatif dışsallıkların çözümüne, toplumsal katılımı ulaşmak çok daha kolay olacaktır.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkili olabileceği durumlardan biri de asil-vekil problemidir. Karar verme politik bir olgu olması sebebiyle sonuçlar farklı olabilmektedir. Politika seçimini yapan bir sosyal planlamacı asilin vekilidir. Bu sebeple vekilin politika seçimine kendi güdülerini katması kaçınılmaz olacaktır. Asil, asimetrik ya da eksik bilgiye sahip olacaktır (Grossman ve Hart, 1983, s.7). Hastanın doktorundan fazla bilgiye sahip olamayacağı öngörüsünden hareketle hasta doktoruna güvenmek zorundadır. Bu durumda üretici vekil her zaman asil müşteriye kazanç sağlamak için aldatmaya meyilli olacaktır. Bu durumun önlenmesi için bir kontrol mekanizması geliştirilmesi ve bu mekanizmanın da denetlenmesi şarttır. Bu da yeni kurumların meydana çıkması demektir.

Asil-vekil probleminin görüldüğü bir diğer durumsa işçi ile işveren arasındaki ilişkidir. Asil olan işveren vekil olan işçiye malları ve hizmetleri teslim etmek için güvenecektir. İşverenin diğer seçeneği ise yüksek maliyetlere katlanarak çalışmasının kalitesini ve etkinliğini tamamen denetlemektir. Sosyal sermayenin düşük olmasıyla vekiller görevden kaçma ya da düşük kaliteli mal ve hizmet üretme eğiliminde olmaktadır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda bireyler, düşük güvene sahip

toplumlara göre daha az görevden kaçma eğilimi sergilemektedir (Moe, 1984, s.751). Bu da denetim mekanizmalarının daha az düzeyde oluşturulması anlamına gelmektedir.

Sosyal sermaye düzeyinin düşük, farklı çıkarlara sahip bir toplumda kontrol mekanizması için ayrıca bir oluşum gerekmede bu işlem ekstra maliyet işgücü ve zaman gerektirmektedir. Sosyal sermayenin artmasıyla birlikte toplumlarda yolsuzluklar ve bürokratik işlemler azalmakta, demokratikleşme, insan hakları ve politik istikrarın sağlanması kurumsal kalitenin yüksek olduğu toplumlarda daha düşük işlem maliyetleri ile gerçekleştirilmekte ve bir anlamda kaynakların üretkenliği artmaktadır (Mc Mahon, 1999, s.284).

4.2.1.4. Sosyal Sermayenin Finansal İşlemler Aracılığıyla Ekonomiye Etkisi

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme etkileşimi finansal işlemler perspektifinden incelendiğinde bu etkileşimin daha çok işlem maliyetleri aracılığı ile gerçekleştiği görülür. Ülkenin yüksek güven düzeyine sahip olması finans piyasalarının işlerliğini artırmaktadır. Yüksek güven düzeyi kredi kaynaklarına erişimi kolaylaştırmakta ve kredi temini için gerekli süreyi kısaltmaktadır. Bunun sebebi kredinin sağlanabilmesi için gerekli bürokratik işlemlerin sayısında meydana gelen azalmadır. Bürokratik işlemlerin azalması aynı zamanda bu süreçte çalışan işgücü sayısının düşmesine sebebiyet verirken diğer taraftan kredi kullanım maliyetlerini de düşürmektedir. Düşük faiz oranlarıyla birlikte gerçekleşen yatırımların maliyetleri de düşmektedir. Buna ek olarak finans kuruluşları verdikleri kredilerin geri ödenmeme riskine karşılık yapacakları sigorta işlemlerini daha ucuza gerçekleştireceklerinden kredi kullanımında belirlenen komisyonlar da daha düşük olmaktadır. Bu koşullar altında finansman sorunu yaşamayacak şirketler ekonomik kırılganlığın önlenmesinde de etkin rol üstlenecektir.

Ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi finansal işlemler aracılığı ile sorgulayan çok sayıda ampirik çalışmalar yapılmıştır. Calderon ve arkadaşlarının 2001 yılında yapmış olduğu çalışmada, ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biri olan finansal kalkınmanın ancak yüksek güven düzeyinin tamamlayıcı etkisi ile sağlanabileceği vurgulanmıştır (Calderon ve diğerleri, 2001, s.15). Guiso ve arkadaşlarının 2004 yılında yapmış olduğu çalışma da sosyal sermayenin ekonomik performans üzerine etkileri araştırılmış, çalışmanın sonucunda sosyal sermayenin finansal kalkınmanın nemli unsurlarından biri olduğunu ifade

etmiştir (Guiso ve diğerleri , 2004, s.527). 2001 yılında Hong ve arkadaşlarının, ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi finansal piyasalar aracılığıyla incelediği çalışmada elde edilen bulgular Guiso’yu destekler nitelikteyken, Hong ayrıca komşuları ile sıkı ilişkiler içerisinde olan bireylerin hisse senedi piyasalarında daha sık yer aldığını saptamıştır (Hong,ve diğerleri, 2001, s.137).

Francois ve Zabochnik (2003, 20) ile Josten’ın (2004,6) yılında yapmış olduğu çalışmalarda ortak bir noktada birleşilmiş ve sosyal sermayenin finansal piyasaları güçlendirdiği, kırılganlıkları azalttığı sonucuna varılmıştır. Bu çalışmalarda ulaşılan ortak sonuçlardan biri de etkin politika uygulamaları ile sosyal sermaye stokunun artırılması gerekliliğidir. Ekonomik kırılganlıkların önlenmesinde sosyal sermayenin rollerinden bir diğeri de bireyin sahip olduğu birlikteliklerin önemli bir değer oluşturmasıdır. Bu sebeple daha yüksek düzeyde sosyal ağlara ve sivil birlikteliklere sahip toplumlar yoksulluk, kırılganlık, çatışmaları çözümleme karşısında ve yeni fırsatlar elde etme hususunda daha güçlü bir durumda olmaktadır (Tüylüoğlu, 2006, s. 43).

4.2.2. Sosyal Sermaye İçin Yapılan Eleştiriler

Sosyal sermayeye karşı artan ilgiye rağmen kavrama karşı tereddütler ve eleştiriler de söz konusudur (Knowles, 2005, s.2). Kavramın öncülerinin dahi zaman zaman eleştirdiği kavram, bu sayede ekonomik yazında sık sık atıfta bulunulan bir konu haline gelmiştir. Sosyal sermaye kavramı, bazen çok fazla şeyin açıklayıcı değişkeni olarak görülmüş ve bu beklenti anlam kaymalarına sebebiyet vermiştir (Woolcock 1998, s.155).

Woolcock’a göre sosyal sermayeye yöneltilen bu eleştirilerin çoğunun sebebi, kavramın popülaritesinin hızlı bir şekilde artmasıdır. Sosyal sermaye kavramı yeni bir kavram olmasa da ampirik çalışmaların yapılmadığı dönemlerde sonuçlarının tam olarak belirlenememesi kavramın öneminin ortaya çıkmasına engel olmuştur. Kavramın etkilerinin test edilmesi için yakın zamana kadar Amerika ve İngiltere’den ithal edilen geleneksek tekniklerin kullanılması, araştırmacıları tam olarak sosyal sermayeyi temsil etmeyen yardımcı değişkenleri kullanmaya itmiştir. Bilim adamlarının çoğu tarafından kabul gören, sosyal sermayenin ölçümünü sağlayacak ve aynı zamanda etkilerini sınayacak göstergelerin belirlenmesi son derece zorlu olan ve henüz tamamlanamayan bir süreçtir (Woolcock, 1998, s.184).

Kuramın öncülerinden olan Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramına olan eleştirisi, sosyal sermayeyi elit bir gurup tarafından sahip olunan, özellikle finansal veya beşeri sermayeleri sınırlı olan gurupların rekabette kullandığı bir değer olarak görmesidir. Bourdieu ayrıca sosyal sermayeye sahip olan elit kesimin kendi çıkarları dahilinde hareket etmesi durumunda negatif bir dışsallık oluşturabileceğini de belirtmiştir. Aynı şekilde Coleman'da sosyal sermayenin pozitif bir kaynak olmasına karşın bazı hallerde kullanışsız ve zarar verici olabileceğini ifade etmiştir. Fakat bu eleştirilerin ardından her iki yazarda bu durumun beşeri ve fiziksel sermaye içinde geçerli olduğunu ifade etmişlerdir (Field, 2006, s.57).

Sosyal sermaye kavramına yönelik eleştiriler daha çok kavramın büyüme ile ilişkisi sorgulanırken getirilmiş, ilişkinin boyutları olumlu ve olumsuz yönleri ortaya konmuştur. Yapılan eleştirilerin ciddi bir boyut alması 1950 ve 1960'larda Kanadalı kent sosyologlarının sosyal sermaye üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalara yapılan eleştiriler sonrasında olmuştur. Bu çalışmalara yapılan eleştirilerin ortak noktası sosyal sermaye olarak tanımlanan geleneksel davranışlar, örf ve adetler, sıkı aile bağları ve akraba gruplarının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceği ileri sürülmüştür (Temple ve Johnson, 1998, s.967). Rostow'a göre ülkede kalkınmanın take-off aşamasında kalkışın süresini uzatabilecek en büyük engel gelişmeye karşı çıkan gelenek ve göreneklerdir (Rostow,1966, s.7).

Soysal sermayenin büyüme önündeki engel olduğunu düşünen eleştirmenlerin vurgu yaptığı bir diğer husus ise gönüllü organizasyonların yaratabileceği negatif dışsallıklardır. Kurulan gönüllü organizasyonlar her zaman pozitif etkiler yaratmayabilir. Elllerinde imtiyaz bulunduran bireyler bir araya gelerek bir birliktelik oluşturup bu imtiyazları kendi çıkarları doğrultusunda kullanabilirler (Coleman, 1988, s.98). Yazında sık sık örnek olarak verilen traktör - çiftçi örneğinde; küçük toprak parçalarına sahip olan çiftçilerin bir araya gelip bir traktör alarak hepsinin ortak amacı doğrultusunda kullanılabileceği ve bu durumun fiziki ve beşeri sermayenin artışı sebebiyle pozitif bir sonuç doğuracağı düşünülür. Fakat bir araya gelen bireylerin sadece aynı aileden olması, yabancıların bu topluluğa alınmaması ve ailenin bir araya gelerek aldığı traktörü diğer toprak sahiplerine kullandırmayarak daha ucuza üretip rekabet üstünlüğü elde etmesi durumunda kaynakların etkin kullanılmaması söz konusu olabilecektir. Bu tür davranışlar arttıkça toplumun tamamını etkileyecek ırkçı davranışlara da zemin oluşabilir.

Kurulan örgütlerin piyasadaki etkileri sorgulandığında, daima faydasını maksimize etmeyi düşünen örgütlerin etkin olması piyasa mekanizmasını bozabilir. Örneğin işçi ücretlerinin piyasada belirlendiği bir ekonomide sendika örgütlerinin güçlü olması bir baskı unsuru oluşturacak ve işçilerin menfaatine bir durum söz konusu olabilecektir. Bu tür bir rant arayışı etkinliğin kaybolmasına sebebiyet verebilir. Sosyal sermaye piyasaya daha az yer bırakmaktadır (Lehtonen, 2004, s.205).

Sosyal sermayenin ekonomik performansı negatif yolla etkileyebileceği ikinci yol kurulan birlikteliklerin ve örgütlerin yasa dışı yollardan gelir elde etmek amacıyla kurulabilmesidir. Çete, mafya, gangster topluluklar gibi yasa dışı yollardan çıkar elde etmeyi amaçlayan oluşumların varlığı ekonomik etkinliği azaltacağı gibi aynı zamanda mevcut güven ortamını bozarak faaliyetlerin gerçekleşmesini engelleyecektir. Oluşan bu yasadışı birliktelikler, bireysel özgürlüklere sınırlamalar getirerek toplumun geri kalan kesimini baskı altında tutabilirler.

Sosyal sermayenin büyümeye etkilerinin tartışıldığı alt konu başlıklarında biri, sosyal sermayenin büyümeye olan etkisinin diğer bağımsız değişkenlerden arındırılarak ölçülüp ölçülemeyeceğidir. Toplumdaki kültürel çevresel ve kurumsal etkenler sosyal sermayeden ayrıştırılamaz. Sosyal sermaye iletişim ağlarının sıklığı, gönüllü organizasyonlara katılım, güven düzeyi ile ölçecek olursak bunların oluşmasını sağlayan etkenleri de belirleyip ölçmemiz gerekecektir. Örneğin ülkedeki güven ortamı adalet sistemi ile doğrudan ilişkilidir. Bireylerin ekonomik platformda güvenle işlem gerçekleştirebilmeleri için haklarının hukuk kurallarıyla sıkıca desteklenmesi ve kurumların etkin çalışması gerekmektedir. Dolayısıyla sosyal sermayenin ölçümü kurumların etkinliğinin ölçümü anlamına gelmektedir.

BÖLÜM V

AMPİRİK UYGULAMA

5.1. Model

Bu bölümün amacı büyüme modellerinin zaman içerisindeki değişimini de ortaya koyarak, çalışmanın uygulama kısmı için oluşturulan ekonomik modelin elde edilişi ve uygulamada kullanılacak metod olan “Cross Country Growth Regresyon” metodunun neden tercih edildiğini teorik ve metodolojik bilgiler vererek açıklamaktır.

Büyüme en basit anlamda çıktıda meydana gelen fiziki artış olarak tanımlarsak temel düzeyde büyümenin iki nedeni vardır. Birincisi üretim faktörlerinin miktarında meydana gelen artışlar, diğeri ise kullanılan üretim faktörlerinin daha etkin ve verimli kullanılmasıdır. Birinci tür büyüme ekonomik yazında *Kapsamlı Büyüme* (extensive growth) ikinci tür büyüme ise Yoğun büyüme (intensive growth) olarak adlandırılmaktadır. Üretim fonksiyonunu sermaye ve işgücü olarak dahilinde tanımlarsak temel büyüme hesaplama modelimiz;

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

$$\frac{\Delta Y}{Y} = a \frac{\Delta K}{K} + b \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A}, \text{ olacaktır.}$$

Yukarıdaki modelde büyümedeki artış sermayedeki ve işgücü miktarındaki artış ile açıklanmaktadır. a ve b katsayıları sermaye ve işgücündeki göreceli artış ile büyüme arasındaki esnekliği ifade etmektedir. Denklemden “A” olarak ifade edilen artık değer ekonomik yazında toplam faktör verimliliği (TFP) olarak ifade edilmektedir. Intensive Growth olarak da adlandırılan TFP sermaye ve işgücü miktarındaki artış ile açıklanamayan büyümeyi ifade eder. “A” teknolojik ilerleme, verimlilikteki artış olarak da yorumlanabilirken büyüme olgusu ile ilgili olarak açıklanamayan durumların ifadesi olarak da görülebilir.

Büyüme modellerinde görülen çeşitlilikler “A” artık değerini tanımlama çabaları ile gerçekleşmiştir (Jerven, 2006, s.4). Solow ile Swan Neoklasik büyüme modellerinde

geliri (Y), fiziki sermaye (K), işgücü (L) ve dışsal olarak belirlenen (A) ile ilişkilendirirken, (A) artık değerini teknoloji düzeyi olarak ifade etmişlerdir.

$$Y(t) = K(t)^a (A(t)L(t))^{1-a}$$

$$0 < a < 1$$

Solow'un modeli, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı çerçevesinde sermayenin, bol olması sebebiyle marjinal getirisinin düşük olduğu zengin ülkelere, sermayenin kıt ve marjinal getirisinin yüksek olduğu görece fakir ülkelere doğru akışının olacağını ileri sürmektedir (Barro ve Sala-i Martin, 2003, s.29). Yakınsama hipotezi olarak adlandırılan bu hipoteze göre sermayenin azalan getirisi sebebiyle uzun dönemde, ülkeler arası kişi başına düşen gelir farklılıklarının kapandığı ve ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin birbirlerine yaklaştığı görülecektir (Mankiw, 1995, s.284).

Solow'un modeli zaman içerisinde, üretim faktörlerinin verimliliğini etkileyebilen beşeri sermaye olgusunun dahil edilmesi ile genişletilmiş ve Augmented Solow modeli ortaya çıkmıştır. Yapılan bu ekleme ile Neoklasik modeller büyüme modellerini uyararak onlara yeni bir form kazandırmıştır.

Büyüme modellerinin gelişiminin bir sonraki aşaması, içsel büyüme modellerinin ortaya çıkışı ile gerçekleşmiştir. İçsel büyüme modellerinde Solow modelinde dışsal olarak belirlenen teknoloji ve nüfus gibi büyüme üzerinde doğrudan etkili olabilecek açıklayıcı değişkenler içselleştirilmiştir. 1986 yılında Romer ile başlayan ve 1998 yılında Lucas tarafından tamamlanan içsel büyüme modellerinde üretim faktörlerinin verimliliği içsel piyasa aksaklıkları ile ilişkilendirilmiştir. Bu tür aksaklıkların olumsuz etkisi ülkelerin büyüme patikalarının dışına çıkmalarına ve ülkelerin birbirlerinden uzaklaşmalarına sebebiyet vermektedir. Bu görüşe göre ülkeler arasında yakınsama olmamasının sebebi dışsal değil ekonomi içerisindeki engellerdir. Söz konusu engelleri içsel büyüme modelleri kapsamında araştıran Barro, "Economic Growth in A Cross Section of Countries" çalışmasıyla, 1960-1985 yılları arasında ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını, 98 ülke için "Cross Sectional Regression" (ülkeler arası regresyon) yöntemi ile analiz etmiştir (Barro, 1991, s.407).

Kurumsal iktisadın 1990'lı yıllar sonrasında gerçekleştirmiş olduğu analizlere Barro'nun (1991) çalışması kılavuz olmuştur. Özellikle Kurumsal İktisadın ayrışmasından sonra 1990'lı yıllar ile birlikte etkinliğini artıran Yeni Kurumsal İktisatçılar daha önce de ifade edildiği üzere Neoklasik iktisadı tümüyle reddetmeyerek

Neoklasik iktisadın eksiklikleri giderme yolunu tercih etmiştir. Yeni Kurumsal iktisatçılar aynı zamanda, Neoklasik İktisadın yöntem ve analiz tekniklerini kullanarak iktisadi çözümlemelere gitmişlerdir.

Çalışmada kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine olan etkilerini ortaya koymak için kurduğumuz ekonomik model, Barro'nun 1991 yılında ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının nedenleri belirlemek için yapmış olduğu çalışmada kullandığı ekonomik modelden esinlenerek kurulmuş. Yeni kurumsal İktisat anlayışı ile Neoklasik iktisat anlayışından türetilmiş model kurumların ve sosyal sermayenin modele eklenmesiyle zenginleştirilmiştir.

Solow-Swan büyüme modelinde toplam büyüme Cobb-Douglas üretim fonksiyonu ile açıklanır (Mankiw ve diğerleri, 1992, s.409).

Mankiw, ve diğerleri (1992, s. 409) takip edilerek;

$$Y(t) = K(t)^a (A(t)L(t))^{1-a} \quad (1)$$

$$0 < a < 1$$

Y:Gelir K: Fiziki sermaye A: Teknoloji düzeyi L: İşgücüdür. Modelde teknoloji düzeyinin ve nüfus artışının zaman içerisinde sabit olduğu ve dışsal olarak belirlendiği düşünülmüştür.

$$L(t) = L(0)e^{nt} \quad (2)$$

$$A(t) = A(0)e^{gt} \quad (3)$$

Bu sebeple aktif işgücü sayısı $A(t)L(t)$, $n+g$ oranında büyüyecektir. Yatırımlar ya da başka bir ifadeyle fiziki sermayenin (K) zamana göre değişimi

$$\partial K / \partial t = s Y(t) \quad \text{ile ifade edilir.} \quad (4)$$

“s” gelirin içerisinde fiziki sermaye yatırımı için ayrılan sabit bir orandır. 4 nolu denklemin içerisine 1 nolu denklem yazılarak 5 nolu denklem elde edilir.

$$\partial K / \partial t = s(K(t)^a (A(t)L(t))^{1-a}) \quad (5)$$

Efektif işgücünün büyüme oranı göz önüne alındığında tam istihdam düzeyinin sağlanabilmesi için yatırım yapılması gerekmektedir. Bunun için sermaye/efektif işgücü oranının bulunması gerekir.

$$p = K / AL \text{ ya da } K = pAL \quad (6)$$

(2) ve (3) ncü denklemlerden hareketle

$$K = pL(0)e^{nt} A(0)e^{gt} \text{ şeklinde yazılabilir} \quad (7)$$

7 nolu denklemin zamana göre kısmi türevinin alınmasıyla

$$\partial K / \partial t = npL(0)e^{nt} A(0)e^{gt} + \partial p / \partial t L(0)e^{nt} A(0)e^{gt} + pgL(0)e^{nt} A(0)e^{gt} \quad (8)$$

elde edilir. 8 nolu denklemde ki ifadeleri ortak paranteze alarak düzenleme yaparsak ifade,

$$\partial K / \partial t = (np + \partial p / \partial t + pg)(L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \quad \text{olacaktır.} \quad (9)$$

Birinci dereceden homojen olan 5 nolu denklem $(L(0)e^{nt} . A(0)e^{gt})$ ifadesi ile çarpılıp bölündükten sonra aşağıdaki şekilde yazılabilir.

$$\partial K / \partial t = s(L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \left[\left\{ K(t) / (L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \right\}^a \left\{ (A(t)L(t)) / (L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \right\}^{1-a} \right] \quad (10)$$

Yukarıdaki denklem

$$\partial K / \partial t = s(L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \left\{ p(t)^a \right\} \text{ şeklinde de ifade edilebilir.} \quad (11)$$

9 nolu denklem ile 11 nolu denklemi eşitleyip,

$$(np + \partial p / \partial t + pg)(L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) = s(L(0)e^{nt} A(0)e^{gt}) \left\{ p(t)^a \right\} \quad (12)$$

$(L(0)e^{nt}A(0)e^{gt})$ ifadesine bölerek yeniden düzenlersek.

$$\partial p / \partial t = sp(t)^a - (n + g)p(t) \text{ ifadesi elde edilir.} \quad (13)$$

Yukarıdaki ifadede $p=K/AL$ fiziki sermayenin efektif işgücüne oranını ifade etmektedir. Sermaye/işgücü oranındaki bir değişim, tasarruflar ile efektif işgücünün büyüme oranına bağlıdır.

Durağan durum yada uzun dönem yatırım miktarı p^* ise,

$$\begin{aligned} sp^{*a} &= (n + g)p^* \quad \text{olduğundan,} \\ p^* &= [s / (n + g)]^{(1/1-a)} \quad \text{olarak ifade edilir.} \end{aligned} \quad (14)$$

Durağan durum sermaye/işgücü oranı tasarruf oranları ile pozitif, nüfusun büyüme oranı ve teknoloji ile negatif yönlü ilişki içerisinde.

Eğer denklem (14)'ü (1) nolu üretim fonksiyonunun içerisine koyarak logaritmasını alırsak, durağan durum kişi başına gelir,

$$Y(t) = K(t)^a \left[\frac{A(t) L(t)}{A(0)e^{gt}} \right]^1 \left[\frac{A(t)L(t)}{K/P} \right]^{-a}$$

$$Y(t) = K(t)^a A(0)e^{gt} L(t) K(t)^{-a} P^a$$

$$Y(t) = A(0)e^{gt} L(t) P^a$$

$$[Y(t) / L(t)] = A(0)e^{gt} \left(\frac{s}{n + g} \right)^{\frac{a}{1-a}}$$

$$\ln [Y(t) / L(t)] = \ln A(0) + \ln e^{gt} + \ln s^{\frac{a}{1-a}} - \ln (n + g)^{\frac{a}{1-a}}$$

$$\ln [Y(t) / L(t)] = \ln A(0) + gt + (a / 1 - a) \ln(s_p) - (a / 1 - a) \ln(n + g) \quad \text{olacaktır.} \quad (15)$$

Mankiw ve diğerleri (1992) modelin tahmini için bazı basit önermeler getirmiş ve ülkelerin teknoloji düzeyinin başlangıç noktalarını aynı ve teknolojilerinin büyüme hızını sabit olarak kabul etmiştir. Sonuç olarak Mankiw Romer ve Weil tasarruf oranını ve nüfus artışını dışsal olarak kabul etmiştir. Bu ifadeye göre kişi başı gelirin $t(0)$ zamanına göre logaritması alınırsa;

$$\ln[Y / L] = a + b \ln(\text{yatırımlar}) + B_2 \text{nüfus} + \text{sabit} + e \quad (16)$$

denklemini elde edilir. Bu modelde yatırımlar ile gelir arasında dinamik bir ilişki kurulmuştur (Mankiw ve diğerleri, 1992, s.410).

Solow ve Swan'ın elde ettikleri model (16) zaman içerisinde, üretim faktörlerinin verimliliğini etkileyebilen beşeri sermaye olgusunun dahil edilmesi ile genişletilmiş ve Augmented Solow modeli ortaya çıkmıştır. Gelecekteki gelişmelere temel oluşturan bu yapıt ülkeler arası büyüme farklılıklarını büyük ölçüde açıklarken geri kalan kısmının açıklanması sonrasında gelen içsel büyüme modelleri ile gerçekleşmiştir. İçsel büyüme modellerinde Solow modelinde dışsal olarak belirlenen teknoloji ve nüfus gibi büyüme üzerinde doğrudan etkili olabilecek açıklayıcı değişkenler içselleştirilmiş, üretim faktörlerinin verimliliği piyasa içindeki unsurlarla ilişkilendirilmiştir (Whitely, 2000, s.462).

İçsel büyüme modellerine önemli ölçüde katkıda bulunan Barro'nun kurmuş olduğu model, Solow-Swan modelinin (16) açıklayıcı içsel değişkenler ile genelleştirilmiş halidir.

$$y_i = b \ln Y_{i0} + y X_i + Z_i + \varepsilon_i \quad (17)$$

Modelde 'i' ülkesi için büyüme oranı 'y' ile ifade edilirken büyüme, başlangıç gelir düzeyi (Y), Solow modelinde yer alan parametreler (X) ve Solow modelinde dışsal olarak kabul edilen parametreleri içselleştiren Z değişkenleri ile açıklanmaktadır (Jerven, 2006, 7; Durlauf ve diğerleri, 2005, s.44).

Çalışmamızın uygulama kısmı için oluşturduğumuz modele Barro'nun modelinden farklı olarak Z açıklayıcı değişkenlerini temsilen kurumsal kalite ve sosyal sermaye eklenmiştir.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (18)$$

Ekonomik modelimizde ekonomik büyümeyi temsilen ülkelerin kişi başına düşen GSYİH'nin yıllık yüzdesel artış oranı alınmıştır. Açıklayıcı değişkenlerimiz sırasıyla, başlangıç gelir düzeyini temsilen ülkelerin 1994 ve 1995 yılına ait KBDGSYİH'lerinin ortalamaları², Fiziki sermayeyi temsilen sabit sermaye yatırımlarının yıllık yüzdesel artışı, beşeri sermayeyi temsilen 15 yaş ve üstü orta okul ve lise okullaşma oranı, sosyal sermayeyi temsilen ülkedeki güven düzeyi ve kurumsal kalite düzeyidir.

5.2. Yöntem

Kurumsal kalite ve sosyal sermaye ilgili verilere ulaşmada yaşanan sıkıntılar çalışmanın ampirik kısmında kullanılacak yöntem üzerinde etkili olmuştur. Ulaşılan veriler zaman serisi analizi gerçekleştirmek için yeterli bir dönemi kapsamamaktadır. Bu sebeple, çalışmada konu ilgili yapılan ampirik çalışmaların çoğunda kullanılan, Barro tipi “*Yatay-Kesit Analiz (Cross Section Analysis)*” yöntemi tercih edilmiştir³ Çalışmamızda sıradan EKK yöntemi kullanılmış ve uygulama E-views 5.1 programı ile gerçekleştirilmiştir.

Ekonomik literatürde büyümeyi açıklayan değişkenlerinin belirlenmesi konusunda da bir takım sıkıntılar bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarla oluşturulan, büyümeyi açıklayan değişken havuzu içerisinde, istatistiki olarak anlamlı sayılabilen bir çok değişken olmasına rağmen, bu değişkenler teorik olarak büyüme kavramının içinde yer almamaktadır. Bu sebeple büyümeyi açıklamak için kullanılan değişkenlerin modele uygunluğunun ve sağlamlığının test edilmesi gerekmektedir (Levine ve Renelt, 1992, s.944).

Büyümeyi açıklayan değişkenlere getirilen eleştiriler doğrultusunda, çalışmanın sağlamlığının ölçülmesi amacıyla uygulamada kullanılan modelin ve verilerin sağlamlığı; Güçlü işaret testi (Strong sign test), Zayıf işaret testi (Weak sign test), Güçlü uç sınırlar testi (Strong extreme bounds test), Zayıf uç sınırlar testi (Weak extreme

² Aritmetik ortalama alınmasının sebebi, analizin başlangıç yılında yaşanmış olabilecek olası bir ekonomik dalgalanmanın etkisinden kurtulabilmektir.

³ Bu konudaki uygulamalı çalışmalar için, bkz. Bulila ve diğerleri ,2010; Ahlerupve diğerleri, 2009; Beugelsdijk ve Schaik,2005 ; Durlauf ve diğerleri ,2004; Butkiewicz ve Yanikkaya,2004; Zak ve Knack, 2001; Whitely 2000, Barro 1998a,1998b; Levine Renelt 1992 .

bounds test), Ağırlıklandırılmış uç sınırlar testi (Weighted extreme bounds test), Weighted CDF (Cumulative density function test) kümülatif yoğunluk fonksiyonu testi ile test edilmiştir. Bu testler ile yapılan analizler çalışmadaki “Sağlamlık Analizi” başlığı altında ayrıntılı olarak açıklanmaktadır. Söz konusu testler Henri GROOT’un geliştirdiği Meta Growth 1.0 programı ile gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın gerçekleştirildiği zaman aralığı ve çalışmaya konu olacak ülkelerin seçiminde, verilere ulaşılabilirlik temel kısıt olmuştur. Bu kısıt dahilinde 1995 ile 2008 yılları arasında verilerine ulaşılabilen 69 ülke⁴ analize dahil edilmiştir. Söz konusu çalışma ile ortaya konması amaçlanan bir diğer unsurun, farklı gelir gruplarına sahip ülkelerin kurumsal kalite ve sosyal sermaye düzeylerinin ekonomik büyüme üzerine olan etkilerinin saptanması olması sebebiyle 69 ülke Dünya Bankası sınıflama kriterlerine göre gelir guruplarına ayrılmıştır⁵.

Çalışmanın uygulama bölümünde ilk olarak 69 ülke verileri ile yapılmış analizde sosyal sermaye ve kurumsal kalitenin, büyüme ile arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılmıştır. İkinci aşamada yüksek gelir grubundaki 26 ülke analiz edilmiştir. Üçüncü aşamada orta gelir grubuna ait ülkelerin analizi gerçekleştirilmiştir. Dördüncü aşamada yapılması planlanan düşük gelir grubuna ait ülkelerin analizinin gerçekleştirilmesi olsa da düşük gelir grubuna dahil ülkelerin verilerinin yetersiz olması bu analizi mümkün kılmamaktadır. Bu sebeple orta gelir düzeyine sahip ülkeler dünya bankası kriterlerine göre orta üst gelir ve orta alt gelire sahip olan ülkeler olarak ikiye ayrılmış ve analiz her iki grup için ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada kullanılan örneklemelerde, gelir gruplarına ayrılmış ülkelere ait 1995-2008 dönemini kapsayan 14 yıllık verilerin ortalamaları alınmıştır. Alınan bu ortalamalar yatay kesit analizlerinde sıkça eleştirilen bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerine olan ikincil etkilerinin görülememesi durumunun bir miktar da olsa önüne geçmiş ve ikincil etkilerinde gözlemlenmesine imkan sağlamıştır.

Ekonomik verilerin elde edilmesinde Dünya Bankası veri tabanı, beşeri sermayeyi temsilen kullanılan ortaokul ve liselileşme rakamları Barro ve Lee ve Dünya Bankası veri tabanı, sosyal sermayeyi temsilen kullanılacak ülke güven düzeyleri Dünya Değerler Anketinden (WVS) elde edilmiştir. Kurumsal kaliteye ait veriler ise bağımsız

⁴ Çalışmaya konu olan ülkeler Ek 1’ de verilmiştir

⁵ Dünya bankası ülkeleri gelir gruplarına göre sınıflandırırken Ülkelerin kişi başına düşen milli gelirini baz almaktadır. Bu sınıflandırmaya göre kişi başı gelir düzeyi \$1,005 ve az olanlar düşük gelir gurubuna \$1,006 - \$3,975 olanlar alt-orta gelir gurubuna; kişi başı geliri \$3,976 - \$12,275 olanlar üst-orta gelir gurubuna ve kişi başı geliri \$12,276 ve fazla olanlar ise üst gelir gurubuna dahil olmaktadır.

bir kuruluş olan Fraser enstitüsü tarafından yapılan araştırma raporu Economic Freedom of the World yıllık raporundan elde edilmiştir⁶.

Tablo 5

Modelin Değişkenleri

GROWTH	KBDGSYİH GÖRÜLEN YILLIK YÜZDE ARTIŞ
LNINITIAL	BAŞLANGIÇ KBDGSYİH DÜZEYİNİN LOGARİTMASI
PC	FİZİKİ SERMAYE STOĞU
HK	ORTAOKUL VE LİSELİLEŞME ORANI
TRUST	SOSYAL SERMAYE
IQ	KURUMSAL KALİTE

Çalışmamızda kullandığımız ekonomik model dahilinde yapılan uygulama sonucunda ülkelerin kurumsal kalitesi ile, ekonomik büyüme arasında doğru yönlü ilişki beklenmektedir. Kullanılan modele göre, kurumsal kalitenin artmasıyla, kişi başına düşen milli gelirin artması beklendiğinden kurumsal kalite katsayısının (IQ), beklenen işareti pozitifdir.

Yaptığımız uygulamayla ilgili olarak ikinci beklentimiz sosyal sermayenin ekonomik büyümeye olan pozitif etkisidir. Bu sebeple gerçekleştirilecek tahminde sosyal sermaye katsayısının beklenen işareti pozitifdir.

5.3. Ampirik Çalışmada Elde Edilen Bulgular ve Bulguların Değerlendirilmesi

Bu bölümde yapılan ampirik çalışma sonrasında gelir gruplarına göre sınıflandırılan ülkelerin, ekonomik büyümeleri ile kurumsal kaliteleri ve sosyal sermaye düzeyleri arasındaki ilişki ortaya konulmaktadır

5.3.1. Tüm Gelir Gruplarına Dahil Olan Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Kurulan ekonomik model doğrultusunda, 1995-2008 yılları arasında 69 ülkeye ait Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (KBDGSYİH) yüzdesel artışı bağımlı değişken, başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye stoku, beşeri sermaye düzeyi, güven düzeyi ve kurumsal kalite düzeyi ekonomik büyümeyi belirleyen bağımsız değişkenler

⁶ Verilere ilişkin açıklamalar EK-2’de verilmiştir.

olarak alınarak En Küçük Kareler Yöntemi (EKKY) ile tahmin edilmiş, modeldeki açıklayıcı değişkenlerin beklenen işaretlere sahip olup olmadıklarına ve anlamlılık düzeylerine bakılmıştır.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (A1)$$

Oluşturulan model doğrultusunda gerçekleştirilen Regresyon tahmin sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6

Tüm Gelir Gruplarına Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH				
Metot: EKKY				
Gözlem sayısı: 69				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Prob.
LNINITIAL	-1.069	0.265	-4.023	0.000
PC	0.190	0.033	5.735	0.000
SECSCENRL	0.040	0.012	3.304	0.001
INTERTRUST	0.006	0.007	0.835	0.406
IQ	0.018	0.011	1.618	0.110
C	5.789	1.482	3.904	0.000
R-squared	0.609	Mean dependent var	3.729	
Adjusted R-squared	0.578	S.D. dependent var	2.495	
S.E. of regression	1.620	Akaike info criterion	3.885	
Sum squared resid	165.3	Schwarz criterion	4.080	
Log likelihood	-128.0	F-statistic	19.66	
Durbin-Watson stat	1.987	Prob(F-statistic)	0.000	

Tüm gelir gruplarına dahil olan ülkelere ait verilerle yapılan Regresyon (A1) tahmin sonuçlarına göre, söz konusu ülkelerin büyümelerinin itici gücü konumunda fiziki sermaye yatırımları bulunmaktadır. Yapılan tahminde ülkelerin başlangıç gelir düzeyi ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişkide tespit edilmiştir. Bu durum Mankiw’in 1992 yılında ki çalışmasında belirttiği üzere yakınsama hipotezini ortaya koymaktadır (Mankiw ve diğerleri, 1992, s.421).

Yapılan tahmin sonuçları doğrultusunda %1 anlamlılık düzeyinde, ülkenin fiziki sermaye düzeyindeki %1’lik bir artış ekonomik olarak büyümede 0.19 puanlık artışa yol açmaktadır. Ekonomik büyümenin diğer sağlayıcısı ise beşeri sermaye unsurudur.

Ülkelerin ekonomik büyümeleri ile beşeri sermaye arasında %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. (A1) regresyon tahmin sonuçlarına göre kurumsal kalite ve sosyal ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki pozitif yönlü olsa da söz konusu ilişki istatistiksel olarak anlamlı değildir.

5.3.2. Üst Düzey Gelir Gruplarına Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Bu bölümde kurumların ve sosyal sermayenin ülkelerin ekonomik büyümelerine olan katkılarını ülkelerin gelir düzeyleri ile ilişkilendirmek amacıyla yapılan analizler ülkeler gelir gruplarına göre ayrılarak tekrarlanmıştır. Kurulan ekonomik model dahilinde, 1995-2008 yılları arasında dünya bankası gelir gurupları sınıflandırmasına göre yüksek gelirli ülke grubunda bulunan 26 ülkeye ait KBDGSYİH yüzdesel artışı bağımlı değişken, başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye stoku yıllık yüzdesel artışı, beşeri sermaye düzeyi, güven düzeyi ve kurumsal kalite düzeyi ekonomik büyümeyi belirleyen bağımsız değişkenler olarak alınarak EKKY ile tahmin edilmiş, modeldeki açıklayıcı değişkenlerin beklenen işaretlere sahip olup olmadıklarına ve anlamlılık düzeylerine bakılmıştır.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (A2)$$

Üst düzey gelir gurubunda bulunan ülkelerin büyüme modeline ait EKKY ile gerçekleştirilen tahmin sonuçları Tablo 7’ de verilmiştir.

Tablo 7

Üst Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH				
Metot: EKKY				
Gözlem sayısı: 26				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Prob.
LNINITIAL	-1.350	0.388	-3.477	0.002
PC	0.232	0.072	3.215	0.004
SECSCENRL	-0.020	0.013	-1.503	0.148
INTERTRUST	0.004	0.008	0.505	0.618
IQ	0.015	0.012	1.299	0.208
C	15.12	3.408	4.436	0.000
R-squared	0.846	Mean dependent var	3.108	
Adjusted R-squared	0.807	S.D. dependent var	1.778	
S.E. of regression	0.779	Akaike info criterion	2.539	
Sum squared resid	12.16	Schwarz criterion	2.829	
Log likelihood	-27.01	F-statistic	22.01	
Durbin-Watson stat	2.057	Prob(F-statistic)	0.000	

(A2) tahmin sonuçlarına göre ülkelerin başlangıç gelir düzeyi ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Modelin sabit terimi % 1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Ülkelerin gelir düzeylerinin yüksek olmasıyla fiziki sermayenin ekonomik büyümedeki önemini artmaktadır. Bu durum hem teorik hemde ampirik literatür ile örtüşmektedir. Diğer taraftan yüksek gelir gurubunda olan ülkelerin kurumsal kalitesi ve sosyal sermaye düzeyleri ile ekonomik büyümeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bunun sebebi muhtemelen yüksek gelir grubuna dahil olan ülkelerin zaman içerisinde kurumsal dönüşümlerini tamamlamış olmalarıdır. Ayrıca kurumların etkin bir şekilde işlemesi ülkelerin güven düzeyini sürekli üst seviyede tutmaktadır. Bu sebeple ekonomik büyüme sürecinde fiziki ve beşeri sermayeye alternatif olabilecek sosyal sermaye ve kurumsal kalitenin etkileri üst gelir grubu ülkelerde saptanamamaktadır.

5.3.3. Orta Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Kurulan ekonomik model kapsamında, 1995-2008 yılları arasında dünya bankası gelir gurupları sınıflandırmasına orta düzey gelir grubuna dahil 36 ülkeye ait

KBDGSYİH yüzdesel artışı bağımlı değişken, başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye stoku yıllık yüzdesel artışı, beşeri sermaye düzeyi, güven düzeyi ve kurumsal kalite düzeyi ekonomik büyümeyi belirleyen bağımsız değişkenler olarak alınarak EKKY ile tahmin edilmiş, modeldeki açıklayıcı değişkenlerin beklenen işaretlere sahip olup olmadıklarına ve anlamlılık düzeylerine bakılmıştır.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (A3)$$

Orta düzey gelir grubuna dahil ülkelerin büyüme modeline ait EKKY ile gerçekleştirilen tahmin sonuçları Tablo 8’ de verilmiştir.

Tablo 8

Orta Düzey Gelir Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH				
Metot: EKKY				
Gözlem sayısı: 36				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Prob.
LNINITIAL	-0.937	0.401	-2.334	0.026
PC	0.213	0.036	5.867	0.000
SECSCENRL	0.044	0.017	2.546	0.016
INTERTRUST	0.028	0.012	2.325	0.027
IQ	0.034	0.014	2.344	0.025
C	2.583	3.217	0.802	0.428
R-squared	0.758	Mean dependent var	4.348	
Adjusted R-squared	0.718	S.D. dependent var	2.977	
S.E. of regression	1.580	Akaike info criterion	3.904	
Sum squared resid	74.91	Schwarz criterion	4.167	
Log likelihood	-64.27	F-statistic	18.85	
Durbin-Watson stat	1.909	Prob(F-statistic)	0.000	

Kurumların kalitesi ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine olan etkilerinin birlikte tahmin edildiği Regresyon (A3) tahmin sonuçlarına göre, fiziki sermaye orta düzey gelir grubu ülkeleri için de büyümenin itici gücü konumundadır. Beşeri sermaye indeksindeki %1’ lik artış ise büyüme oranında % 4.4 puanlık artışa sebebiyet vermektedir. (A3) regresyonunun tahmin sonuçlarında dikkat çeken bir diğer unsur kurumsal kalitenin ve sosyal sermayenin ekonomik büyümeye sağlamış olduğu katkılardır. Tahmin sonuçlarına göre kurumsal kalite ve sosyal sermaye değişkenleri ile ekonomik büyüme arasında %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif

yönlü ilişki tespit edilmiştir. Buna göre, ülkenin kurumsal kalitesini belirleyen indekste meydana gelen %1’lik artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde 0.0343 puanlık artışa yol açarken, sosyal sermaye düzeyindeki %1’lik bir artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde 0.0288 puanlık artışa yol açmaktadır. Kurumların ekonomik büyüme üzerine toplam etkisini hesaplırsak $IQ+Trust = 0.0631$ olacaktır. Dolayısıyla toplamda resmi ve resmi olmayan kurumların kalite düzeyindeki %1’lik bir artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde 0.0631 puanlık artışa yol açmaktadır.

Ekonomik olarak büyümek için ihtiyaç duyulan fiziki sermayenin yeterince olmaması durumunda ülkeler ancak mevcut kaynakların daha etkin kullanılabilmesiyle büyüyeceklerdir. Bu durumda beşeri sermayenin artışı kaynakların daha etkin kullanılmasına sebebiyet verecektir. Yeterli miktarda fiziki sermayeye sahip olamayan ülkeler kurumların kalitesinin yükseltilmesi ve soysal sermayenin artırılması ile birlikte dönüşüm maliyetlerinde ve işlem maliyetlerinde sağlanacak tasarrufla ekonomik etkinliği ve ardından ekonomik büyümeyi sağlayabilir. Bu sebeple özellikle belirli bir miktarda fiziki sermayeye sahip ülkelerde kaynakların daha etkin kullanılabilmesi hususunda sosyal sermaye ve kurumsal kalitenin önemi artmaktadır.

5.3.4. Üst-Orta ve Alt-Orta Gelir Düzeyi Gruplarına Dahil Ülkelerin Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Kurulan modelde, 1995-2008 yılları arasında Dünya bankası sınıflandırmasına göre düşük gelirli grupta yer alan ve verilerine ulaşılabilen ülke sayısının az olması sebebiyle bu ülkeler kendi kategorisinde analiz edilememiştir. Bu durumda fikir vermesi açısından orta gelir düzeyine sahip ülkeler dünya bankası gelir gurubu sınıflandırma kriterlerine göre, üst orta gelir (21) ve alt orta gelir (15) gurubuna dahil ülkeler olarak ikiye ayrılarak ayrı ayrı analiz edilmişlerdir.

Regresyon (A4) de üst-orta gelir gurubuna dahil olan ülkelerin başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye stoku, beşeri sermaye düzeyi, kurumsal kalite düzeyi ve sosyal sermaye düzeyi ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak tahmin edilmiştir. Regresyon (A5) de ise aynı analiz alt-orta gelir gurubuna dahil olan ülkelerin için gerçekleştirilmiştir.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (A\ 4)$$

Tablo 9’da Üst Gelir grubuna dahil ülkeler için gerçekleştirilen regresyon tahmin sonuçları görülmektedir.

Tablo 9

Üst Orta Gelir Düzeyi Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH				
Metot: EKKY				
Gözlem sayısı: 21				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Prob.
LNINITIAL	-1.410	0.528943	-2.666	0.017
PC	0.192	0.046779	4.113	0.000
SECSCENRL	-0.012	0.033699	-0.360	0.723
INTERTRUST	0.026	0.022178	1.173	0.258
IQ	0.030	0.016257	1.852	0.083
C	11.81	4.847796	2.436	0.027
R-squared	0.882	Mean dependent var	4.373	
Adjusted R-squared	0.843	S.D. dependent var	3.309	
S.E. of regression	1.308	Akaike info criterion	3.611	
Sum squared resid	25.70	Schwarz criterion	3.909	
Log likelihood	-31.91	F-statistic	22.57	
Durbin-Watson stat	1.914	Prob(F-statistic)	0.000	

Üst orta gelir gurubu için gerçekleştirilen regresyon tahmin sonuçlarına göre ülkelerin fiziki sermayeleri ile ekonomik büyümeleri arasında % 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ülkenin fiziki sermayesinde meydana gelen %1’lik artış ekonomik büyümede 0.192 puanlık artışa sebebiyet vermektedir. Ayrıca üst-orta gelir grubuna dahil olan ülkelerin kurumsal kalite düzeyi ile ekonomik büyümeleri arasında %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır. Kurumsal kalite indeksinde meydana gelen % 1’lik artış ekonomik büyümeyi 0.030 puan artırmaktadır. Her ne kadar kurumsal kalitenin ekonomik büyümeye olan etkisi küçük gibi görünse de ülkelerin fiziki sermaye stoklarında meydana gelen azalmayla birlikte kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerine olan etkisinin belirginleşmesi, politika yapıcılarını için etkileyici bir sonuçtur. Regresyon tahmin sonuçlarına göre Üst orta gelir grubuna dahil olan ülkelerdeki sosyal sermaye düzeyi ile ekonomik büyümeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

$$G_i Y = a_0 + a_1 \ln(Y_{i0}) + a_2 PC_i + a_3 HK_i + a_4 Trust_i + a_5 IQ_i + e_i \quad (A 5)$$

Alt orta gelir grubuna dahil ülkelerin ekonomik büyümelerinin ardındaki etkenlerin anlaşılabilmesi için kurulan büyüme modeli kapsamında EKKY ile gerçekleştirilen tahmin sonuçları aşağıda Tablo 10' da verilmiştir.

Tablo 10

Alt Orta Gelir Düzeyi Grubuna Dahil Ülkelere Ait Ekonomik Modelin Tahmin

Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH				
Metot: EKKY				
Gözlem sayısı: 15				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Prob.
LNINITIAL	-1.517	1.207	-1.256	0.240
PC	0.183	0.120	1.525	0.161
SECSCENRL	0.050	0.031	1.611	0.141
INTERTRUST	0.049	0.020	2.419	0.038
IQ	0.063	0.031	2.021	0.073
C	3.539	9.647	0.366	0.722
R-squared	0.655	Mean dependent var	4.312	
Adjusted R-squared	0.464	S.D. dependent var	2.552	
S.E. of regression	1.867	Akaike info criterion	4.376	
Sum squared resid	31.40	Schwarz criterion	4.659	
Log likelihood	-26.82	F-statistic	3.428	
Durbin-Watson stat	1.939	Prob(F-statistic)	0.052	

(A5) regresyonu tahmin sonuçlarına göre fiziki sermaye ve beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Bu sonuçlara göre ülkelerin büyüme patikasında kat ettikleri yolda, ülkelerin kurumsal kalitesini temsil eden kurumsal kalite indeksinde meydana gelen %1'lik artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde 0.0637 puanlık artışa yol açarken, sosyal sermaye düzeyindeki %1'lik bir artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde 0.0499 puanlık artışa yol açmaktadır. Kurumsal kalitenin toplam etkisini hesaplırsak $IQ + Trust = 0.1136$ olacaktır. Bu artış çalışmada yapılan analizler içerisinde en yüksek skordur. Dolayısıyla gelir seviyesinde meydana gelen azalma ile birlikte kurumsal kalite ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme açısından önemi artmaktadır.

(A4) regresyon tahmin sonuçlarında ulaştığımız sonuçlar (A5) regresyonunda daha da belirginleşmektedir. Bu sonuçlara göre fiziki sermayesi yetersiz olan ülkelerde ekonomik büyüme sürecinde kurumsal kalitenin ve sosyal sermayenin önemi artmaktadır. Bu durumda ekonomik nedenlerle büyüme için gerekli fiziki sermayeye ve beşeri sermayeye sahip olamayan ülkeler kurumsal kalite düzeyini yükselterek ve sosyal sermayelerini kullanarak ekonomik olarak büyümeye çalışmaktadır.

5.4. Sağlamlık Analizi

Ekonomik büyümeyi konu eden çalışmalar Robert Barro'nun 1991 yılındaki çalışmasından sonra ekonomik büyüme, ülkeler arası yatay kesit analizi ile birçok açıklayıcı değişken tarafından açıklanmaya çalışılmıştır.

$$g = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \mathbf{L} + b_nx_n + e$$

g terimi ekonomik büyüme vektörünü temsil ederken $x_1, \mathbf{L}, x_n$ bağımsız değişkenleri ekonomik büyümeyi açıklayan değişkenler olarak tanımlanmaktadır. Barro'nun (1991) çalışmasını takiben bu alanda yapılan her çalışma yeni bir açıklayıcı değişken anlamına gelmektedir. Bu durum her ne kadar büyümeyi etkileyen unsurlar hakkında bilgi verse de artan açıklayıcı değişken sayısı kurulan modellerin ve kullanılan değişkenlerin güvenilirliğini azaltmıştır. Örneğin doğru olarak görülen bir modelde kullanılan X_1 değişkeninin, modele eklenen X_2 ve X_3 değişkeni anlamlılık düzeyi artarken, eklenen X_4 ile anlamlılığı ortadan kalkabilmektedir. Bu durumda hangi bağımsız değişkenlerin hangi modellerde yer alması gerektiği sorusu gündeme gelmektedir (Martin, 1997, s.178). Bu durum modellerin ve modelde kullanılan değişkenlerin sağlamlığının ve anlamlılığının ölçülmesini sağlayacak yöntemlerin ve analizlerin bulunması zorunluluğunu doğurmuştur.

Büyüme modellerinin ve bu modelde kullanılan değişkenlerin sağlamlığını ve anlamlılığını ölçen ilk yöntemlerden biri Ross Levine ve David Renelt'in 1992 yılında yapmış olduğu analizdir. Levine ve Renelt, 1985 yılında Edward Leamer tarafından kullanılan "Uç Sınırlar" (Extreme Bounds) testini ekonomik büyüme literatürüne eklemiş ve Extreme Bounds Analysis (EBA) gerçekleştirilmiştir.

EBA testi serilerin regresyon tahmini ile başlar

$$g = a_j + b_{yj}y + b_{zj}z + b_{xj}x_j + e$$

Modelde bağımlı değişkenin dışında iki ayrı bağımsız değişken havuzu olduğu düşünülebilir. Yukarıdaki modelde “y” değişkeni her zaman büyüme modellerinde yer alan değişkenlerden oluşan havuzu temsil etmektedir. Levine ve Renelt (1992 s.944) bu değişkenleri başlangıç gelir düzeyi, yatırım oranı, ortaokul ve lise okullaşma oranı ile nüfus artış oranları olarak belirlemişlerdir. “z” değişkeni büyüme ile arasındaki ilişkisini ortaya koymaya çalıştığımız değişkenimizdir. “x” değişkeni ise ikinci bağımsız değişken havuzumuzdur. Bu havuzdaki değişkenler modele dahil edilerek “z” değişkenimizin modeldeki anlamlık düzeyi test edilir. Her modelde “j” için b_{zj} katsayısı ve s_{zj} standart sapması tahmin edilir. Testin ikinci aşamasında alt sınır (Lower Extreme Bound) ve üst sınır (Upper Extreme Bound) belirlenir. Alt sınır belirlenirken $b_{zj} - 2s_{zj}$, üst sınır belirlenirken $b_{zj} + 2s_{zj}$ formülasyonu kullanılır. Test sonunda alt ve üst sınır değerlerinin işaretlerinin aynı olması gerekmektedir. Alt ve üst sınır değerlerinin işaretlerinin birbirinden farklı olması “z” bağımsız değişkeninin anlamsız olduğunu ifade eder.

Levine ve Reneltin yapmış olduğu bu analiz bir çok ekonomist tarafından çok sert bir analiz olarak değerlendirilmiştir. Özellikle x_j havuzunda yer alan değişkenlerin sayısının artmasıyla bizim ekonomik büyüme arasında ilişki aradığımız değişkenin sağlamlığı tehlikeye düşmektedir. Bu konu ile ilgili olarak Sala-i Martin 1997 yılında yazmış olduğu makalede birinci havuza yer alan 6 değişkenin ikinci havuzda yer alan 61 değişkenle regrese edilmesi sonucunda 3.4 milyar regresyonun oluşacağını ve bunun analizinin yaklaşık 4 yıl alacağını ifade etmektedir (Martin,1997, s.178). Sala-i Martin (1997) ayrıca EBA testinde yapılan tüm regresyonlarda beklenen katsayı işaretlerinin aynı olmasının çok zor olduğunu, testinin yumuşatılması gerektiğini vurgulamıştır. Martin bunun yerine tahmin edilen katsayıların toplam dağılımına bakılmasının daha doğru olacağını ifade etmiştir. Martin tahmin edilen katsayının fonksiyon yoğunluğunun 0’ın sağındaki kırılımı ile ilgilenir. Martin’e göre kritik kırılma düzeyi % 95’dir.

Florax ve diğerleri (2002) EBA’nın yumuşatılması hususunda testin dört boyutta gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu boyutlar katsayıların işareti, büyüklüğü, önemlilik düzeyi ve regresyonun toplu sonuçlarıdır. Florax ve diğerlerinin (2002) belirlediği bu boyutlar Mc Closky (1985), Mc Closky ve Ziliak (1996)

çalışmaları refere edilerek Renelt ve Sala-i Martinin yapmış olduğu çalışmalardan esinlenerek oluşturulmuştur (Beugelsdijk ve diğerleri, 2004, s.122). Çalışmamızda da kullandığımız modeli ve değişkenlerin sağlamlığını dört boyutta test eden türev EBA testleri ve açıklamaları aşağıdaki gibidir ;

- i) Güçlü işaret testi (Strong sign test)
- ii) Zayıf işaret testi (Weak sign test)
- iii) Güçlü uç sınırlar testi (Strong extreme bounds test)
- iv) Zayıf uç sınırlar testi (Weak extreme bounds test)
- v) Ağırlıklandırılmış uç sınırlar testi (Weighted extreme bounds test)
- vi) Weighted CDF(Cumulative density function test) kümülatif yoğunluk fonksiyonu testi.

Güçlü (strong sign test) işaret testinde, yapılan regresyon tahmin sonuçlarında ilgilendiğimiz bağımsız değişkenimize ait katsayıların %100'ünün işaretlerinin aynı olması değişkenimizin güçlü işaret testini geçtiğini ifade etmektedir. Katsayılarımızın %95'ini aynı işaretli ise bu durumda değişkenimiz zayıf işaret testini geçecektir.

Güçlü uç sınırlar testi Leamer ve Leonard (1983) tarafından literatüre kazandırılmıştır. Bu teste göre bağımsız değişkenimize ait tahmin edilen katsayılarımızın % 100'ünün aynı işarete sahip ve aynı zamanda anlamlı olması gerekmektedir. Eğer değişkenlerimizin katsayılarının %95'i anlamlı ve işaretlerinin %95'i aynı ise, bu durumda değişkenin zayıf uç sınırlar testinde başarılı olduğunu söyleyebiliriz (Beugelsdijk ve diğerleri, 2004, s.125).

Weight extreme bounds test. Bu test weak extreme bound testinin ağırlıklandırılmış şeklidir. Ağırlıklandırma ile tahmin edilen katsayıların %95'i aynı işaretli ve anlamlı ise testten başarılı olunmuştur.

Kümülatif yoğunluk fonksiyonu değerleri testinde ise sıfırın sağında yer alan değerlerin toplu yoğunluğuna bakılır. Değişkenin %5 anlamlılık düzeyinde test sonuçları 0.05'den küçük ya da 0.95'den büyük olması testten geçtiğini ifade eder. (Beugelsdijk ve diğerleri, 2004, s.125)

Yukarıda bahsedilen sağlamlık testleri ile test edeceğimiz modelimiz ve bağımsız değişkenlerimiz için, çalışmamızda kurumsal kalite ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin en belirgin bulunduğu Alt –Orta gelir grubuna dahil olan ülkelerin verileri kullanılacaktır. Bu kapsamda oluşturulan model çerçevesinde kullandığımız

sosyal sermaye ve kurumlara ilişkin bağımsız değişkenlerin test edilmesi amacıyla ülkelerin KBDGSYİH’ında meydana gelen yüzdesel artışlar bağımlı değişken olarak kabul edilip başlangıç gelir seviyesi, sabit fiziki sermaye yatırımları, beşeri sermayeyi temsilen ortaokul ve lise okullaşma oranı “y” değişkenleri olarak, ülkelerin sosyal sermaye ve kurumsal kalite düzeyi “z” değişkenleri olarak gerçekleştirilen bütün regresyonlarda yer almıştır. Modelde yardımcı açıklayıcı “x” değişken olarak 18 ayrı bağımsız değişken kullanılmıştır. Bunlar Heritage ve Fraser kuruluşlarından elde edilen ülkelerin, iş hayatı özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, mali serbestlik, hükümet harcamaları, parasal serbestlik yatırım serbestliği, finansal serbestlik, mülkiyet haklarının güvenilirliği, yolsuzluk düzeyi ve işgücü piyasaları düzenlemeleri, dünya bankası veri tabanından elde edilen Gini endeksi ile Harvard üniversitesinin hazırladığı Religion Adherence Data raporundan elde edilmiş, ülkelerdeki Katolik, Protestan, Ortodoks, müslüman ve hindu dinlerine inanan kişilerin nüfus içerisindeki yüzdeleridir. Sağlamlık testlerinde kullanılan “x” değişkenleri daha önce gerçekleştirilen analizlerinde kullanılan değişkenler arasından seçilmiştir (Boulila ve diğerleri, 2010; Beugelsdijk ve diğerleri, 2004; Martin, 1997; Levine Renelt, 1992).

Modelde kullanılan diğer 18 yardımcı açıklayıcı değişken ile 262144 regresyon gerçekleştirilmiştir ve tahmin sonuçları yukarıdaki bahsedilen 6 test yöntemleri ile test edilmiştir. Test sonuçları tablo 11’ de toplu olarak verilmiştir.

Tablo 11

Büyüme Regresyonlarının Sağlamlık Testi Sonuçları

Variable	Numb.of Models	Mean	St.Dev	Conf.int.left	Conf.int.right	Sign (+)	Sign (-)	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Const.	262144	2.32	2.14	2.14	2.51	0.14	0.86	0	0	0	0	1	0.685
Lninitial	262144	-0.573	0.288	-0.598	-0.548	0.97	0.0296	0	1	0	0	1	0.182
PC	262144	0.229	0.0206	0.227	0.23	0	1	1	1	1	1	1	1
HC	262144	0.0376	0.0079	0.0369	0.0383	0.000114	1	0	1	0	0	1	0.939
TRUST	262144	0.0262	0.00566	0.0257	0.0267	0	1	1	1	0	0	1	0.956
IQ	262144	0.0507	0.0104	0.0498	0.0516	0	1	1	1	0	0	1	0.973
Overh	131072	-0.081	0.265	-0.108	-0.0537	0.754	0.246	0	0	0	0	1	0.381
Bush	131072	0.102	0.042	0.0974	0.106	0	1	1	1	0	0	1	0.911
Tradeh	131072	0.00398	0.0301	0.000888	0.00708	0.424	0.576	0	0	0	0	0	0.538
Fish	131072	0.00103	0.0354	-0.00261	0.00468	0.533	0.467	0	0	0	0	0	0.501
Govh	131072	0.0171	0.0301	0.014	0.0202	0.166	0.834	0	0	0	0	1	0.672
Monh	131072	-0.0168	0.0312	-0.02	-0.0136	0.827	0.173	0	0	0	0	1	0.339
Invh	131072	-0.0221	0.0322	-0.0254	-0.0188	0.839	0.161	0	0	0	0	1	0.307
Finh	131072	0.011	0.0404	0.00679	0.0151	0.44	0.56	0	0	0	0	1	0.591
Proph	131072	-0.0487	0.0309	-0.0519	-0.0456	0.993	0.00723	0	1	0	0	1	0.145
Corh	131072	0.0215	0.0373	0.0177	0.0254	0.241	0.759	0	0	0	0	1	0.634
Laborh	131072	-0.0342	0.0132	-0.0355	-0.0328	0.999	0.000931	0	1	0	0	1	0.133
Gini	131072	-0.0442	0.0516	-0.0495	-0.0388	0.738	0.262	0	0	0	0	1	0.219
Cath.	131072	-1.42	0.868	-1.51	-1.33	0.979	0.0212	0	1	0	0	1	0.146
Prot.	131072	-13.9	1.65	-14.1	-13.7	1	0	1	1	0	1	1	0.00127
Jews	131072	-23.8	37.7	-27.7	-19.9	0.704	0.296	0	0	0	0	1	0.405
Muslim	131072	-0.955	0.834	-1.04	-0.869	0.897	0.103	0	0	0	0	1	0.22
Hindu	131072	1.58	1.04	1.48	1.69	0.058	0.942	0	0	0	0	1	0.723
Buddis	131072	-0.224	0.838	-0.31	-0.138	0.6	0.4	0	0	0	0	0	0.466

T1 Güçlü işaret testi (Strong sign test) (Katsayıların hepsinin işaretler aynı) (Testi geçme durumu Evet=1, Hayır=0)

T2 Zayıf işaret testi (Weak sign test) (95% işaretler aynı) (Testi geçme durumu Evet=1, Hayır=0)

T3 Güçlü uç sınırlar testi (Strong extreme bounds test (katsayıların hepsi anlamlı ve aynı işaretli) (Testi geçme durumu Evet=1, Hayır=0)

T4 Zayıf uç sınırlar analizi (Weak extreme bounds test (katsayıların 95% anlamlı ve aynı işaretli) (Testi geçme durumu Evet=1, Hayır=0)

T5 Ağırlıklandırılmış uç sınırlar testi (Weighted extreme bounds test (Katsayıların 95%'i anlamlı ve aynı işaretli) (Testi geçme durumu Evet=1, Hayır=0)

T6 Kümülatif yoğunluk fonksiyonu testi (Weighted CDF)

Gerçekleştirilen sağlamlık ve anlamlılık testi sonuçlarına göre kurumsal kaliteyi ve sosyal sermayeyi temsilen kullanılan indekslerimiz ilk planda T1, T2 ve T5 testlerini başarı ile geçmiştir. Kurumsal kalite ve sosyal sermaye değişkenlerimiz %5 anlamlılık düzeyinde kümülatif yoğunluk testini geçerek toplamda 4 testten başarı olmuştur. Bu test sonuçlarına göre sosyal sermaye ve kurumsal kalite bağımsız değişkenlerinin de içinde yer aldığı regresyon tahmin sonuçları ve açıklayıcı değişkenlerimizin anlamlı ve sağlam olduğu söylenebilir.

BÖLÜM VI

SONUÇ

Ülkelerin sanayi devriminden bu yana büyüme sürecindeki göstermiş oldukları performansı ve kat ettikleri yolları sadece mevcut üretim faktörleri birikimi ile açıklamak, mümkün değildir. Ekonomik büyümeyi fiziki sermaye, işgücü ve teknoloji ile ilişkilendiren modellerin, büyüme farklılıklarını açıklama gücünün sınırlı olması ekonomistleri ve politikacıları başka açıklayıcı değişkenler bulmaya yöneltmiştir. Yaşanan süreçte ekonomik faaliyetleri gerçekleştiren bireylerin özellikleri ile birlikte faaliyetlerin gerçekleştirildiği ortamların özellikleri de ekonomik analizlere dahil edilmeye başlanmış ve bu süreç kurumsal iktisadın doğuşuna sebebiyet vermiştir.

Yapılan çalışmalarda kurumlar ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşimin işlem maliyetleri ve dönüşüm maliyetleri aracılığıyla gerçekleştiği görülmektedir. İşlem maliyetlerinde ve dönüşüm maliyetlerinde değişime sebebiyet veren mülkiyet hakları, yatırım arzusu, finans kaynaklarına ulaşım kolaylığı ve borçlanmanın maliyeti büyüme üzerine doğrudan etki eden unsurlardır. Kurumların varlığı, kalitesinin yüksek olması ve etkin olarak çalışması, piyasa da fiyat mekanizmasının kullanım bedeli olarak tanımlanabilecek işlem maliyetlerini düşürürken, işlem maliyetlerinin düşmesi ise ekonomik anlamda verimliliği artırmakta ve dönüşüm maliyetlerinde düşüşü sağlamaktadır.

Kurumsal olarak yapılan düzenlemelerle yatırımları teşvik eden unsurların sağlanması yatırım düzeylerini yükseltmektedir. Kurumsal açıdan bakıldığında bireyleri yatırıma teşvik eden unsurlar kar güdüsü ve edinilen kazancın korunabilmesidir. İşlem maliyetlerinin yükselmesi kar realizasyonunu geciktirmekte ve kar marjını azaltmaktadır. Ayrıca kurumsal yapının sağlam olmadığı ortamlarda mülkiyet hakları da zayıflamaktadır. Mülkiyet haklarının zayıf olduğu ekonomilerde bireyler mülki haklarını koruyabilmeleri için daha teferruatlı sözleşmeler hazırlamakta ve bu sözleşmelerin hazırlanması için daha fazla süre harcamaktadır. Bu durum işlem maliyetlerinde artış meydana getirirken ikincil olarak da başka kuruluşların üzerine ekstra iş yükü getirmektedir. Sözleşmelerden doğan anlaşmazlıklar ancak yargı kurumları sayesinde çözülebilmektedir.

Ülkede nitelikli bir kurumsal yapının olmaması, dönüşüm maliyetlerinde de artışa sebebiyet vermektedir. Mülkiyet haklarının kurumsal yapı tarafından korunamadığı ortamlarda görülen yolsuzluk ve rüşvet olayları, üretim sürecinde etkinlikten uzaklaşmaya neden olmaktadır. Söz konusu etkinlikten uzaklaşma hem rüşveti alan kamu kesimi hem de üretimi gerçekleştiren üretici kesimi için geçerlidir. Rüşvet alan kamu kesimi yapılacak yatırımların kalitesini düşürecektir. Gerçekleşen yatırımların altyapı yatırımı olması durumunda uzun dönemde yapılacak kamu harcamaları daha da artmakta ve iktisadi büyümeye engel teşkil etmektedir. Bu durum verimli alanlara yapılması gerekli harcamaların verimsiz alanlara kayması anlamına gelmektedir.

Kurumsal kalitenin işlem ve dönüşüm maliyetleri kanalıyla ekonomik büyüme ile etkileşimini sağlayan bir diğer unsur finansal kaynaklara ulaşım kolaylığıdır. Kurumsal kalitenin düşük olması sebebiyle etkin bir finans sektörünün teşekkül etmesi için gerekli ortamın sağlanamaması, finans piyasasında aksaklıkların oluşmasına sebebiyet vermektedir. Oluşan bu aksaklıklar ülke içinde faaliyet gösteren finans kuruluşların etkin bir şekilde çalışmasını önlemekte ve ülke dışında faaliyet gösteren finans kuruluşlarının da piyasaya girmesini engellemektedir. Bu durumda yabancı yatırımlar düşerken borçlanmanın maliyeti de artmaktadır.

Ülkeler arasında görülen ekonomik performans farklılıklarını açıklayan bir diğer unsur ülkelerin sosyal sermaye düzeyleridir. Güven düzeyi ve güvene dayalı olarak kurulan iletişim ağları olarak tanımlanan sosyal sermayenin ekonomik analizlere dahil edilmesi yapılan analizlerin açıklayıcılık gücünü artırmıştır. Bireylerin güven dahilinde iletişim içerisinde olmaları iki önemli sonucu doğurmaktadır. Bunlardan birincisi bireylerin birbirlerine duydukları güven, aralarında yapılacak anlaşmaların ayrıntısını ve süresini bu sayede işlem maliyetlerini düşürmektedir. İkinci olarak sosyal sermaye, bireyler arasında kurulan ilişkilerde karşılaşılan sorunların çözümünde ve bilginin yayılımında aktif rol oynamaktadır.

Sosyal sermaye unsuru, ekonomik faaliyetlerin devamlılığı sağlayan mülkiyet haklarının sağlanması için de son derece önemlidir. Güven düzeyinin düşük olduğu toplumlarda bu görevi gerçekleştirme işi devlete düşer. Devlet yapacağı düzenlemeler, koyduğu yasalarla ve kullandığı organlarla bu görevi gerçekleştirir. Sosyal sermaye düzeyinin düşük, farklı çıkarların hüküm sürdüğü bir toplumda kontrol mekanizması için ayrıca bir oluşum gerekmekte bu işlem ekstra maliyet işgücü ve zaman gerektirmektedir. Sosyal sermayenin artmasıyla birlikte toplumlarda yolsuzluklar ve

bürokratik işlemler azalmakta, demokratikleşme, insan haklarında iyileşme ve politik istikrar sağlanmakta, kurumsal kalite yükselmekte bu sayede ekonomik işlemler daha düşük işlem maliyetleri ile gerçekleşmekte ve bir anlamda kaynakların üretkenliği artmaktadır.

Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki bir diğer etkileşim beşeri sermaye kanalıyla gerçekleşmektedir. Artan sosyal sermaye düzeyi bilginin yayılımı vasıtasıyla beşeri sermaye düzeyini artırmakta, beşeri sermayenin artması da kaynakların etkin kullanılmasına katkı sağlayıp üretim maliyetlerinin düşmesine sebebiyet vermektedir. Ayrıca sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda yüksek okullaşma oranlarını görülmekte ve bu okullarda yetişen öğrenciler daha donanımlı olurken beraber oluşturdukları sinerji sorunların çözümünde etkin olmaktadır.

Kurumsal kalite ile sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisini araştıran çalışmanın uygulama kısmında kurumsal kalite / sosyal sermaye ile ekonomik büyüme ilişkisi yardımcı açıklayıcı değişkenler yardımıyla test edilmiştir. Oluşturulan büyüme modeli çerçevesinde, başlangıç gelir düzeyi (KBDGSYİH), fiziki sermaye, beşeri sermaye, sosyal sermaye ve kurumsal kalite göstergeleri kullanılarak ülkeler arası yatay kesit analizi yapılmıştır.

Çalışmada kurumların ve sosyal sermayenin etkisinin birlikte değerlendirileceğinden, her iki değişkene ait verilere ancak 1995 yılından sonra ulaşılabilmesi, çalışma aralığımızı 1995-2008 yılları arası olarak belirlememize sebebiyet vermiştir. 2009 yılı verilerinin analize dahil edilmemesinin sebebi söz konusu yılda gerçekleşen global ekonomik krizdir. Çalışmanın uygulama bölümünde kullanılan ülkeler, mevcut veri tabanlarının sağladığı imkanlar doğrultusunda belirlenmiş ve değişik gelir gruplarına ait 69 ülke çalışmaya dahil edilmiştir.

Uygulama bölümünde ilk olarak, 69 ülke verileri ile yapılan analizde sosyal sermaye kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çeşitli gelir gruplarına dahil olan 69 ülke için gerçekleştirilen analizde, başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye beşeri sermaye ile birlikte kurumsal kalite indeksi ve sosyal sermaye düzeyleri analize dahil edilmiş ve ülkelerin kurumsal kalitesi ve sosyal sermayesi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

İkinci aşamada ülkeler dünya bankasının gelir sınıflandırma kriterlerine göre üst, üst-orta, alt-orta gelire sahip ülkeler olarak sınıflandırılmıştır. Bu aşamada önce yüksek gelir grubundaki 26 ülke analiz edilmiştir. Regresyona başlangıç gelir düzeyi fiziki sermaye ve beşeri sermaye değişkenleri ile birlikte kurumsal kalite ve sosyal sermaye

değişkenleri eklenmiş tahmin sonuçlarına göre yüksek gelir gurubunda olan ülkelerin kurumsal kalitesi ve sosyal sermayeleri ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Yüksek gelir gurubuna sahip olan ülkelerin fiziki sermaye stoklarının yüksek olması sebebiyle fiziki sermaye büyümenin itici gücü konumundadır. Ayrıca üst gelir gurubundaki ülkelerin kurumsal gelişimini tamamlamış olması ve sürekli yüksek güven düzeyine sahip olması sebebiyle sosyal sermaye ve kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim gözlemlenememiş olabilir.

Orta düzey gelir grubuna ait 36 ülke için gerçekleştirilen analizde başlangıç gelir düzeyi, fiziki sermaye ve beşeri sermaye değişkenleri ile birlikte kurumsal kalite ve sosyal sermaye değişkenleri birlikte regrese edilmiş ve tahmin sonuçlarına göre ülkelerin kurumsal kalitesi ve sosyal sermayesi ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Üçüncü aşamada yapılması planlanan bir diğer analiz düşük gelir grubuna ait ülkelerin analizi olsa da, düşük gelir grubuna ait ülkelerin verilerinin yetersiz olması bu analizi mümkün kılmamıştır. Bu sebeple orta gelir düzeyine sahip ülkeler dünya bankası vasıtasıyla orta üst gelir ve orta alt gelire sahip olarak ikiye ayrılmış ve analiz her iki grup için ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir.

Orta alt ve orta üst gelir grubuna dahil olan ülkeler için yapılan regresyon tahmin sonuçlarına göre alt-orta gelir gurubuna dahil olan ülkelerin kurumsal kalite ve sosyal sermaye düzeyi ile ekonomik büyümeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü ilişki bulunurken üst-orta gelir gurubuna dahil olan ülkelerde kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü bir ilişki bulunurken sosyal sermaye ile ekonomik büyüme orasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Alt-orta gelir grubuna dahil 15 ülke için gerçekleştirilen regresyon tahmin sonuçlarına göre ülkenin kurumsal kalitesinde ve sosyal sermayesinde meydana gelen artış ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde artışa yol açarken, elde edilen etkileme katsayısı çalışmada yapılan analizler içerisinde en yüksek skordur. Dolayısıyla gelir seviyesinde meydana gelen azalma ile birlikte kurumsal kalite ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme açısından önemi artmaktadır. Bu sonuçlara göre ekonomik nedenlerle büyüme için gerekli fiziki sermayeye ve beşeri sermayeye sahip olamayan ülkeler kurumsal kalite düzeyini yükselterek ve sosyal sermayelerini kullanarak ekonomik büyümelerini gerçekleştirmeye çalıştıkları söylenebilir. Elde edilen analiz sonuçları hem teorik literatür hem de ampirik literatür ile örtüşmektedir.

Modelimizin tahmininde kullandığımız Barro'nun ülkeler arası yatay kesit analizini takiben ekonomik büyümeyi açıklamak için bu yöntemle yapılan çalışmaların sayısı hızla artmıştır. Bu alanda yapılan her çalışma yeni bir açıklayıcı değişken anlamına gelip büyümeyi etkileyen unsurlar hakkında bilgi verse de, artan açıklayıcı değişken sayısı kurulan modellerin ve kullanılan değişkenlerin anlamlılığını ve güvenilirliğini azaltmıştır. Bu sebeple modelimizin ve değişkenlerimizin sağlamlığını ve anlamlılığını test etmek amacıyla; *Güçlü işaret testi (Strong sign test)*, *Zayıf işaret testi (Weak sign test)*, *Güçlü uç sınırlar testi (Strong extreme bounds test)*, *Zayıf uç sınırlar testi (Weak extreme bounds test)*, *Ağırlıklandırılmış uç sınırlar testi (Weighted extreme bounds test)*, *Kümülatif yoğunluk fonksiyonu (Cumulative density function test)* testleri yapılmıştır.

Söz konusu test çalışmaları kapsamında modelde açıklayıcı değişken olarak kullanılan kurumsal kalite değişkeni ve sosyal sermaye indeksi değişkeni, diğer 18 yardımcı açıklayıcı değişken ile birlikte regrese edilmiş ve bu kapsamda yapılan 262144 regresyondan elde edilmiş, tahmin sonuçları yukarıdaki bahsedilen 6 test yöntemi ile test edilmiştir. Gerçekleştirilen sağlamlık ve anlamlılık testi sonuçlarına göre kurumsal kaliteyi ve sosyal sermayeyi temsilen kullanılan indekslerimiz ilk planda T1, T2 ve T5 testlerini başarı ile geçmiştir. Kurumsal kalite ve sosyal sermaye değişkenlerimiz %5 anlamlılık düzeyinde kümülatif yoğunluk testini geçerek toplamda 4 testten başarılı olmuştur. Bu test sonuçlarına göre sosyal sermaye ve kurumsal kalite bağımsız değişkenlerinin de içinde yer aldığı regresyon tahmin sonuçları ve açıklayıcı değişkenlerimizin anlamlı ve sağlam olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Abdiweli, M. A. (2001). Political Instability, Policy Uncertainty, and Economic Growth: An Emprical Investigation, *Atlantic Economic Journal*, Vol: 29, s.87–106.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comperative Development: An Empricial Investigation, *American Economic Review*, 91.
- Acemoğlu, D.& Johnson, S. & Robinson, J. & Thaicharoen, Y. (2003). Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth, *Journal of Monetary Economics* , 50, 49-123.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2004). Institution As the Fundamental Cause of Long-Run Growth, *NBER Working Paper*, 10481
- Adkins, Lee C., Ronald, S. M & Andreas S. (2002). Institutions, Freedom and Technical Efficiency, *Southern Economic Journal*, 69(1), 92- 108.
- Adler, P. S. & Kwon, S. (1999). *Social capital: The good, the bad, and the ugly* Modified version of a paper presented at the 1999 Academy of Management Meeting, Chicago, IL.
- Agassi, J. (1975). Institutional Individualism, *The British Journal of Sociology*, 26(2), 144-155.
- Ahlerup, P., Olsson, O.& Yanagizawa, D.(2009), Social capital vs Institutions in the growth process, *Europan Journal of Political Economy*, 25, 1-14
- Aisen, A. & Veiga, F.J. (2005). The political economy of the seigniorage NIPE WP http://www3.eeg.uminho.pt/economia/nipe/docs/2005/NIPE_WP_12_2005.PDF (Erişim Tarihi 4.4.2010)
- Akçomak, İ. S. (2008). *The impact of social capital on economic and social outcomes*. Published by Universitaire Pers Maastricht ISBN 978 90 5278 799 2
- Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N. & Swagel, P. (1992). Political instability and economic growth. *Working Paper*, W4173, National Bureau of Economic Research.
- Alesina, A. & Perotti, R. (1993). Income Distribution, Political Instability, and Investment, *Working Paper*, W4486, National Bureau of Economic Research.
- Alesina, A. & Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109, 465-90.

- Alesina, A. & Perotti, R. (1996). Income Distribution, Political Stability and Investment, *European Economic Review*, 40, 1203-1220.
- Aron, J. (2000). Growth and institutions: A review of the evidence. *The World Bank Research Observer*, 15(1), 99-135.
- Arrow, J. K. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1(4), 343-362.
- Arrow, J. K. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge, *The American Economic Review*, 84(2), 1-9.
- Arslan, Ü. (2007). *Kurumların iktisadi büyüme üzerine etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ata, Y. A. (2009). *Kurumsal iktisat çerçevesinde yolsuzluğun fırsat ve motivasyonları: ab ülkeleri üzerine bir inceleme*. Yayınlanmamış doktora tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Barlow, R. J. (1967). The economic effects of malaria eradication. *American Economic Review*, 57(2), 149-151.
- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-43.
- Barro, R. J. & Martin, S. X. (2003). *Economic growth*. MIT Press, second edition.
- Barro, R. J. (1998a). *Determinant of economic growth, a cross-country empirical study*. The MDT Press, Cambridge.
- Barro, R. J. (1998b). *Human capital and growth in cross-country regression*. Harvard university. (Erişim Tarihi : 11.4.2010)
<http://www.sff.cl/eventos/2002/enero-junio/barro7.5.B.pdf>
- Becker, G. (1974). A Theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1063-1093.
- Benhabib, J. & Spiegel, M. (1994). The role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34 (2), 143-173.
- Beugelsdijk, S. H., Groot, L. F. & van Schaik, T.V. (2004). Trust and economic growth: A robustness analysis. *Oxford Economic Papers*, 56(1), 118-34.
- Beugelsdijk, S. & Schaik, T. V. (2005). Social capital and growth in European regions: An empirical test. *European Journal of Political Economy* 21(2), 301-324.
- Bjornskov, C. & Svendsen, G.T. (2003). Measuring social capital: Is there a single underlying explanation? Aarhus school of business.
http://www.hha.dk/nat/wper/03-5_gts.pdf Erişim tarihi: (12.4.2011)

- Bjornskov, C. (2009). Social trust and the growth of schooling. *Economics of Education Review*, 28, 249–257.
- Boulila, G., Bourish, L. & Trabelsi, M. (2010). Social capital and economic growth: Empirical investigations on the transmission channels *International Economic Journal*, 22(3), 399-417
- Brehm, J. & Rahn, W. M. (1997). Individual-Level evidence for the causes and consequences of social capital. *American Journal of Political Science*, 41, 999-1023.
- Brehm, J. & Rahn, W. M. (1997). Social capital and the dynamics of trust in government. <http://www.polisci.ohio-state.edu/faculty/lkeele/MacroTrust3.pdf> (Erişim tarihi: 12.6.2011)
- Brunetti, A. & Kisunko, G. & Weder, B. (1998). Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector. *The World Bank Economic Review* 12(3), 353–384.
- Buchanan, J. M. & Tullock, J.M. (1962). *The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy ann arbor*. University of Michigan press.
- Buchanan, J. M. (1986). *Liberty, market and state: Political Economy in the 1980s*. Brighton, England: Wheatsheaf Books.
- Buğra, A. (2008). *Büyük dönüşüm-çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri*. (çev: Ayşe Buğra), (7. bs.), İletişim Yayınları.
- Butkiewicz, J. L. & Yanikkaya, H. (2004). *Institutional quality and economic Growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both. Working Paper*, University of Delaware, February 2004.
- Calderon, C., Chong, A. & Galindo, A. (2001). Structure and development of financial institutions and links with Trust: Cross-Country evidence inter-american development bank research department. *Working Paper*, no: 444.
- Cheung, S. C. H. (1969). Transaction costs, risk aversion and the choice of contractual arrangements. *Journal of Law and Economics*, 12(1), 23–42.
- Clague, C., Keefer P., Knack, S. & Olsen, M. (1995). *Contract intensive Money: Contract enforcement, property rights, and economic performance. economics department*. University of Maryland, College Park. Processed.
- Coase, R. H (1937). The Nature of The Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H, (1984). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-231.

- Coase, R. H. (1998). The New Institutional economics. *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Cohen, D. & Prusak, L, (2001). Kavrayamadığımız zenginlik, kuruluşların sosyal sermayesi. (Çev: Ahmet Kardam), MESS Yayınları, İstanbul.
- Cole, J. H. (2003). The contribution of economic freedom to world economic growth, 1980–99. *Cato Journal*. 23, 189–198.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *American Economic Review*, 21(4), 648-657.
- Dawson, J. (1998). Institutions, investment and growth: New cross-country and panel data evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), 603–619.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu iktisat*. Vadi Yayınları, Ankara.
- Demirtaş, D. (2006). Yeni kurumsal ekonomi üzerine bir inceleme. *Kurumsal İktisat*, Ankara: SPK Yayını.
- Diaz, H., Drumm, R., Ramirez, J. & Oidjarv, H. (2002). Social capital, economic development and food security in Peru's mountain region. *The International Social Work Journal*, 45, 481– 495
- Dolfsma, W. & Dannreuther, C. (2003). Subjects and boundaries: Contesting social capital-based policies. *Journal of Economic Issues*, 37, 405-413.
- Allan Drazen, 2000. Political contagion in currency crises. NBER Chapters, in: Currency Crises, (p. 47-70), National Bureau of Economic Research, Inc
- Durlauf, S. N. (2002). *On the empirics of social capital*, university of wisconsin. Mimeo: Department of Economics.
- Durlauf, S. N. & Fafchamps, M. (2004). Social capital. *NBER Working Paper*, 10485, National Bureau of Economic Research, Massachusetts: Cambridge,
- Durlauf, S. N & Johnson, P. & Temple, J. R. W., (2005). Growth econometrics. in (Aghion P. and Durlauf S. Eds), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier.
- Easterly, W., Ritzen, J. & Woolcock, M. (2006). Social cohesion, institutions and Growth. *Economics & Politics*, 2(18), 103-120.
- Elster, J. (1986). *Rational choice*. Oxford: Blackwell Publisher.

- Erselcan, F. (2009). Disiplinlerarası ortak bir çalışma alanı olarak sosyal sermaye. *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 35(2), 248-256.
- Ferguson, A. (1988), Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft. Frankfurt: Suhrkamp.
- Field, J. (2006). *Sosyal sermaye*. (Çev: B. Bilgen- B. Şen), İst. Bilgi Üniv. Yayınları, İstanbul
- Florax, R. J.G.M., Groot, H. L.F. de & Heijungs, R. (2002). *The Empirical Economic Growth*. Literature Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Francois, P. & Zabojsnik, J. (2003). Trust, social capital and economic development, center. *Discussion Paper*, 116, 1-42.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (2000). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması*. (Çev: A. Buğdaycı), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları,
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7-20.
- Gastil, R. (1989). *Freedom in the World: Political rights and civil liberties 1988–1989*. Westport, Conn.: Greenwood.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the path to the modern economy*. Cambridge University Press.
- Grigorian, D. A & Martinez A. (2000). Industrial growth and the quality of institutions: What do (transition) economies have to gain from the rule of law?. *Policy Research Working Paper*, 2475, 1-19.
- Grootaert, C. & Van B. (2002). *Understanding and measuring social capital*. New York.: Cambridge University Pres, West Nyack.
- Grootaert, C. & Narayan D. (2000). Local institutions, poverty and household welfare in bolivia. Local Level Institutions, *Working Paper*, No. 9, Social Development Department, World Bank, Washington, DC.
- Grossman, J. S. & Hart, D. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, 51(1), 7-45.
- Guiso, L., Paola, S. & Luigi, Z. (2004). The role of social capital in financial development. *NBER Working Paper*, 7563 (February).
- Gupta, D. K. (1990). *The economics of political Violence: The effect of political instability on economic growth*. New York and London: Greenwood Press, Praeger.

- Gwartney, J. D., Holcombe, R. G. & Lawson, R. A. (2006). Institutions and the impact of investment on growth. *Kyklos*, 59(2), 255-273.
- Hall, P.A. & Taylor, R.C. (1996). Political science and the three new institutionalism, *MPIG Discussion Paper*, 96/6, ISSN 0944-2073, June, Köln, Germany.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130–138.
- Helliwell, J. F. & Putnam, R.D. (1995). Economic growth and social capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295-307.
- Heritage Foundation, Washington, D.C.(1999).<http://www.heritage.org/about/advancedsearch.cfm>, (Erişim Tarihi: 10.08.2011)
- Hibbs, D. A. (1973). *Mass political violence: A cross-national causal analysis*. New York: John Wiley.
- Hira, A. & R. Hira (2000). The new institutioanalism: contradictory notions of change. *American Journal of Economics and Sociology*, 59(2), 264-284.
- Hitt, M. A, & Lee, H.U. & Emre, Y. (2002). The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and western firms. *Asia Pacific Journal of Management*, 19, 353.
- Hodgson, G.M. (1998). The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
- Hodgson, G.M. (2005). Institution by Walton H. Hamilton. *Journal of Institutional Economics*, 1(2), 233-244.
- Hodgson, G.M. (2006). What are institutions?, *Journal of Economic Issues* 2006 vol. 40 no.1, s. 1-21
- Hong, H., Jeffrey, D. K., & Jeremy, C. S. (2001). Social interaction and stock market participation.
- Ihsam, J. & Kahkönen, S. (1999). What determines the effectiveness of community-based water projects? evidence from central java, indonesia on demand responsiveness, service rules, and social capital, social capital initiative worl bank. *Working Paper*, No. 14 September.
<http://www.worldbank.org/socialdevelopment> (Erişim Tarihi : 10.08.2011)
- Israel, G. & Beaulieu, L. (1995). *Influence of social capital on public high school dropouts: re-examining the rural-urban context*. Paper presented at the Annual Meeting of the Rural Sociological Society, Washington, D.C.
- Jain, A. (2001). Corruption: A review. *Journal of Economic Surveys*, 15, 71-121.

- Jerven, M. (2006). Social capital as a determinant of economic growth in africa. *The Ratio Institute in its series Ratio Working Papers with number*, 108, http://www.ratio.se/pdf/wp/mj_africa.pdf (Erişim Tarihi: 15.10.2011)
- Johnson, S., McMillan, J. & Woodruff, C. (2002). Property rights and finance. *Working Paper*, 8852 National Bureau Of Economic Research <http://www.nber.org/papers/w8852> (Erişim tarihi: 11 Ekim 2011)
- Johnson, P., Durlauf, S. N & Temple, J. R. W. (2005). *Growth econometrics*. in Aghion P. and Durlauf S. eds Handbook of Economic Growth, Elsevier:
- Jones, B. D, (1999). Bounded rationality. *Annual Review of Political Science*. 2, 297–32.
- Josten, S. D. (2004). Social capital, inequality and economic growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160(4). 663–80.
- Karagöl, M. & Masca, M.(2005). Sosyal sermaye üzerine bir inceleme. *Ekonomik ve Sosyal Arařtırmalar Dergisi*, 1, 37-52
- Karagöl, M., & Dündar S. (2006). Sosyal sermaye ve belirleyicileri üzerine ampirik bir çalışma. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 61-78.
- Kazgan, G. (2002). *İktisadi düşünce veya politik iktisadın evrimi*. (10. Bs), İstanbul Remzi Kitabevi.
- Keizer, P. (2007). The concept of institutioan in economics and sociology, a methodological exposition. *Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series*, 07-25, November.
- Knack, S. & Keefer P. (1995). Institutions and economic performance: Cross country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7(3), 207–227.
- Knack, S. & Keefer P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics* 112, 1251–1288.
- Knack, S. (2002). Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence. Chapter 11 in *The Role Of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*. (C. Grootaert and T. V. Bastelaer, eds.) Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Knowles, S. (2005). The future of social capital in development economics research. *A Paper Prepared for the WIDER Jubilee Conference, The Future of Development Economics*, University of Otago, Helsinki, 17-18 June.

- Krishna, A. (1999). Creating and harnessing social capital. in *Social Capital: A multifaceted perspective*, (s.71-93), edited by Ismail Serageldin. Washington, DC: World Bank.
- Krishna, A & Norman U. (1999). *Mapping and measuring social capital: a conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing watersheds in rajasthan*. India. Social Capital Initiative WP Series #13. Washington, D.C. World Bank.
- La Porta, R. & Florencio, L. & Andrei S, & Robert, W. (1997). Legal determinants of external finance. *Journal of Finance, American Finance Association*, 52(3), 1131-1150.
- La Porta, R., Florencio, L., Andrei S, & Robert, W. (1996). Trust in large organization. *The American Economic Review*, 87, 2, 333-338.
- Leamer, E. E. & H. Leonard (1983). Reporting the fragility of regression estimates. *Review of Economic and Statistics*, 65(2), 306–317.
- Levine, R. & D. Renelt (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions, *American Economic Review*, 82 (4), 942–963
- Lehtonen, M. (2004). The environmental-social interface of sustainable development: capabilities, social capital, institutions. *Ecological Economics*, 49, 199-214.
- Lucas, E. R. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Mankiw, N. G., Romer D. & Weil N.D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Mankiw, G. (1995). Growth of nations. *Brooking Papers On Economic Activity*, 1, 275-326.
- Martin, S. X. (1997). I just ran two million regressions. *American Economic Review*, 87(2), 178–183.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Mc Closkey, D.N. (1985). The loss function has been mislaid: the rhetoric of significance tests. *American Economic Review*, 75, 201–205.
- Mc Closkey, D.N. & Ziliak, S.T. (1996). The standard error of regressions. *Journal of Economic Literature*, 34, 97–114.

- McMahon, W. (1999). *Education and development: Measuring the social benefits*. Oxford University Press, Oxford.
- Medema, S. G. (1996). Coase, costs and coordination. *Journal of Economic Issues*, XXX(2), 571-578.
- Moe, T.M. (1984). The new economics of organization American. *Journal of Political Science*, 28(4), 739-777
- Mohan, G. & Mohan, J. (2002). Placing social capital. *Progress in Human Geography* 26, 191-210.
- Morrissey, M. & Mc Ginn, P. (2001). *Evaluating community based and voluntary activity in northern ireland: interim report*. Community Evaluation Northern Ireland, Belfast
- Narayan, D. & Cassidy, M. F. (2001). A dimensional to measuring social capital: Development and validation of a social capital inventory. *Current Sociology*, 49-2, 59-69.
- Narayan, D. & Pritchett L. (1999). Social capital: Evidence and implications. in *Social Capital: A multifaceted perspective*. (Ed. I. Serageldin. (s. 269-296), Washington, DC: World Bank.
- Narayan, D. (1999). Bonds and bridges. Social capital and poverty. *The World Bank policy research working paper*, no. 2167, Washington, DC.
- Narayan, D. (2002). Bonds and bridges: social capital and poverty. In (edited by S. Ramaswamy). *Social Capital and Economic Development: Well-being in Developing Countries*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nelson, R. & Phelps, E. (1966). Investment in humans, technological diffusion and economic growth. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 51 (2), 69-75.
- Norris, P. (2001). Making democracies work: Social capital and civic engagement in 47 societies. J. F. Kennedy School of Government Harvard University Faculty Research, *Working Paper Series*, RWP01-036
- North, D. C. & Thomas P. (1970). An economic theory of the growth of the western World. *The economic history review*, 23(1), 5.
- North, D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. New York: Norton.
- North, D. C., (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.

- North, D. C. (1993). The new institutional economics and development.
<http://www.deu.edu.tr/userweb/sedef.akgungor/Current%20topics%20in%20Turkish%20Economy/north.pdf> (Erişim tarihi: 15.10.2010)
- North, D. C. (1997). The process of economic change, world institute for development economics. *Research Paper*, No. 128.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
- North D. C. (2010). *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*.(çev: G. ağalı Güven), (2. bs), Sabancı Üniversitesi.
- OECD, (2001). The Well-being of nations: The role of human and social capital. Paris: OECD.
- Olson, M. (1996). Distinguished lecture on economics in government: Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor. *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3-24.
- Olsson, O. (1999), A microeconomic analysis of institutions. *Working paper*, no:25 Goteborg University.
- zveren, E. (2007), *Kurumsal iktisat*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Paldam, M. & Gert T. S. (2000). An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke. *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.
- Parada, J. J. (2002), Original institutional economics and new institutional economics: Revisiting the bridges (or the divide), *REI*, 8, 43-61.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *The American Journal of Sociology*, 105(1), 88-127.
- Pejovich, S. (1998). *Economic analysis of institutions and systems, international studies in economics and econometrics*. Kluwer Academic Publishers.
- Picciotto, R. (1998). Gender and social capital. Presentation at the Gender and Development Workshop, World Bank, April
[http://books.google.com.tr/books?id=yHH1YgJla6wC&pg=PA115&lpg=PA115&dq=Picciotto,+R.+\(1998\).+Gender+and+social+capital.+Presentation+at+the+Gender+and+Development+Workshop,+World+Bank,+April&source=bl&ots=i5gHNjgufB&sig=XmyJbHug_Efsc7nxbgUEMugxoUk&hl=tr&sa=X&ei=IOEBUPfYDuqF4gTV4KScCA&ved=0CEkQ6AEwAA#v=onepage&q=Picciotto%2C%20R.%20\(1998\).%20Gender%20and%20social%20capital.%20Presentation%20at%20the%20Gender%20and%20Development%2](http://books.google.com.tr/books?id=yHH1YgJla6wC&pg=PA115&lpg=PA115&dq=Picciotto,+R.+(1998).+Gender+and+social+capital.+Presentation+at+the+Gender+and+Development+Workshop,+World+Bank,+April&source=bl&ots=i5gHNjgufB&sig=XmyJbHug_Efsc7nxbgUEMugxoUk&hl=tr&sa=X&ei=IOEBUPfYDuqF4gTV4KScCA&ved=0CEkQ6AEwAA#v=onepage&q=Picciotto%2C%20R.%20(1998).%20Gender%20and%20social%20capital.%20Presentation%20at%20the%20Gender%20and%20Development%2)

0Workshop%2C%20World%20Bank%2C%20April&f=false (Erişim Tarihi: 21.05.2011)

- Polanyi, K. (1944). *The great transformation*. Boston: MA: Beacon Press.
- Portes, A. & P. Landolt (2000). Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development. *Journal of Latin American Studies*, 32(2), 529-547.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy Work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 64-78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of american community*. New York: Simon and Schuster.
- Redondo, V. (2002). Building up social capital in a changing World. *Working Papers*. Serie AD, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. (Ivie).
- Richter, R. (2005). The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects. *European Business Organization Law Review*, 6, 161-200.
- Rodrik, D. (1999). Where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), 385-412.
- Rodrik, D. (2000). Institution for high- quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31.
- Roe, M. J. & Siegel, J. I. (2009). Political instability: Its effects on financial development, its roots in the severity of economic inequality. <http://ssrn.com/abstract=963214> (Erişim tarihi: 21.05.2011)
- Romer, (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037
- Romer, P. (1989). What determines the rate of growth of technological change?, *PPR Working Paper, The World Bank*, No: 279, Washington: DC.
- Rose, R. (1999). Modern, pre-modern and anti-modern social capital in Russia, studies in public policy. *Working Paper*, No. 324, Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow
- Rostow, W. W. (1966). *İktisadi gelişmenin merhaleleri: komünist olmayan bir manifesto*. Türkiye Ticaret Odaları Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Matbaası, Ankara.

- Rutherford, M. (1983). Commons's institutional economics. *Journal of Economic Issues*, XVII (3), 721-744.
- Rutherford, M. (1994). *Institutions in economics the old and the new institutionalism*. Cambridge University Press.
- Savaş, V. (2000). *İktisadın tarihi*. (4. bs), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Sen, A. (2000). *Development as a freedom*. U.S.A.: Anchor Book.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organisation. *The American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Simon, H. A. (1996). *The sciences of the artificial*. Cambridge, MA: MIT Press. 3rd ed.
- Smith, A. (1997 [1776]). *Ulusların zenginliği*. (çev. A. Yunus ve M. Bakırcı), İstanbul: Alan yayıncılık,
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.
- Stiglitz, J. (1998). Distinguished lecture on economics in government: The private uses of public interests: Incentives and institutions. *Journal of Economic Perspectives* 12,3–22.
- Stone, W. (2001). Measuring Social Capital:Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life. *Research Paper, No. 24*, Australian Institute of Family Studies, Melbourne, s. 46
- Sturm, J. E. & De Haan, J. (2001). How robust is the relationship between economic freedom and economic growth really? *Applied Economics*, 33, 839–8844.
- Sugden, R. (1989). Spontaneous order. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 85-97.
- Summer, W. G. (1907). *Folkways: A study of the sociological importance of manners*. Boston: Customs, Mores, and Morals.
- Svensson, J. (1998). Investment property and political instability: Theory and evidence. *European Economic Review*, 42, 1317-1341.
- Şenkal, A. (2005). Sivil toplum ve sosyal sermaye: Sosyal politikaya dayalı alternatif kalkınma modeli arayışları. *İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi Mecmuası*, 55, 1.
- Tanzi, V. & Davoodi, H. (1997), Corruption, public investment and growth. *IMF Working Paper*, 97(139), 1-27.
- Teachman, J. D., Paasch, K. & Carver, K., (1997). Social Capital and Generation of Human Capital, *Social Forces*, 75 (4), 1343-1359.

- Temple, J. & Jonson, P.A. (1998). Social capability and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 983-998.
- Toboso, F. (2001), Institutional individualism and institutional chance: The search for a middle way mode explanation. *Cambridge Journal of Economics*, 25(6), 765-783.
- Tocqueville, A. (1838). *Democracy in America*. London: Saunders and Otley.
- Tool, M. R. (1991). Contributions to an institutional theory of price determination. in (Eds. G. M. Hodgson And E. S. Crepanti . Aldershot: Edward Elgar), *Rethinking economics: Markets, technology and economic evolution*, s. 19–39.
- Tornell, A. (1997). Economic growth and decline with endogenous rights. *Journal of Economic Growth*, 2(3), 219-50.
- Tuomela, R. (1995). *The importance of us: A philosophical study of basic social notions*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal sermaye, iktisadi performans ve kalkınma: Bir yazın taraması. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (12), 14-60.
- Wallis, A. & Crocker J. P. & Bill, S. (1998). Social capital and community building. part 1. *National Civic Review*, 87, 253-72.
- Wei, S. J. (2000). How taxing is corruption on international investors?. *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Welsch, H. (2003). *Corruption, growth and the environment: Across-country analysis*. German Institute for Economic Research Discussion Paper.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48(3), 443–466
- Williamson, O. E., (1985). *The institution of capitalism*. New York: Free Press.
- Wolozin, H. (2002). The individual in economic analysis: Toward a psychology of economic behavior. *Journal of Socio-Economics*, 31(1), 45-47.
- Woodhouse, A. (2006). Social capital and economic development in regional australia: A case study. *Journal of Rural Studies*, 22(1), 83–94.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2), 151–208.
- Woolcock, M. & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.

- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *ISUMA*, 2(1), 11-17.
- Wu, B. & Pretty, J. (2004). Social connectedness in marginal rural China: The case of farmers innovation circles in Zhidan, north Shaanxi. *Agriculture and Human*, 2, 81-92.
- Wuthnow, R. (2002). Religious involvement and status-bridging social capital, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 41(4), 669–684.
- Uphoff, N. (1999). Understanding social capital: Learning from the analysis and experience of participation. (Ed. I. Serageldin), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, (s. 215-253), Washington, DC: World Bank.
- Uphoff, N, & Wijayaratna C. M. (2000). Demonstrated benefits from social capital: The productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development*, 28(1), 875-1890.
- Uslaner, E. M. (2001). Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States. (Ed. E. M. Uslaner), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, (s. 104 – 117), London: Routledge.
- Veblen, T. (1898). Why is Economics Not an Evolutionary Science. *The Quarterly Journal of Economics*. 12, 373-397.
- Voight, S. & Engerer H. (1999). Institutions and transition - possible policy implications of the new institutional economics. SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=294384 (Erişim Tarihi : 04.01.2010)
- Yapraklı, S. (2008). Kurumsal yapının ekonomik büyümeğe etkisi: üst orta gelir düzeyindeki ülkeler üzerine bir uygulama. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 12(2), 301-317.
- Zablotsky, E. E. (1996). Political stability and economic growth, A two way relation. *CEMA Working Papers*, 109, Universidad del CEMA.
- Zak, P.J. & S. Knack. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111, 295–321

EKLER

EK 1: AMPİRİK UYGULAMAYA DAHİL EDİLEN ÜLKELERİN LİSTESİ

TÜM ÜLKELER		ÜST	ORTA	ORTA ALT	ORTA ÜST
Albania	Macedonia, FYR	Australia	Albania	Armenia	Albania
Argentina	Malaysia	Canada	Argentina	China	Argentina
Armenia	Mali	Croatia	Armenia	Egypt, Arab Rep.	Azerbaijan
Australia	Moldova	Czech Republic	Azerbaijan	El Salvador	Belarus
Azerbaijan	Morocco	Estonia	Belarus	Georgia	Bosnia and Herzegovina
Bangladesh	Netherlands	Finland	Bosnia and Herzegovina	India	Brazil
Belarus	New Zealand	France	Brazil	Indonesia	Bulgaria
Bosnia and Herzegovina	Nigeria	Germany	Bulgaria	Jordan	Chile
Brazil	Norway	Hungary	Chile	Moldova	Colombia
Bulgaria	Peru	Italy	China	Morocco	Dominican Republic
Burkina Faso	Philippines	Japan	Colombia	Nigeria	Lithuania
Canada	Poland	Korea, Rep.	Dominican Republic	Philippines	Macedonia, FYR
Chile	Portugal	Latvia	Egypt, Arab Rep.	Thailand	Malaysia
China	Romania	Netherlands	El Salvador	Ukraine	Peru
Colombia	Russian Federation	New Zealand	Georgia	Vietnam	Romania
Croatia	Serbia	Norway	India		Russian Federation
Czech Republic	Slovak Republic	Poland	Indonesia		Serbia
Dominican Republic	Slovenia	Portugal	Jordan		South Africa
Egypt, Arab Rep.	South Africa	Slovak Republic	Lithuania		Turkey
El Salvador	Spain	Slovenia	Macedonia, FYR		Uruguay
Estonia	Sweden	Spain	Malaysia		Venezuela, RB
Ethiopia	Switzerland	Sweden	Moldova		
Finland	Tanzania	Switzerland	Morocco		
France	Thailand	Trinidad and Tobago	Nigeria		
Georgia	Trinidad and Tobago	United Kingdom	Peru		
Germany	Turkey	United States	Philippines		
Ghana	Ukraine		Romania		
Hungary	United Kingdom		Russian Federation		
India	United States		Serbia		
Indonesia	Uruguay		South Africa		
Italy	Venezuela, RB		Thailand		
Japan	Vietnam		Turkey		
Jordan	Zambia		Ukraine		
Korea, Rep.			Uruguay		
Latvia			Venezuela, RB		
Lithuania			Vietnam		

EK 2: AMPİRİK UYGULAMADA KULLANILAN VERİLERİN AÇIKLAMASI VE ELDE EDİLİŞİ

Kişi Başına Düşen GSYİH'nın Artışı :

Yıllık kişi başına düşen GSYİH yüzdesel artışları dünya bankası resmi sitesi veri tabanından alınmıştır. Yıllık KBDGSYİH artışları hesaplanırken ülkenin kendi para birimi baz alınmıştır. GSYİH yurt içinde yerleşik olan üreticilerin, ülke sınırları içerisinde belli bir zaman içinde, ürettiği tüm nihai mal ve hizmetlerin tüketici fiyatlarıyla parasal değeridir. Çalışmada kullanılan KBDGSYİH değerleri yıllık olarak alınan GSYİH'nın yıl ortasındaki ülke nüfusuna bölünmesiyle bulunmuştur. Çalışmada KBDGSYİH değişimleri bir önceki yıla göre yüzdesel olarak hesaplanmıştır

Başlangıç Gelir Düzeyi:

Çalışma 1995 ile 2009 yılları arsını kapsamaktadır. Bu sebeple başlangıç yılı olan 1995'e ait KBDGSYİH değerleri başlangıç KBDGSYİH değeri olarak alınmıştır. Veriler dünya bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Fiziki Sermaye Stoku :

Toplam sabit sermaye teşekkülü ortalama yıllık yüzdesel artış verileri Dünya bankası veri tabanından elde edilmiştir. Dünya bankası veri tabanında önceki adı toplam yurt içi sabit sermaye yatırımları olan değişken fiziki sermaye stokunu temsilen modele dahil edilmiştir. Toplam sabit sermaye teşekkülü üretim tesisi, makine ,teçhizat alımları, yol inşaatları, demiryolları, okullar, işyerleri, hastaneler, özel konutlar, ticari ve sanayi amaçla inşa edilen binalar, alt yapı hizmetlerinin vb.. hepsini kapsar Toplam sabit sermaye teşekkülü hesaplanırken ülkenin para birimi baz alınmıştır. Daha sonra 2000 yılına ait sabit U.S. doları baz alınarak dönüştürülmüştür.

Orta Okul ve Lise Kayıt Oranları :

Beşeri sermayenin ölçümü ile ilgili olarak bir çok indikatör kullanılmaktadır. Bunlardan bazıları doğumda yaşam beklentisi, okur yazarlık, ilk orta ve lise okullaşma

oranları, ilkokul ortaokul ve lise de geçen yıl sayısı, okullaşma oranları (temel eğitim, orta eğitim, yüksek öğrenim), bilim adamı sayıları, mühendis ve teknisyen sayıları iş eğitimidir (Lucas, 1988,3; Romer, 1989,4). Çalışmada beşeri sermaye düzeyi olarak ortaokul ve lise kayıt oranı alınmıştır. Toplam nüfus içerisinde ortaokul ve liseye kayıt yaptıran insan sayısı yüzdesel olarak alınmıştır. 1995-2008 yılları arasına ait olan veriler Baro- Lee ve Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Sosyal Sermaye Endeksi :

Sosyal sermaye değişkenini temsilen birçok çalışmada ülkelerin güven düzeyleri kullanılmıştır (La Porta ve diğerleri (1996); Knack ve Keefer (1997); Knack (1999); Whitely (2000); Paxton,(1999); Norris (2001).

İlki 1981 yılında Michigan üniversitesi tarafından gerçekleştirilen dünya değerler anketi ile ülkelerin güven düzeyleri ölçülmektedir. 1991, 1995-96, 1998, 2008 olmak üzere toplam 5 dalga halinde dünya değerler anketi çalışması yapılmıştır. Ülke güven düzeyi ölçümü için temel alınan anket sorusu

Genel olarak insanlar güvenilir mi yoksa insanlarla ilişkilerinizde dikkat etme ihtiyacı duyarmısınız? sorusudur.

Soruya verilecek muhtemel cevaplar

- İnsanların çoğu güvenilirdir.
- İnsanlarla ilişkilerinizde çok dikkatli olmalısınız.

Anketi cevaplayanlar arasında az bir kesim cevap şıklarının ikisini kabul etmiş yada ikisini de reddetmiştir.

Ülke bireyleri arasındaki güven düzeyi hesaplanırken aşağıdaki indeks kullanılmıştır.

$GÜVEN\ ENDEKSİ = 100 + (\% \text{ İnsanların çoğu güvenilir}) - (\% \text{ çok dikkatli olmazsınız})$
Oluşturulan indeks sonrasında değerleri 100'ün üzerinde olan ülkelerde bireylerin çoğu insanlara güvenmektedir

Kurumsal Kalite Endeksi :

Kurumsal kalite düzeyini temsilen Gwartney ve Lawson'un oluşturduğu (2003) Economic Freedom of the World (EFW) indeksi kullanılmıştır.

Bu indeks ülkelerin kurumsal kalitelerini beş ayrı ana başlık altında ölçmektedir. Bunlar , (1) hükümetin büyüklüğü, (2) mülkiyet haklarının yasal yapısı ve güvenliği, (3) parasal hususlar (4) uluslar arası ticaret özgürlüğü, (5) sermaye, işgücü ve iş hayatı düzenlemeleri. Her bölüme ait kalite ölçüsü alt başlıklarının aritmetik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Dünya bankası ve IMF den elde edilen verilerle her bölüme ait 1- ile 10 arasında bir değer bulunmaktadır. Toplam kurumsal kalite ölçümü ise beş bölümün aritmetik ortalaması alınarak yapılmaktadır. Veriler dönüştürülerek 100 tam değer üzerinden ülkelerin kurumsal kalitelerine göre sıralamaları yapılmaktadır.

EFW indeksinin yapılan çalışmalar açısından iki avantajı vardır bunlardan ilki özel bir kuruluş tarafından yapılması sebebiyle verilerin kamulaştırılma risklerinin olmamasıdır. Bu sebeple EFW kurumsal kalite ve ekonomik büyüme konulu çalışmalarda sık sık kullanılan bir indeks olmuştur, Dawson (1998), Sturm ve De Haan (2001), Adkins, Moomaw, ve Savvides, (2002), Cole (2003), Gwartney, Holcombe, ve Lawson (2006) Çalışmalarından kurumsal kalite olarak EFW indeksini kullanmışlardır.

EFW indeksinin ikinci avantajı ise kurumsal kaliteyi anket yada ikincil ölçüm araçları yerine, politikaların ve kurumların etkinliğini, vergiler gibi direk olarak ölçen ölçüm araçları kullanılmasıdır (Gwartney, Holcombe, ve Lawson 2006,257).

EFW verileri için genel olarak 1 ile 10 arası bir skala kullanılmıştır. 1 ile 10 arasında bir değer ifade etmeyen bileşenler aşağıdaki formül ile dönüştürülmüştür. Bileşenin hesaplanması , $(V_{max} - V_i) / (V_{max} - V_{min})$ ve 10 ile çarpılması ile bulunur.

V_{max} , Maksimum değer

V_{min} , Minimum değer

V_i , i dönemine ait değer

EFW endeksinin oluşum şeması aşağıdaki tabloda toplu olarak gösterilmiştir.

EFW İNDEKSİNİN ALANLARI VE BİLEŞENLERİ

ALAN1 , Hükümetin büyüklüğü, Harcamalar vergiler ve girişimler

- A Genel hükümet tüketim harcamaları
- B Transfer ve teşvik harcamalarının GSYİH içerisindeki yüzdesi
- C Hükümet girişimleri ve yatırımları
- D Vergi oranları

ALAN 2, Yasal yapılar ve mülkiyet haklarının güvenliği

- A Yargı bağımsızlığı
- B Tarafsız mahkemeler
- C Mülkiyet haklarının korunması
- D Hukukun üstünlüğüne ve politik sürece askeri müdahale
- E Yasal sistemin bütünlüğü
- F Sözleşmelerin güvenilirliği
- G Mülkiyetlerin alım satımında dair yasal düzenlemeler

ALAN3, Parasal Hususlar

- A Parasal Büyüme
- B Enflasyonun standart sapması
- C Yakın zamandaki enflasyon değerleri
- D Kendisine ait döviz hesaplarının özgürlüğü

ALAN4 , Uluslar arası ticaret özgürlüğü

- A Uluslar arası ticarete vergi
 - i. Uluslar arası ticari vergi gelirleri
 - ii Gümrük tarifesi oranı
 - iii Gümrük tarifelerinin standart sapması
- B Düzenleyici ticari kısıtlamalar
 - i Gümrük dışı ticari Kısıtlamalar
 - ii İhracat ve ithalat maliyetlerine uyum
- C Beklenen Ticari sektörün boyutu
- D Kara para döviz kurları
- E Uluslar arası sermaye piyasası kontrolü
 - i Yabancı yatırım kısıtlamaları
 - ii Sermaye Kontrolü

ALAN 5, Kredi İşgücü ve İş düzenlemeleri

- A Kredi piyasası düzenlemeleri
 - i. Banka sahipliği
 - ii Yabancı banka rekabeti
 - iii Özel sektör Kredileri
 - iv Faiz oranları kontrolü/ negatif faiz oranları
- B İşgücü piyasası düzenlemeleri
 - i Asgari ücret
 - ii İşe alma ve işten çıkarma düzenlemeleri
 - iii Merkezi toplu pazarlıklar
 - iv Zorunlu işe alma maliyetleri
 - v Zorunlu işten çıkarma maliyetleri
 - vi Zorunlu askerlik
- C İş düzenlemeleri
 - i Fiyat düzenlemeleri
 - ii Yönetim gereksinimleri
 - iii Bürokrasi maliyetleri
 - iv İşe Başlama (DB)
 - v Ekstra ödemeler /Rüşvet)
 - vi Lisans Kısıtlamaları
 - vii Vergiye uymamanın maliyetleri

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Cemil Serhat AKIN
Doğum Yeri –Yılı : Antakya 10.08.1975
E- mail : sakin44@hotmail.com

EĞİTİM DURUMU

Yüksek Lisans :Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat
Anabilim Dalı (2007)
Lisans : Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F , İktisat Bölümü (2001)
Lise : Antakya Lisesi (1991)
Ortaokul : Antakya Lisesi (1988)
Yabancı Dil : İngilizce, Almanca