

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

**SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK
KALKINMA**

BURCU ÖZCAN
2502070101

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. MİTHAT ZEKİ DİNÇER

İSTANBUL 2011

T.C
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüz İKTİSAT Anabilim Dalında 2502070101 numaralı BURCU ÖZCAN'IN hazırladığı "SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA" konulu YÜKSEK LİSANS / DOKTORA TEZİ ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 35.Maddesi uyarınca 26/05/2011 PERŞEMBE günü saat 10:00'de yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin^{Kabul}.....'ne* OYBİRLİĞİ /OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ(*)	İMZA
PROF.DR.MİTHAT ZEKİ DİNÇER	Kabul	M. Dinçer
PROF.DR.MUSTAFA ERKAL	Kabul	M. Erkal
PROF.DR.AHMET GÖKÇEN	Kabul	A. Gökçen
PROF.DR.AHMET YÖRÜK	Kabul	A. Yörük
PROF.DR.VEYSEL BOZKURT	Kabul	V. Bozkurt

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA

BURCU ÖZCAN

ÖZ

Sosyal sermaye kavramının İktisat disiplinindeki yeri tartışmalıdır. Kavramın sermaye yapısı, diğer sermaye türlerinin taşıdığı somut karakteristikten yoksun olduğu için Ortodoks iktisatçıların büyük çoğunluğu tarafından kabullenilmemektedir. Sosyal sermaye ilişkiler, güven ve karşılıklılık normu gibi soyut unsurları vurgulamaktadır. Özellikleri, sağlık ve eğitimsel yetenekler şeklinde soyut niteliğe sahip kavramları barındıran insan sermayesine benzemektedir.

Fakat 1990'lı yıllardaki gelişmelerle birlikte, sosyal sermayenin farklı disiplinlerdeki birçok düşünür tarafından yeni bir sermaye türü olarak kabullenilmeye başlandığı ifade edilebilir. Bu süreç içerisinde Putnam, Leonardi ve Nanetti tarafından 1993 yılında yazılan “Making Democracy Work” adlı eser bir dönüm noktası olarak görülmektedir.

Sosyal sermaye, artık birçok çalışmada farklı perspektiflerden tartışılmaktadır. Fakat kavramın bu çalışmalardaki tanımları, ölçüleri ve türleri ise birbirinden farklıdır. Çünkü sosyal sermaye, bu üç özelliği açısından çok boyutlu bir niteliğe sahiptir. Yazarlar, kendi tanımlarına ve ölçütlerine sahip olmakla beraber, aralarında fikir birliğinden yoksundur. Fakat mevcut literatür incelendiği zaman kavramla ilgili çoğu tanımda norm, güven ve sosyal ağ boyutlarının kullanıldığı ve kabul edildiği görülmektedir.

Bu çalışmada, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki 46 ülke düzeyinde ele alınmaktadır. Çünkü genellikle yüksek sosyal ve kurumsal güven düzeyinin, yoğun cemiyet üyeliğinin ve güçlü sosyal normların bir ülkenin ekonomik kalkınması için faydalı olduğu kabul edilmektedir. Bu ilişki birçok yazara ait görüşten yola çıkılarak hem teorik, hem de ampirik kısımda tartışılmaktadır.

Çalışmanın uygulama kısmında öncelikle, sosyal güven ve ekonomik kalkınma ilişkisi panel veri modeli ile incelenmektedir. Burada sosyal güven, sosyal sermayenin ana göstergesi şeklinde kabul edilmektedir. İkinci metot olarak da sosyal sermayenin diğer unsurlarının kullanıldığı kesit veri analizi uygulanmaktadır. Bu iki metot sonucu elde edilen bulgular, sadece bazı hipotezlerin doğrulandığını

göstermekle beraber sosyal güven, tüm regresyonlardaki en anlamlı değişkeni temsil etmektedir. Bu nedenle sosyal güvenin, sosyal sermayenin en önemli ve en iyi göstergesi olduğu söylenebilir.

SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

ABSTRACT

Social capital is a debatable concept in the discipline of economics. Its capital structure is not accepted by many mainstream economists since it has no tangible nature like other capital types. It stresses abstract elements such as relationships, trust and reciprocity norms. Its features are similar to that of human capital, since human capital includes health and educational attainment, and these are intangible, too.

However, together with developments since the 1990s, it can be asserted that social capital has been started to be accepted by many new scholars from different disciplines as one of the new capital types. In this period, “Making Democracy Work”, which was written by Putnam, Leonardi and Nanetti in 1993, is a milestone.

Social capital is discussed in many studies from different disciplines. But, its definitions, measures and types are not the same in these studies because of its multidimensional nature. There is no consensus of opinion among scholars about these three items since many scholars have their own definitions and measures on it. However, when the literature is reviewed, it can be seen that trust, norms and social network dimensions are mostly accepted and used as elements in the concept’s definition.

The relationship between economic development and social capital is discussed at cross-country level in this study. Because generally, high social capital level in the forms of social and institutional trust, bridging social capital and social norms, is held to be beneficial for the economic development of a country. This relationship is taken in hand both in theoretical and in applied part for 46 countries by surveying many writers’ perspectives about this issue.

In the applied part of this study, firstly, the relationship between social trust and economic development is analyzed by panel data models since social trust is accepted as the main indicator of social capital. The second method is a cross-section analysis in which other social capital indicators are used. The findings from these two methods show that some of the hypotheses are verified. But, as in other studies, social trust seems the most significant variable in all of the regressions. Thus, it can

be asserted that social trust is the most important dimension and best indicator of social capital.

ÖNSÖZ

Sosyal sermaye, yeni bir sermaye türü olarak 1990'lı yıllar ile birlikte ülkelerin ekonomik kalkınmışlık farklılıklarını açıklamada ele alınmaya başlanmıştır. Her ne kadar İktisat disiplinindeki yeri halâ bir tartışma konusu olsa da kavramın gittikçe artan bir şekilde gerek teorik, gerek ampirik araştırmalara konu edildiği söylenebilir. Fakat kavram tanımı, türleri ve ölçüm şekilleri konusunda belirsizlikler içermektedir. Yazarlar, araştırma amaçlarına uygun bir şekilde çeşitli göstergeler kullanarak sosyal sermayenin farklı boyutlarına odaklanmaktadır.

Güven, norm, sosyal ağlar ise hemen hemen tüm yazarların sosyal sermaye tanımlarında sıkça rastlanan öğelerdir. Kavram disiplinler arası bir niteliğe sahiptir. Fakat bu çalışmada amaçlanan, iktisadi bir bakış açısı ile sosyal sermayenin ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerindeki önemini ortaya çıkarmaktır. Bu anlamda genellikle belirtilen yüksek sosyal sermaye düzeyinin, yüksek ekonomik kalkınma düzeyine eşlik ettiğidir. Bireyler arasındaki yüksek güven düzeyinin, artan sosyal ağların, güçlü sosyal normların genellikle ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip oldukları ileri sürülmektedir. Öte yandan bireylerin aileleriyle, arkadaşlarıyla ve tanıdıklarıyla olan ilişkileri yoğunlaştıkça da bu durumun ekonomik etkinsizliğe yol açacağı ve kalkınma üzerinde olumsuz etkide bulunacağı belirtilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, 46 Avrupa ülkesi için sosyal sermayenin çeşitli unsurları ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye dair öne sürülen çeşitli hipotezlerin doğrulanıp doğrulanmadıklarını tespit etmektir. Bu nedenle iki ayrı yöntem kullanılmaktadır. İlk olarak panel veri modeli kullanılarak sosyal güven ve ekonomik kalkınma arasında pozitif bir ilişki olduğu hipotezi test edilmektedir. Daha sonra kesit veri analizi ile sosyal sermayenin diğer unsurları için öne sürülen hipotezler ayrı ayrı sınanmaktadır. Sonuç olarak hipotezlerin bir kısmının doğrulandığı, bir kısmının ise doğrulanmadığı görülmekte ve elde edilen sonuçlar çeşitli gerekçeler ile açıklanmaktadır. Sonuç olarak, sosyal sermayeyi temsilen kullanılan değişkenler arasından ekonomik kalkınma üzerinde en anlamlı ve güçlü etkiye sahip olanın sosyal güven olduğu saptanmaktadır.

Çalışmayı hazırlarken, öncelikle sağlamış olduğu burs ile bu konuda literatürde çok önemli çalışmalara sahip olan Doç. Dr. Christian Bjørnskov'un yanına

Danimarka'ya gitmeme imkân sağlayan Yükseköğretim Kurulu'na, çalışmamı yurt içinde sürdürmemi verdiği yurtiçi doktora bursu ile destekleyen Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu'na, çalışmamın gerek teorik, gerekse ampirik kısmında yardımcı olan Aarhus School of Business'ın Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Doç. Dr. Christian Bjørnskov'a, İstanbul Üniversitesi Ekonometri Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Yrd. Doç. Dr. Ferda Yerdelen Tatoğlu'na, Danışmanım Sayın Prof. Dr. Mithat Zeki Dinçer başta olmak üzere yardımlarını benden esirgemeyen tüm hocalarıma sonsuz teşekkürlerimi bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ(ABSTRACT).....	iii
ÖNSÖZ	vii
İÇİNDEKİLER.....	ix
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
GİRİŞ.....	1

1.SOSYAL SERMAYENİN TANIMI, TÜRLERİ ve GÖSTERGELERİ.....	6
1.1.KAVRAM OLARAK SOSYAL SERMAYE.....	6
1.1.1.Robert Putnam ve Yatay Ağlar Şeklinde Sosyal Sermaye.....	11
1.1.2.Pierre Bourdieu ve Sınıf Mücadelesinin Bir Aracı Olarak Sosyal Sermaye.....	14
1.1.3.Coleman ve Rasyonel Tercih Teorisindeki Öge Olarak Sosyal Sermaye.....	15
1.1.4.Fukuyama ve Güven.....	18
1.1.5.Yeni Kurumsal İktisat/ Kurumsal Sosyal Sermaye ve Douglas North.....	21
1.1.6.Dünya Bankası ve OECD Açısından Sosyal Sermaye Kavramı	24
1.1.7.Sosyal Sermaye İle Benzer Niteliğe Sahip Kavramlar.....	27
1.2.SOSYAL SERMAYENİN TÜRLERİ.....	29
1.2.1.Topluluk İçi (Bonding), Topluluk Dışı (Bridging) ve Birleştirici (Linking) Sosyal Sermaye.....	29
1.2.2.Sivil ve Kamusal Sosyal Sermaye.....	32
1.2.3.Yapısal ve Bilişsel Sosyal Sermaye.....	35
1.3.SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜM ZORLUĞU VE GÖSTERGELERİ.....	36
1.3.1.Sosyal Sermayenin Ölçüm Zorluğu.....	36
1.3.2.Literatürde Kullanılan Mevcut Göstergeler	39
1.3.2.1.Güven.....	41
1.3.2.2.Sosyal Ağlar ve Zayıf/Güçlü Bağ Ayrımı.....	47
1.3.2.2.1.Sosyal Ağlar.....	47
1.3.2.2.2.Zayıf/Güçlü Bağ Ayrımı ve Mark Granovetter	53
1.3.2.3. Sosyal Normlar.....	55
2. EKONOMİK KALKINMANIN TANIMI VE BELİRLEYENLERİ.....	57
2.1.KALKINMA İKTİSADI VE AMACI.....	57
2.2.“EKONOMİK KALKINMA” ve “EKONOMİK BÜYÜME” KAVRAMLARI.....	58
2.3.KALKINMANIN ÇEŞİTLİ GÖSTERGELERİ	61
2.3.1.Kişi Başı Gelir Düzeyi ve Büyüme Oranı.....	61

2.3.2.Fiziksel Yaşam Kalite İndeksi.....	62
2.3.3.İnsani (Beşeri) Kalkınma İndeksi.....	63
2.4.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN GENEL KARAKTERİSTİKLERİ.....	65
2.5.EKONOMİK KALKINMANIN TEMEL BELİRLEYENLERİ.....	66
2.5.1.Sermaye Birikimi, Tasarrufun ve Yatırımın Önemi.....	66
2.5.2.Ekonomik Yapı, Kentleşme ve İşsizlik.....	72
2.5.3.Uluslararası Ticaret.....	76
2.5.4.Kamunun Ekonomideki Payı /Serbest Piyasa Mekanizması.....	80
2.5.5.Beşeri (İnsan) Sermaye ve Teknoloji.....	82
2.5.6.Gelir Dağılımı Eşitsizlikleri.....	86
2.5.7.Nüfus Artış Oranı, Doğal Kaynaklar ve Sürdürülebilir Kalkınma.....	87
2.6.KALKINMANIN SOSYAL AYAĞI.....	90
2.6.1.Temel İhtiyaçlar ve İnsani Yetenekler Yaklaşımı.....	93
2.6.2.Yoksulluk, Mikro Kredi ve Sosyal Sermaye İlişkisi.....	97
2.6.2.1.Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi	97
2.6.2.2.Yoksulluğun Azaltılmasında Önemli Bir Araç: Mikro Kredi.....	99
3.SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA.....	104
3.1.SOSYAL SERMAYENİN SERMAYE NİTELİĞİ VE DİĞER SERMAYE TÜRLERİ İLE İLİŞKİSİ.....	104
3.1.1. Sosyal Sermayenin Sermaye Niteliği.....	104
3.1.2. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle İlişkisi.....	107
3.2.İKTİSAT DİSİPLİNİ İÇERİSİNDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ.....	112
3.3.SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ.....	114
3.3.1.Michael Woolcock ve Ekonomik Kalkınma.....	118
3.3.2.Robert Putnam ve Sosyal Sermaye: Kuzey İtalya Örneği.....	124
3.3.3.Dünya Bankasının Kalkınma Çalışmalarındaki Temel Öge Olarak Sosyal Sermaye.....	127
3.4.EKONOMİK KALKINMADA/BÜYÜMEDE GÜVENİN ROLÜ.....	128
3.4.1.Güvenin Önemi ve Büyüme Üzerindeki Doğrudan Aktarım Mekanizmaları.....	128
3.4.2.Güvenin Büyüme Üzerindeki Dolaylı Aktarım Mekanizmaları	133
3.4.2.1. Güven ve Azalan Bilgi, İşlem ve Gözetim Maliyetleri.....	134
3.4.2.2. Güven ve Kamu Mallarının Tedariki, Dışsallıklar ve Kolektif Eylem Probleminin Çözümü.....	136
3.5. LİTERATÜR TARAMASI	139
3.5.1.Makro Çalışmalar.....	141
3.5.2.Bölgesel (Meso) Çalışmalar.....	152
3.5.3.Mikro Çalışmalar.....	155

4.SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİNİN ANALİZİ: AVRUPA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA.....	158
4.1.ÇALIŞMANIN AMACI.....	158
4.2.EKONOMETRİK METODOLOJİ/ VERİ TÜRLERİ VE STATİK PANEL VERİ MODELLERİ.....	159
4.3.Çalışmada Kullanılan Verilerin Tanımlanması.....	166
4.3.1.Modelin Statik Panel İle Tahmininde Yer Alan Veriler.....	166
4.3.2.Modelin Kesit Veri Analizi İle Tahmininde Yer Alan Veriler.....	172
4.4.Çalışmada Kullanılan Modelin Belirlenmesi, Modelin Tahmini ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	175
4.4.1.Çalışmada Kullanılan Modelin Belirlenmesi.....	175
4.4.2.Modelin Statik Panel İle Tahmini ve Elde Edilen Sonuçların Değerlendirilmesi.....	176
4.4.2.1.Modelin RE İle Tahmini.....	176
4.4.2.2.Ana Model İçin Uygulanan Heteroskedasite ve Oto korelasyon Testleri	179
4.4.2.2.1.Heteroskedasitenin Levene, Brown ve Forsythe’in Testi İle Sınanması.....	179
4.4.2.2.2.Otokorelasyonun Bhargava, Franzini ve Narendranathan’ın “Değiştirilmiş Wald Testi” ve Baltagi-Wu’nun “Yerel En İyi Değişmez Testi” İle Sınanması.....	180
4.4.2.2.3.Otokorelasyonun ve Heteroskedasitenin “Rogers” Tahmincisi İle Düzeltilmesi.....	180
4.4.2.3.Sosyal Sermayenin Araç Değişkenler İle Tahmini.....	182
4.4.2.4.Modelin Gücünün Testi (Direnc Analizi/Robustness Analyses).....	186
4.4.2.4.1.Eğitimin ve Yasal Kalitenin Birer Kontrol Değişkeni Olarak Modele Eklenmesi İle Elde Edilen Tahmin Sonuçları.....	187
4.4.2.4.2.Kontrol Değişkenlerinin İlavesi İle Güvenin İstikrarının Analizi.....	189
4.4.2.4.3.Jackknife Analizi Sonuçları.....	191
4.4.2.5.Alt-Örnekleme Tahmini Sonuçları.....	192
4.4.3.Modelin Kesit Veri Analizi İle Tahmini Ve Elde Edilen Sonuçların Değerlendirilmesi.....	195
SONUÇ.....	202
KAYNAKÇA.....	207
EKLER.....	240
ÖZGEÇMİŞ.....	254

TABLÖLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ

Tablolar Listesi

Tablo 1:	Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye.....	26
Tablo 2:	Sosyal Sermayenin Göstergeleri.....	40
Tablo 3:	Sosyal Sermaye Kavramının Eleştirileri ve Eleştirilere Verilen Yanıtlar.....	106
Tablo 4:	Sosyal Sermayenin ve Diğer Sermaye Türlerinin Karşılaştırmalı Analizi	109
Tablo 5:	Sosyal Sermayenin Ekonomik Kalkınma İle İlişkili Dört Perspektifi.....	122
Tablo 6:	Değişkenlere Ait İstatistikî Bilgiler.....	176
Tablo 7:	Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi.....	177
Tablo 8:	Ana modelin RE Tahmin Sonucu.....	178
Tablo 9:	Ana Modelin Otokorelasyondan ve Heteroskedasiteden Arındırılmış Sonuçları.....	181
Tablo 10:	İlk Aşama Araç Değişken Tahmin Sonuçları.....	184
Tablo 11:	Güvenin Araç Değişken (IV) İle Tahmin Sonuçları.....	185
Tablo 12:	Eğitimin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu.....	187
Tablo 13:	Yasal Kalitenin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu.....	188
Tablo 14:	Değişkenlere Ait Uç Değerler.....	191
Tablo 15:	Jackknife Analizi Tahmin Sonucu.....	192
Tablo 16:	Gelişmiş Ülke Tahmin Sonuçları.....	193
Tablo 17:	Gelişmekte Olan Ülke Tahmin Sonuçları.....	194
Tablo 18:	Ana Modelin En Küçük Kareler İle Tahmini.....	196

Şekiller Listesi

Şekil 1:	Akademik Literatürde Sosyal Sermayeye Yönelik Yapılan Referanslardaki Üssel Artış (1985-2000).....	9
Şekil 2:	Birbiriyle Çakışan Güven Ağları.....	20
Şekil 3:	Sosyal Sermaye ve Ekonomi Arasındaki İlişki.....	31
Şekil 4:	İlişkiler Sistemi Şeklinde Sosyal Sermaye	34
Şekil 5:	Sosyal Sermayenin Boyutları	36
Şekil 6:	Ekonomik Kalkınmanın Faktörleri ve Sosyal Görünümleri.....	93
Şekil 7:	Mikro finans, Kalkınma ve Sosyal Sermaye İlişkisi.....	102
Şekil 8:	İnsan Refahı İle İlgili Temel Girdiler ve Girdilerin Arasındaki İlişkiler.....	110
Şekil 9:	Birbirini Kesen Bağlar, Yönetim ve Sosyo-Ekonomik Refah İlişkisi.....	117
Şekil 10:	Yukarıdan-Aşağıya (Top-Down) ve Aşağıdan Yukarıya (Bottom-Up) Kalkınma Türleri ve Sosyal Sermaye Biçimleri.....	119
Şekil 11:	Sosyal Sermaye ve Yoksulluktan Çıkış.....	123
Şekil 12:	Güven ve Büyüme Arasındaki Aktarım Kanalları.....	131
Şekil 13:	Sosyal Sermaye, Güven ve Üretim.....	132
Şekil 14:	Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Çıktıları.....	139

KISALTMALAR LİSTESİ

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

Bkz.: Bakınız

CONSCISE: Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe

ECLAC: Economic Commission for Latin America and the Caribbean

EKK: En Küçük Kareler

EVS: European Values Survey

FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations

FE: Fixed Effect

FD: First Difference

GLS: Generalized Least Squares

GMM: Generalized Methods of Moment

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

GSMH: Gayri Safi Milli Hâsıla

IMF: International Monetary Found

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

LSDV: Least Square Dummy Variable

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development

RE: Random Effect

t.y.: Tarih yok

TV: Televizyon

UNESCO: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

UNO: United Nation Organization

UNDP: United Nations Development Programme

SCI: Social Capital Initiatives

WVS: World Values Survey

vb.: ve benzeri

vd.: ve diğerleri

VIF: Variance Inflation Factor

yy.: yüzyıl

GİRİŞ

Ülkelerin ekonomik performanslarının belirleyenleri şeklinde toprak, emek ve sermayeden ibaret geleneksel üretim faktörlerinin önemini vurgulayan İktisat disiplininde sosyolojik öğelerin yeri çoğunlukla tartışmaya açık bir hâl sergilemiştir.

İktisadi rasyonalite varsayımı veya başka bir ifadeyle İktisadın akılcı birey imgesi “homo economicus” varsayımı duygular, ilişkiler, toplumsal normlar ve güven gibi nicelleştirilmeye oldukça zor konu edilen sosyal öğelerin uzunca bir süre disiplinden dışlanmasına yol açmıştır. Fakat ekonomik yapının, içerisinde bulunduğu sosyal yapıdan ya da kültürel dokudan ayrı düşünölemeyeceğı gerçeğı sosyal öğelerin de önemli olduğunu gözler önüne sermiştir.

Başka bir ifadeyle materyalist değerlerin önemi üzerinde duran modernleşmeden, post materyalist değerlerin önemini vurgulayan post modernleşmeye yönelik toplumsal dönüşüm, beraberinde soyut ve nitel karaktere sahip sosyal öğelere dikkatleri yöneltmiştir.

Modernleşmeden, post modernleşmeye doğru evrimsel süreci açıkladığı eserinde Ronald Inglehart (1997) ekonomik kalkınma sürecinin modernleşme ve post modernleşme isimli iki ardıl çığır doğurduğundan bahsetmektedir. Bu süreçlerin her ikisi de ekonomik kalkınma ile ilgilidir. Fakat post modernleşme, modernleşmeyi niteleyen karakteristiklerden oldukça farklı özelliğı sahip düşöncelerle ilişkili olan kalkınmanın daha geç bir aşamasını temsil etmektedir. Modernleşme sürecinde ekonomik kalkınmanın itici güçleri endüstriyelleşme, kentleşme, kitle eğitimi, mesleki uzmanlaşma ve bürokratizasyon olup öne çıkan değerleri ise, ekonomik ve fiziksel güvenliğı vurgulayan materyalist değerlerdir. Fakat yeni aşama olan post modernleşme ise ekonomik etkinlik, bürokratik otorite ve bilimsel rasyonaliteden uzaklaşarak bireysel otonomi, farklılık, kişisel ifade, yaşam kalitesi gibi post materyalist değerlere vurguda bulunmaktadır.

Yukarıda açıklanan bu dönüşüm neticesinde İktisat disiplininde yer edinmeye başlayan post materyalist niteliğı sahip kavramlardan biri de “sosyal sermaye”dir. Her ne kadar Arrow, Solow gibi Klasik iktisatçılar ve günümüz iktisatçılarının bir kısmı tarafından hâlâ bir sermaye türü olarak kabullenilmemesine rağmen, kavramın İktisatçılar arasında bir tartışma ortamı sağlaması, söz konusu disiplin içerisinde

önem kazanmaya başladığını da gözler önüne sermektedir. Maddi unsurları içeren fiziki sermaye dışında soyut unsurları içeren yeni sermaye türlerinin de var olduğu gerçeği, insan sermayesinin “İçsel Büyüme Modelleri” kapsamında ele alınmasıyla kabullenilmeye başlanmıştır. Sosyal sermayenin yeni bir sermaye türü olarak ekonomik kalkınma literatüründe yer edinmesi ise, 1990’lı yıllarla birlikte söz konusu olmuştur. Özellikle Putnam vd. (1993) tarafından kaleme alınan “Making Democracy Work” adlı eser, sosyal sermaye literatüründe yeni bir çığır açmıştır. Putnam’ın bir politik bilimci olmasına rağmen bu eserle birlikte kavram, İktisat disiplininde ekonomik kalkınma ile ilgili gerek teorik, gerekse ampirik çalışmalarda incelemelere dahil edilmeye başlanmıştır.

Sosyal sermayenin kavram olarak neyi ifade ettiği hakkında yazarlar arasında fikir birliği söz konusu değildir. Fakat sosyal ağlar, güven, karşılıklılık normu, işbirliği gibi toplumsal yaşamı oluşturan kavramlar söz konusu tanımlarda rastlanan ortak öğelerdir. Szreter (2000:57)’in ifadesiyle sosyal sermaye ekonomik, sosyolojik ve politik bir kavram olup “sosyal” ve “sermaye” terimleri Politik İktisat ve Sosyoloji disiplinlerini bir araya getirmektedir. Bu nedenle tatmin edici bir tanımlama ancak her iki disiplinin birlikteliğiyle söz konusudur. Sosyal sermaye, bir gruba paylaştıkları amaçları daha etkin şekilde izleme olanağı sağlayan karşılıklı saygıya ve güvene dayalı ilişkilerin varlığından doğmaktadır. Bu nedenle, sosyal grubun ilişkiler setinin kalitesine dayalıdır ve o grubun iletişimsel kapasitesinden doğmaktadır. Sosyologların bakış açılarını yansıtan tanımlar, genellikle sosyal ilişkiler içerisinde yer alan ortaklık, karşılıklılık ve güven unsuruna vurguda bulunurken, iktisatçılar ise kavramı çoğunlukla işlemlerin, piyasaların ve sözleşmelerin kurumsal boyutu şeklinde ele almaktadır. Güvenilir, dengeli ilişkilerin ve aktörler arasındaki bilgi paylaşımının hem kolektif, hem de bireysel amaçların etkinliğini arttıracak ifade edilmektedir (Carroll, 2001:2).

Kavramın tanımsal çeşitliliğinin yanı sıra türsel ve ölçümsel çeşitliliği de söz konusudur. Diğer sermaye türlerine kıyasla nicelleştirilmeye daha zor konu edildiği için kavramın göstergeler kullanımı ile ampirik incelemelere tabii tutulması bir takım sıkıntılara yol açmaktadır. Araştırmacılar amaçlarına uygun biçimde farklı göstergeler kullanarak kavramı nicelleştirmeye devam ederken, diğer araştırmacılar tarafından ise kullandıkları göstergeler nedeniyle zaman zaman eleştirilere maruz

kalmaktadır. Fakat ekonomik kalkınma ile ilgili literatür incelendiği zaman özellikle sosyal güvenin, sosyal sermayenin temel ögesi şeklinde ampirik araştırmalarda kullanıldığı dikkat çekmektedir. Bunun yanı sıra cemiyet üyelikleri, sosyal normlar, kurumsal güven gibi diğer unsurlar da söz konusu literatürde kullanılan önemli göstergelerdir.

Bu çalışmada amaçlanan mevcut literatürün gözden geçirilmesi neticesinde sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında, kullanılan sosyal sermaye unsuruna bağlı olarak pozitif veya negatif ilişkilerin var olduğu şeklinde öne sürülen hipotezlerin geçerliliğini tespit etmektir. Teorik kısımda ayrıntılı bir şekilde açıklanacağı üzere, bir toplumdaki yüksek sosyal ve kurumsal güven düzeyinin, gelişen ve çeşitlenen sosyal ağların ve güçlü toplumsal normların, bilgi-işlem ve gözetim maliyetlerini düşürdüğü, yeni bilgi ve teknoloji türlerine erişim imkânı sağladığı, kolektif eylem ve dışsallık sorunlarını çözdüğü ve genel anlamda ise toplumsal dayanışma sayesinde bireysel çıkarlar yerine, ortak çıkarların gözetimine yol açarak söz konusu ülkenin ekonomik performansını beslediği belirtilmektedir. Günümüzün gelişmiş ve bir o kadar karmaşık hale gelmiş dünyasında insanlar arasında iktisadi alış verişler ancak tanıdıklık ağlarına, kurumsal ve sosyal güvene dayalı bir şekilde gerçekleşmek zorundadır. Birbirini tanımayan insanlar arasında gerçekleşen işlemler taraflar arasında karşılıklı güvene dayalı olmak zorundadır. Arrow (1972:356-357)'un ifadesiyle, herhangi bir zaman boyunca yürütülen her ticari işlem kendi içinde bir güven unsurudur. Dünyadaki ekonomik geri kalmışlığın çoğu, ortak güvenin yetersizliği ile açıklanabilir. Modern dünyanın güven türü olan ince ya da genelleştirilmiş güven ise, modern öncesi toplumların sahip olduğu güven türünü yansıtan katı ya da özelleştirilmiş güven türünden tümüyle farklıdır. Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında negatif ilişkinin var olduğu hipotezi ise, topluluk içi ağları temsilen kişinin yaşamında ailesinin ne kadar önem taşıdığını belirten değişkenin kullanılması ile sınanmaktadır.

Çalışma dört temel bölümden oluşmaktadır. Ayrıca çalışmanın, teorik ve uygulama kısmından elde edilen sonuçların genel bir değerlendirilmesinin yapıldığı bir sonuç kısmı da söz konusudur.

İlk bölümde sosyal sermaye kavramı üzerinde durulmaktadır. Çeşitli yazarlar ve kurumlar tarafından ileri sürülen tanımlara yer verilmektedir. Ayrıca, sosyal

sermayenin türleri, literatürdeki göstergeleri ve temel unsurları olan güven, sosyal ağlar ve normlar açıklanmaktadır.

İkinci bölüm, sosyal sermayenin üzerinde etkiye yol açtığı düşünülen ekonomik kalkınma kavramına yer vermektedir. Ekonomik kalkınmanın neyi ifade ettiği, ekonomik büyüme ile olan farkı, göstergeleri açıklanmakla beraber, aynı zamanda ekonomik kalkınmanın belirleyenleri olarak çalışmanın uygulama kısmında kurulan modele dahil edilen unsurlar, ilgili teorik yaklaşımlar kapsamında kısaca açıklanmaktadır. Kalkınmanın sosyal ayağını öne çıkaran yeni kalkınma paradigmaları olan “Temel İhtiyaçlar Yaklaşımı”na ve “İnsani Yetenekler Yaklaşımı”na yer verilmektedir. Son olarak, sosyal kalkınmanın temel hedeflerinden biri olan yoksulluğun çözümünde sosyal sermayenin rolü üzerinde durulmaktadır.

Teorik kısmın son bölümü olan üçüncü bölümde ise, tezin ilgi odağı olan sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki açıklanmaktadır. Bu kısımda öncelikle sosyal sermayenin İktisat disiplini içerisindeki yeri, sermaye niteliği ve diğer sermaye türleri ile olan ilişkisi irdelenmektedir. Daha sonra çeşitli yazarlar tarafından ileri sürülen teoriler kapsamında kavramın, ekonomik kalkınma ile kurduğu bağ üzerinde durulmaktadır. Putnam’ın, Woolcock’un geliştirdiği teoriler ve Dünya Bankası’nın düzenlediği SCI çalışmaları bu kısımda ele alınan başlıca teorilerdir. Son olarak sosyal güvenin, ekonomik kalkınma ile olan ilişkisi birkaç alt başlık halinde açıklanmaktadır. Çünkü çalışmanın uygulama kısmında sosyal sermayeyi temsilen kullanılan ana gösterge “sosyal güven”dir.

Dördüncü ve son bölüm olan uygulama kısmında ise çoğunluğu Avrupa ülkelerinden ibaret 46 ülkeden oluşan örneklem dikkate alınarak sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki sorgulanmaktadır. Uygulama kısmının amacı mevcut literatürün gözden geçirilmesi neticesinde sosyal sermayenin çeşitli unsurları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye yönelik ileri sürülen hipotezlerin sınanmasıdır. Burada öncelikle literatürün gözden geçirilmesi sonucunda ana bir model kurulmakta ve söz konusu model iki ayrı ekonometrik metodoloji kullanılarak tahmin edilmektedir. Sosyal güvenin, sosyal sermayeyi temsilen kullanıldığı ilk model, 1980-2009 dönemi için panel rassal etkiler modeli ile tahmin edilmektedir. Ayrıca sosyal sermayenin diğer unsurları olan cemiyet üyeliği, sosyal norm, kurumsal güven ve ailenin önemi değişkenlerinin ayrı ayrı ilave edildikleri

regresyonlar ise kesit veri analizi ile 1999-2009 dönemi için EKK ile tahmin edilmektedir.

Çalışmanın sonuç kısmı ise, teorik ve uygulama kısmının genel bir değerlendirmesini içermektedir. Teorik kısımda açıklanan ilişkilerin ve uygulama kısmında mevcut literatür taraması sonucu ileri sürülen hipotezlerin ne ölçüde tutarlılık gösterdiği açıklanmakta ve çalışmanın bulgularının genel bir özeti verilmektedir.

“Ne bildiğin değil, kimi bildiğin önemlidir.”

Woolcock ve Narayan (2000:225-226)

1.SOSYAL SERMAYENİN TANIMI, TÜRLERİ ve GÖSTERGELERİ

1.1.KAVRAM OLARAK SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye kavramı, çeşitli disiplinlerde farklı anlamlar içerecek şekilde ele alınmaktadır. Bu nedenle, değişik biçimlerde tanımlanmakta ve açıklanmaktadır. Kavramla ilgili birçok teorik ve ampirik çalışma söz konusudur. Kısacası, teorik alt yapısı bakımından sosyal sermayenin ne anlama geldiği ile ilgili birçok belirsizlik mevcuttur.

Kavramın sahası İktisattan, Organizasyon Sosyolojisinden, Politik Bilimlere kadar tüm sosyal bilimleri kapsar niteliktedir. Belirsizliğinin nedeni ise, farklı disiplinlerden gelen araştırmacıların sosyal sermayeyi, farklı bir çalışma nesnesi şeklinde ele almalarıdır. Organizasyon düşünürleri kavramı, bir firmanın gömülü olduğu ağ ve bu ağın sağlayabildiği kaynaklar ve kısıtlamalar, makro iktisatçılar ve politik bilimciler ise genellikle ağlar bakımından ele almaktadır (Beugelsdijk ve Smulders, 2003:3).

En geniş anlamda terim, insanlara tek başlarına elde edebileceklerinden daha etkin bir şekilde hareket etme imkânı tanıyan sosyal ilişkileri ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında sosyal organizasyon modelleri, özellikle güven ve karşılıklılık bireylere, gruplara ve topluma fayda sağlayan önemli kaynaklardır. Sosyal sermaye sahip olduğu kamu malı doğası nedeniyle, uluslararası kalkınma paradigmasında canlı bir söylem oluşturmaktadır. Genellikle kabul edilen görüş ise, ortak faydaya dayalı işbirlikçi davranışın kavramın özünü oluşturduğu ve sosyal sermayenin de sosyal grupların, ortak iyinin elde edilmesi için birlikte çalışabilme ve işbirliği yapabilme kapasitelerini ifade ettiğidir (Carroll, 2001:1).

Belirtildiği üzere, kavramsal açıdan sosyal sermayenin neyi ifade ettiği belirsizlik arz etmektedir. Fakat kavramın vurguladığı şey insanlar arasındaki ilişkiler olup bu ilişkilerin de sosyo-ekonomik etkilere sahip olduğudur. Öncelikle söz konusu literatürde öne çıkan yazarların sosyal sermaye tanımlarına yer verilecektir.

Sosyal sermayenin ilk kullanımı genellikle Lyda Judson Hanifan (1916)'a atfedilmektedir. Hanifan (1916:130) sosyal sermayeyi yerel okul performansına katkısı açısından ele almakta ve bu performansın şu şekilde zenginleşebileceğini ileri sürmektedir:

“...İnsanların günlük yaşamlarındaki çoğunlukla rastlanılan dokunulur özler: Bir sosyal birliği oluşturan bireyler ve aileler arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal münasebetlerdir... Eğer bir birey komşuları ile ve onlarda diğer komşuları ile işbirliği içerisine girerseler, sosyal sermayenin birikimi söz konusu olacaktır. Bunlar bireyin sosyal ihtiyaçlarını tatmin edebilir ve tüm toplumun yaşam standartlarında önemli iyileşmeler için yeterli bir sosyal imkân sağlayabilir.”

Dasgupta (2002) için sosyal sermaye, işbirliğinin varlığı şeklinde değil de doğrudan sosyal alt yapı şeklinde ele alınmalıdır. Bunun nedeni sosyal sermayenin, insan sermayesinin bir görünümü ve iktisatçıların toplam faktör verimliliği şeklinde adlandırdıkları şeyin de bir unsuru olmasıdır. Ostrom (2000) için kavram, insan gruplarını bir eylemin süreklilik kazanması için bir araya getiren bütünleşme modelleri hakkındaki kuralları ve beklentileri, paylaşılan bilgi, anlayışlar ve normları temsil etmektedir.

Bowles ve Gintis (2002:419) ise sosyal sermayenin genellikle güvene, bir kimsenin diğerleriyle birlikte hareket etme istekliliğine, bir topluluğun normlarına ve normlara uymayanların da cezalandırılmasına işaret ettiğini ileri sürmektedir.

Lin (2004:24–25) için kavram, sosyal ağlarda yer alan ve aktörler tarafından erişilen ve kullanılan kaynaklar setidir. Kavramın, bireylerden ziyade sosyal ilişkilerde yer alan kaynakları içermesi ve bu kaynakların erişimi ile kullanımının aktörlerce sağlanması şeklinde iki önemli unsur söz konusudur. Lin'in sosyal sermaye tanımı, bir ağ teorisyeni olmasından ötürü sosyal ağlara (insanlar arasındaki bağlantılara) odaklanmaktadır.

Kavramı, ekonomik büyümeye yaptığı katkı açısından ele alan Whiteley (2000:450) için insanların kendi aile üyelerine, yurttaşlarına ve genel olarak da diğer kişilere güvenme istekliliği sosyal sermayeyi tanımlamaktadır. Buradaki temel unsur, birçok ampirik araştırmada sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven ögesidir.

Kişinin sosyal ağlarında yer alan bilgi, güven ve karşılıklılık normları şeklinde kavramı tanımlayan Woolcock (2001:8-10), sosyal sermayenin mikro ya da makro

boyuta sahip bir unsur olarak muhakkak belirgin bir şekilde tanımlanmasının gerekliliğinden söz etmektedir. Bu nedenle “her şey uyar” şeklindeki bir yaklaşımın doğru olmayacağını ifade etmektedir. Yazar, yapılan tüm araştırmaların tutarlı ve etkin bilimsel bir standarda sahip belirgin bir tanımlama üzerine oturtulması ve kavramla ilişkili tanımların sonuçlardan ziyade kaynaklara odaklanması gerekliliği, kavramı psikolojik ya da politik bir değişken biçiminde ele almaktan ziyade ilişkisel (sosyolojik) bir kavram şeklinde ele almanın doğruluğu ve son olarak da kavramla ilgili kaynakların çok boyutlu doğasını tanımlama gerekliliği şeklinde dört öneride bulunmaktadır.

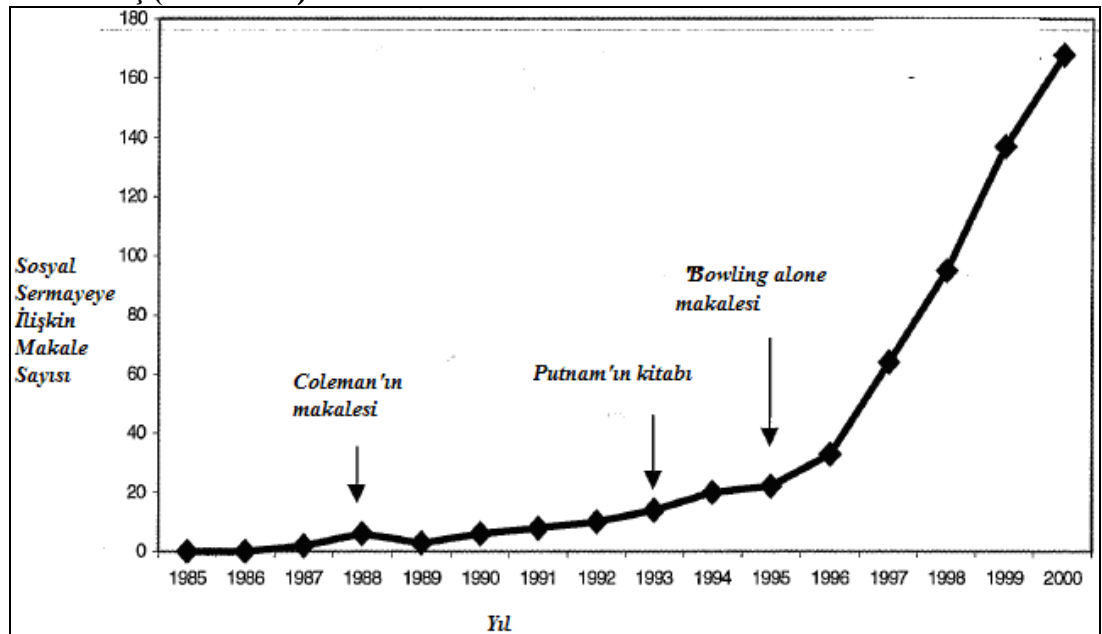
Sosyal sermayenin oluşumu için en az iki kişi ve bu kişilerin arasında ise mutlaka karşılıklı bir ilişkinin varlığı gereklidir. Portes (1998:7)’in ifadesiyle, ekonomik sermaye insanların banka hesaplarında, insan sermayesi beyinlerinde, sosyal sermaye ise ilişkilerinde yer almaktadır. Sosyal sermayeye sahip olmak için kişinin cemiyet yaşamının bir üyesi olması gereklidir.

Önemli bir kurum olan KOSGEB (2005:4) ise sosyal sermayeyi sosyolojik anlamda, ekonomik kalkınmayı etkileyen toplumsal normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven olarak tanımlarken, iktisadi anlamda kavramın yeni bir yaklaşıma temel oluşturduğunu ifade etmektedir. Kavramın, etkin bilgi ekonomisi ve öğrenen toplum inşa sürecinde katılımcı yurttaşlığa ve karşılıklı saygının önemine dikkat çektiğini vurgulamaktadır.

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten kurumlar, ilişkiler, davranışlar ve değerler olup ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Kavram, ağlar, normlar, ilişkiler, değerler ve toplumun sosyal etkileşimlerinin niceliğini ve niteliğini biçimlendiren resmi olmayan onaylar şeklinde tanımlanmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik söylemlerdeki artan önemi, Kalkınma İktisadı gibi sahalarda gayri resmi-enformel kurumlar literatürünün yükselişine paralellik göstermektedir (Iyer vd., 2005:1016-1017). Kısacası sosyal sermaye, bir toplumun sosyal etkileşimlerinin işbirlikçi niteliğini ve niceliğini biçimlendiren resmi olmayan onaylamaları ve değerleri, ilişkileri, normları ve ağları kapsamaktadır. Sosyal, politik ve ekonomik yaşam üzerinde ise çeşitli etkilere sahiptir.

Birçok yazar tarafından tanımlanan ve interdisipliner bir özelliğe sahip olan kavramın tanımsal belirsizliği dikkat çekicidir. Yazarlar kendi araştırma sahalarına uygun biçimde çeşitli tanımlar sunmaktadır. Sabatini (2006:3) bu belirsizlik sürecini şu şekilde izah etmektedir: Putnam'ın İtalya üzerine olan çalışması, "Quarterly Journal of Economics"ın editörü tarafından, 1990'lı yıllarda sosyal bilimler sahasında en çok aktarılan çalışma olarak gösterilmiştir. Son on yıl boyunca kavram, sosyal bilimlerin hemen hemen her araştırma sahasında tartışılır bir hal almış ve politik katılımdan kurumsal performansa, sağlıktan yolsuzluğa, kamu hizmetlerinin etkinliğinden ülkelerin ekonomik gelişmesine kadar bir dizi olayı açıklamada kullanılmıştır. Kavramla ilgili birçok çalışma yapılmasına rağmen; kavram tanımsal belirsizliğini halen korumakta ve yeterli verinin olmayışı nedeniyle de genel bir ölçüm metodundan ya da literatür tarafından kabul edilen tek bir göstergeden yoksundur. Tarihsel bir perspektiften bakacak olursak, sosyal sermayenin kavram değil de "praksis" (uygulama) olduğundan söz edilebilir. Başka bir ifadeyle, sosyal sermayenin bir kod kelimesi olduğu, farklı ama birbiriyle ilişkili araştırma meraklarını birleştirmek ve disiplinler arasındaki fikirlerin karşılıklı etkileşimini hızlandırmak için kullanıldığı söylenebilir.

Şekil 1: Akademik Literatürde Sosyal Sermayeye Yönelik Yapılan Referanslardaki Üssel Artış (1985-2000)



Kaynak: Australian Bureau of Statistics, 2002:9.

Şekil 1’de görüldüğü üzere, kavramla ilgili çalışmalar 1990’lı yılların başından itibaren hızlı bir artış eğilimi içerisine girmiştir. Bu sahada öne çıkan üç yazarın çalışmaları ise literatürde yer alan daha sonraki çalışmalara ilham kaynağı olmuş ve ivme kazandırmıştır. Özellikle Putnam (1995a)’ın makalesi ile birlikte sosyal sermaye ile ilgili yayınlar şekilde görüldüğü üzere artış eğilimi içerisine girmiştir.

Gerek Dünya Bankası, gerekse birçok yazar tarafından sosyal sermaye kavramsal açıdan “Putnamcı gelenek”, “Colemancı gelenek” ve “Yeni Kurumsal İktisatçı gelenek” şeklinde üç önemli gelenekle anılmaktadır. Bunların arasından Putnam, kavramın ekonomik kalkınma literatüründe önem kazanmasına yol açtığı için temel referans kaynağı olarak kabul edilmektedir.

Sosyal sermaye ile ilgili üç bakış açısı kavramı, çoğunlukla resmi olmayan ve yerel yatay cemiyetlerden, hiyerarşik cemiyetleri ve resmi ulusal yapıları içerecek şekilde genişletmekte ve ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirmektedir. Sosyal ilişkilerin, ekonomik sonuçları etkilediği ve onlar tarafından ise belirlendiği görüşünü paylaşmaktadır. Grootaert (1998:4)’in ifadesiyle;

1) Tümü, kalkınma sonuçlarını geliştirmek için sosyal ilişkiler tarafından oluşturulan potansiyeli kabul etmektedir.

2) Tümü ekonomik ajanlar arasındaki ilişkilere odaklanmakta, resmi ve resmi olmayan organizasyonların, ekonomik eylemlerin etkinliğini nasıl geliştirdiklerini sorgulamaktadır.

3) Tümü, arzulanır sosyal ilişkilerin ve kurumların pozitif dışsallıklara sahip olduğunu vurgulamaktadır.

Sosyal sermaye kavramının üç temel düşünüründen biri olan Bourdieu, pür sosyolog; Putnam, politik bilimci; rasyonel tercih teorisi üzerinde önemle duran Coleman ise sosyologdur. Dünya Bankası, OECD gibi organizasyonlar ise kavramla ilgili önemli araştırmalar yapmaktadır. Kısacası, James Coleman, Pierre Bourdieu, Robert Putnam, Fukuyama, Yeni Kurumsal İktisat Okulu ve Dünya Bankası’nın kavrama yönelik çalışmaları, literatürdeki birçok çalışmaya ilham kaynağı olmuş ve halen de olmaktadır. Bu nedenle, bu yazarların ve kurumların sosyal sermaye tanımları ayrı başlıklar altında incelenmektedir.

1.1.1.Robert Putnam ve Yatay Ağlar Şeklinde Sosyal Sermaye

Putnam, sosyal sermaye ile ilgili hemen hemen tüm teorik ve ampirik çalışmalarda atıf yapılan bir düşünürdür. Sosyal sermaye kavramının, Kuzey ve Güney İtalya Bölgelerindeki mevcut sosyo-ekonomik farklılığın nedenlerinin sorgulandığı Putnam tarafından 1993 yılında yazılan “Making Democracy Work” adlı kitap ile sosyal bilimler sahasında hızla tartışılmaya başlandığı söylenmektedir. Fakat Putnam’ın sosyal sermaye tanımı, sadece pozitif etkiye sahip yatay sosyal ağlara odaklanması nedeniyle oldukça dar içerikli bir tanımlama sunduğu için eleştirilmektedir.

Casey ve Christ (2005:827) sosyal sermayenin Putnam ile birlikte önem kazanan bir kavram haline geldiğini ifade etmektedir. Her şey 1993 yılında “Making Democracy Work” adlı eserin yayımlanması ile değişim göstermiş olup Putnam bu eserde Güney İtalya’ya karşı, Kuzey İtalya’nın başarısını daha fazla sosyal sermaye stokuna sahip olmasına atfetmiştir. Yazar bu fikrini daha sonra, Amerika için yazmış olduğu 1995 tarihli “Bowling Alone” adlı makalesi ile daha da genişletmiştir. Söz konusu makalede 1950’li yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletlerinde görülen sosyal sermayedeki genel düşüş, bir dizi sosyo-politik aksaklıklara bağlanmıştır. Putnam’ın çalışmaları birçok disiplinde ve politik alanda yer alan düşünürlerin ilgisini çekmiş, böylece 1990’lı yılların başından itibaren her yıl kavram üzerine bir düzine ya da daha fazla makale yazılmaya başlanmıştır.

Sosyal sermayenin mikro seviyede analizi genellikle Putnam ile anılmaktadır. İtalya’daki sivil örgütlere yönelik çalışmasında Putnam, sosyal sermayeyi bireylerin ya da hane halkının ağları ve bir bütün halinde toplum için dışsallıklar sağlayan normlar ve değerler şeklinde sosyal organizasyonun özellikleri ile tanımlamakta ve bu dışsallıkların sadece pozitif bir doğaya sahip olduğunu öne sürmektedir.

Putnam vd. (1993:167) için sosyal sermaye, sosyal organizasyonun güven, normlar ve ağlar şeklinde toplumsal etkinliği arttıran özellikleridir. Yazarlar sosyal sermayeyi, sivil katılım ve güçlü bir sivil toplum ile ilişkilendirmektedir. Ağlar ve normlar gibi unsurların, güvenin ön gereksinimleri olduğunu, güvenin ise normların ve ağların sonucu olduğunu ileri sürmektedir. Putnam, kavramı temsilen “sosyal ağlara” başka bir ifadeyle cemiyet üyeliğine odaklanmaktadır.

Şu ana kadar sosyal sermaye paradigması içerisinde en iyi bilinen teorisyen Putnam'dır. Coleman ve Bourdieu, sosyal sermayeyi bireylerin, Putnam ise toplumun bir niteliği şeklinde düşünmektedir. Sosyal sermaye kariyerine İtalya'daki yerel hükümetleri inceleyerek başlayan Putnam (1993) "Making Democracy Work" adlı eserinde cemiyet yaşamının canlılığını, bölgesel hükümetlerin etkinliğinin koşulu olarak göstermektedir. Sosyal sermaye açısından yetersiz olan alanların (cemiyet yaşamı ve güven seviyesi ile ölçülen) işlevsiz hükümetlerce yönetildiğini, daha fazla etkinsizlik ve yolsuzlukla yüzleştiğini dile getirmektedir.

Yazar, ayrıca sosyal sermayeyi ölçmek üzere literatürde "Putnam aracı" olarak anılan bir indeks de oluşturmuştur. Bu indeks, nüfusun referandumda oy verme yüzdesine, gazete okuyuculuğuna ve kişi başı gönüllü, kültürel ve spor cemiyetlerine üyeliği içeren bir dizi kamusal ve politik eyleme katılımı temsil eden 14 unsurdan ibarettir.

İtalya üzerine olan çalışmasından sonra Putnam, 1995 yılında yazmış olduğu makale ve 2000 yılında yazmış olduğu "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community" adlı kitabıyla ABD'deki sosyal sermaye düşüşünü açıklamaya yönelmiştir. Bu eserlerinde kişilerarası güvenin, oy kullanım oranının, klasik cemiyetlere üyeliğin ve politik ya da toplumsal eylemlere katılımın düştüğünü ileri sürmüştür. Bir dizi anketten elde etmiş olduğu verileri kullanarak, sivil katılımın ve sosyal sermayenin erozyona uğradığını gözler önüne sermiştir.

Putnam (1995a) sosyal sermayedeki düşüş sürecini şöyle izah etmektedir: Birleşmiş Milletler önceden imrenilir bir toplumdur. Fakat son yirmi ya da otuz yıllık bir süre içerisinde sivil toplumun gücü azalmış ve daha fazla kişi televizyon izler hale gelmiştir. Bu eğilimin temel nedenleri olarak; kadınların iş hayatına katılım oranlarının artmasını, ailelerin artan hareketliliğini (oturdıkları yerleri değiştirmeleri), değişen demografik yapıyı (artan boşanma, azalan evlilik ve doğurganlık oranları gibi 1960'lardan itibaren Amerikan aile yapısını dönüştüren öğeleri) ve boş zamanın teknolojik dönüşümünü göstermektedir.

Asıl suçlunun ise, gittikçe artan izlenme oranlarına sahip olan televizyon faktörü olduğunu öne sürmektedir. Gazete okuyuculuğu nasıl ki yüksek sosyal sermaye düzeyi ile ilişkili ise, TV izleme de düşük sosyal sermaye düzeyi ile ilişkilidir. Putnam, ortalamadan daha az TV izleyen ve daha fazla okuyan insanların,

diğer kişilere kıyasla %76 oranında daha fazla sivil organizasyonlara üye ve %55 oranında ise daha fazla güvenilir olduğunu ortaya koymaktadır (Putnam, 1995b). Başka bir ifadeyle, TV başında harcanan her saat daha düşük sosyal güven ve daha az grup üyelikleri ile ilişkili iken, gazete okunması için harcanan her saat ise daha fazla sosyal sermaye ile ilişkilidir. Son kırk yıldır ABD'nin tecrübe ettiği TV izleme oranlarında gözlemlenen artış, sosyal sermayedeki toplam düşüşün yarısından sorumlu tutulmaktadır.

Makaleye adını veren “bowling” eylemi ise sosyal sermayenin düşüş eğilimi içerisinde olduğunu göstermek üzere kullanılan mecazi bir terimdir. Putnam (1995a:5) bu durumu şu şekilde açıklamaktadır: “Çağdaş Amerika’da keşfettiğim en tuhaf ve şaşırtıcı sosyal çözülme kanıtı, bugün Amerikalıların önceye kıyasla yalnız başlarına bowling oynamalarıdır. Liglerde oynanan bowling, son yıllarda bireysel yapılan bir eylem halini almıştır. 1980-1993 yılları arasında Amerika’daki bowling oynayanların oranı %10 civarında artmakla birlikte, lig bowlingi oynayanların oranı ise %40 civarında bir düşüş göstermiştir.”

Yazar, “Bowling Alone” (2000) adlı kitabında Amerikalıların resmi olmayan sosyalleşme kadar politikaya, kamusal gruplara, dini organizasyonlara, ticari birliklere ve profesyonel organizasyonlara katılımlarındaki düşmeye de işaret etmektedir. Putnam, aktif cemiyet üyeliğinin düştüğünü ve sosyal sermayeyi besleyen organizasyon türlerine katılımın da azaldığını ileri sürmektedir.

Her ne kadar Putnam’ın sosyal sermaye fikrinin odak noktası sosyal ağlar olsa da Siisiäinen (2000:1), Putnam’ın sosyal sermaye perspektifinin, ahlaki mecburiyetler ve normlar, sosyal değerler (özellikle güven) ve sosyal ağlar (özellikle gönüllü cemiyetler) şeklinde üç boyuta sahip olduğundan söz etmektedir. Putnam için bir ülkenin işlevsel ekonomik sisteme ve yüksek politik katılım düzeyine sahip olması, bölgedeki sosyal sermaye birikiminin yeterli olmasının bir sonucudur. Birleşmiş Devletler’deki birçok sorun, sosyal sermayede gözlemlenen düşüşle ilgili olup bu düşüş eğilimi son otuz yıldır devam etmektedir.

Üç temel eseri ile sosyal sermaye literatürüne katkıda bulunan Putnam, sadece Politik bilimin sınırları içerisinde kalmamış, aynı zamanda teorisini İtalya örneğinde görüldüğü üzere kalkınma tezleriyle bağdaştırarak İktisat bilimine de uzanmıştır.

1.1.2.Pierre Bourdieu ve Sınıf Mücadelesinin Bir Aracı Olarak Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye ile ilgilenen erken dönem düşünürlerinden biri olan Bourdieu'nun adından sıklıkla söz edilmektedir. Bourdieu (1986) çeşitli sermaye türleri (ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye) arasında ayırım yapmakta ve bunları sınıflar arası mücadele zeminine oturtmaktadır. Sermayenin sadece somut bir içeriğe değil; aynı zamanda soyut bir içeriğe de sahip olabileceğinden söz etmektedir.

1970'lerin ve 1980'lerin başlarında Bourdieu, sosyal sermaye ile ilgilenmeye başlamıştır. Sosyal sermayeyi, sınıf kavramı üzerine oturtmakta ve sermayenin ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye olmak üzere üç türünden bahsetmektedir. Bu üç kaynak, sosyal açıdan etkindir ve sahiplikleri sembolik sermayenin aracılığı ile meşruiyet kazanmaktadır (Siisiäinen, 2000:1). Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramı, çekişmelere ve güç fonksiyonuna vurguda bulunmaktadır. Bu perspektiften bakılınca, sosyal sermaye farklı sosyal alanlarda tanımlanan sosyal mücadele için bir kaynak sunmaktadır.

Fransa'da sosyal sermaye üzerine çalışan düşünürlerden biri olan Bourdieu için sosyal sermaye bir ilişkiler setidir. Bourdieu (1986)'nın ifadesiyle, sosyal sermaye az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla ilişkili, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, başka bir ifadeyle kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir. Bourdieu, sosyal sermayeyi sınıf stratejisi, güç ve egemenlik kavramları açısından ele almaktadır. Sosyal sermaye, ekonomik ve kültürel sermaye ile benzer şekilde araçsal bir doğaya sahiptir. Toplum içerisindeki güçlerini, statülerini koruma ve kuvvetlendirme arayışı içerisinde olan rasyonel aktörler tarafından kullanılmaktadır.

Kısacası, Bourdieu sosyal sermayeyi açıklamak üzere sosyal hiyerarşi üzerine odaklanmaktadır. Field (2008:18)'ın ifadesiyle Bourdieu, Marksist Sosyoloji'den oldukça etkilenen bir düşünceyi benimsemiştir. Ekonomik sermayenin, diğer sermaye türlerinin kökeninde olduğunu ileri sürmekte ve bu sermaye türünün eşitsizlik oluşturmak ve yeniden üretmek için diğer sermaye türleri ile birleştirildiği

biçimleri sorgulamaktadır. Bourdieu için eşitsizlik, sermayenin üretimi ve yeniden üretimi ile açıklanmalıdır. Ayrıca sermaye, birikimi zaman alan birikmiş emek olup sadece ekonomik ifadelerle tanımlanamamaktadır.

1.1.3.Coleman ve Rasyonel Tercih Teorisindeki Öge Olarak Sosyal Sermaye

Sosyal sermayeyi, sosyal ağlar kapsamında ele alan Coleman için sosyal ilişkiler mecburiyetler, beklentiler ve güvenilirlik şeklindeki süreçler ile aktörler için bilgi kanalları oluşturmakta, yararlı sermaye kaynakları ve etkin yaptırımlar ile desteklenen normlar sunmaktadır.

Coleman sosyal sermaye kavramını, “Social Capital in the Creation of Human Capital” (1988) ve “Foundations of Social Theory” (1990) adlı eserlerinde tanımlamaktadır. Söz konusu eserlerde sosyal sermaye, toplum içerisindeki bireylerin sosyal yapısında bir kaynak olarak ele alınmaktadır. Bu kaynak, aktörün sosyal sermayesini temsil etmektedir. Coleman, burada rasyonel tercih teorisi ve sosyalleşme teorisi arasında bir sentez yapmaktadır.

Amaçladığı şey, Sosyoloji’de yeni teorik bir eğilim ortaya koymaktır. Bu eğilim hem Sosyoloji’den, hem de İktisat’tan unsurları içermektedir. Bu tür bir yaklaşım, genellikle “**rasyonel tercih teorisi**” şeklinde adlandırılmakta ve Neoklasik bireysel rasyonalite ilkesi ile insani eylemin sosyal bir kapsam içerisinde gömülü olduğu fikrine dayalıdır. Bu tür bir teorik yaklaşım, iktisatçıların yaptığı gibi sadece bireylerin eylemlerini değil; aynı zamanda sosyologların yaptığı gibi sosyal organizasyonları da dikkate almaktadır. Coleman’ın bu teorik girişime uyarladığı analitik araç ise sosyal sermayedir (Sabatini, t.y.:12).

Coleman, rasyonel tercih teorisinde bireylerin genel olarak kendi çıkarlarını düşündüklerini fakat işbirliğini seçmeleri durumunda ise, yapılan işbirliğinin bireylerin çıkarına olduğunu ileri sürmektedir. Rasyonel tercih teorisinde işbirliği, kendi çıkarlarını izlemekle meşgul olan yalnız ve çıkarıcı aktörlerin genel kuralları için istisnai bir durumdur.

Field (2008:28) rasyonel tercih perspektifinden bakıldığı zaman, bireylerin kendi çıkarlarını takip ederken sosyal sermaye oluşturmak üzere işbirliğini

seçmelerinin bir sorun olduğunu, fakat Coleman'ın bu durumu şu şekilde çözdüğünü belirtmektedir: Aktörler sosyal sermaye oluşturmaya tam anlamıyla başlamamıştır. Bu daha ziyade onların kendi çıkarlarını sürdürmelerinin beklenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Sosyal sermaye aktörlerin hesapçı bir tercih yapıp buna yatırım yapmaları sonucu değil; eylemlerine ilişkin farklı amaçlar güderken beklenmeyen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır.

Kavramın izahı kendini, Coleman'ın kusursuz sistem tartışmasında ortaya koymaktadır. İdeal olan kusursuz bir şekilde “Walrasgill Genel Denge” anlayışı ile işleyen piyasa temelli ekonomik dengedir. Fakat bu kusursuz sistemin Walrasgill denge ile tamamlanabilmesi için toplumun tümünün dâhil edilmesi gerekmekte, bu durum ise gerçekleşmemektedir. Bu nedenle sosyal sermayeye piyasa toplumunun, kaynakların ve güçlerin farklı alanlardaki amaçların elde edilmesi için kullanımı ve düzgün bir şekilde işleyiş göstermesi için ihtiyaç duyulmaktadır. Parasal değiş tokuşun eksikliği ya da aksaklığı sadece sosyal sermaye ile tamamlanabilmektedir (Fine, 2001:78-79). Bu nedenle kavram, asimetrik enformasyon, dışsallık gibi piyasa aksaklıklarının varlığı durumunda piyasa için çözüm üreten bir öğedir.

Rasyonel tercih teorisi kapsamında sosyal sermayeyi ele alan Coleman (1988:98), çocukların okuldaki başarısını ev içerisindeki sosyal sermayenin varlığına bağlamakta ve kavramı şu şekilde tanımlamaktadır:

“Sosyal sermaye, sahip olduğu fonksiyonu tarafından tanımlanmaktadır. Tek bir varlık, farklı varlıkların bir çeşididir. Bu varlıklar iki ortak şeye sahiptir: Hepsi sosyal yapıların bazı görünümelerini içermekte ve yapı içerisindeki aktörlerin belli eylemlerini hızlandırmaktadır. Sermayenin diğer türleri gibi sosyal sermaye de üretkendir. Yokluğunda meydana gelmeleri imkânsız olan belli amaçların elde edilmesini mümkün kılmaktadır. Fiziki ve insan sermayesi gibi sosyal sermaye de tümüyle mübadele edilebilir değildir, fakat belirli eylemlere özgü olabilir.”

Görüldüğü üzere Coleman'ın tanımı, Putnam'ın tanımını genişletmekte ve yatay birliktelikler kadar dikey birlikteliklere de yer vermektedir. Dikey birliktelikler hiyerarşik ilişkiler, pozitif ve negatif amaçlara sahip üyeler arasındaki eşit olmayan güç dağılımları tarafından nitelendirilmektedir.

Söz konusu tanımda insan sermayesi ile sosyal sermaye arasında önemli bir teorik bağlantı göze çarpmaktadır. Coleman (1988) sosyal sermayenin, eğitimsel sonuçları açıklamada önemli bir faktör olduğunu ileri sürmekte, kavramın aile ve

toplum şeklindeki iki kaynağı arasında ise ayırım yapmaktadır. Ailevi geçmişler; finansal transfer (ebeveynlerin gelirleri), eğitimsel transfer (ebeveynlerin beşeri sermayesi) ve ebeveyn ile çocuk arasındaki ilişkide mevcut olan sosyal sermaye şeklinde üç faktörden ibarettir. Ebeveynlerin fiziksel varlığı, çocuk ile harcanan zaman ve çocukların ebeveynlerinden aldıkları ilgi anlamına gelmekte ve sosyal sermaye, çocukların okuldan kaçış oranlarını açıklamada oldukça önemli görülmektedir. Kaçış oranları, ebeveynlerin evde daha az vakit geçirmeleri, başka bir ifadeyle daha az sosyal sermaye ile artma eğilimi göstermektedir.

Coleman, sosyal sermayenin insan sermayesinin doğasını kavramada yardımcı olduğu için kesinlikle önem arz ettiğini ileri sürmekte ve kavrama insan sermayesinin oluşumunda merkezi bir yer vermektedir. İktisadi açıdan temel fark ise finansal, fiziki ve insan sermayesinin normalde özel mallar olmalarına karşılık, sosyal sermayenin bir kamu malı olması ve sosyal sermayede artışlara yol açmak için de farklı politik yaklaşımların gerekli olmasıdır (Field vd., 2000:245). Kavramın sermaye niteliği, diğer sermaye türlerine kıyasla oldukça tartışmalıdır.

Schuller vd. (2000:7), Coleman ile Bourdieu'yu kavrama yaptıkları katkı açısından karşılaştırmakta, aralarındaki mevcut farklılıklara dikkat çekmektedir. Yazarlar için Coleman, analizi boyunca çarpıcı bir şekilde sosyal sermayeyi eğitimsel başarının bir kaynağı şeklinde sunmakla beraber, Bourdieu ile göze çarpan benzerlikler taşımaktadır. Ancak Coleman ve Bourdieu, birbirlerini tanınamaktaydılar. Coleman, Bourdieu ile kariyerinin sonlarına doğru birlikte çalışmasına rağmen, sosyal sermayenin daha önceki kullanımlarına atıfta bulunurken Bourdieu'dan hiç söz etmemiştir. Bourdieu'dan farklı olarak Coleman, sosyal sermayeyi kasti olmayan, aslında fonksiyonel ifadelerle tanımladığı geniş çaplı bir sürecin sonucu olarak görmektedir.

Anlaşılabacağı üzere, Bourdieu kavrama daha ziyade sınıflar arası mücadelenin merkezinde yer verirken, Coleman başka amaçları elde etmek üzere gerçekleştirilen faaliyetlerin bir yan ürünü şeklinde onu ele almaktadır.

1.1.4.Fukuyama ve Güven

Fukuyama, sosyal konulara yönelik ilgilerin artış gösterdiği süreci şu şekilde açıklamaktadır:

Berlin Duvarı'nın yıkılışından itibaren, çağdaş demokrasilerin önemli konuları biçiminde sosyal sermaye, sivil toplum, güven ve sosyal normlar gibi birbiriyle ilişkili konular dikkat çekmeye başlamıştır. Sivil topluma yönelik eğilimin, Doğu Avrupa'da işlevsel demokrasiye geçiş için gerekli bir öge olduğu söylenmekte ve Birleşik Devletler'deki sosyal sermaye azalışının ise, Amerikan demokrasisi için büyük bir problem olduğundan bahsedilmektedir. Sosyal sermaye, küresel ekonominin temel karakteristiklerini açıklamada önemli bir faktördür. İnsan sermayesi kavramının tersine, sosyal sermayenin ne olduğuna, nasıl ölçüldüğüne, nereden geldiğine ve nasıl arttırılacağına ilişkin daha az fikir birliği söz konusudur (Fukuyama, 1997:377).

Fukuyama (2002:27) için sosyal sermaye, sosyal işbirliğini teşvik eden ortak normlar ya da değerlerdir. Başka bir ifadeyle, “sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir yetidir” (Fukuyama, 2005:42). Gerçek sosyal ilişkilerde geçerlilik kazanmaktadır. Sosyal sermaye bu anlamda, kültüre faydacı bir bakış biçimini yansıtmakta; kültür ise toplumlarda önemli bir fonksiyonel role sahip olup insan gruplarının iletişim kurdukları ve işbirliği yaptıkları bir aracı tanımlamaktadır.

Fukuyama için (1997:380-381) sosyal sermaye, insan sermayesinin bir alt kümesi değildir. Çünkü bireyin değil; grupların bir özelliğidir. Eğitim ve yetenekler şeklindeki insan sermayesi Robinson Crusoe tarafından dahi elde edilebilirken, sosyal sermayeyi hazırlayan normların anlam ifade etmesi için bunların bir kişiden daha fazla kişi tarafından paylaşılması gerekmektedir. Diğer önemli bir nokta ise, işbirliğinin iyi ya da kötü tüm sosyal eylemler için gerekli olmasından ötürü, sosyal sermayenin politik ya da ekonomik açıdan daima iyi bir şey olmadığıdır. Daha önceki dönemlerde üretimi hızlandıran işbirliği halleri, bir sonraki döneme ait üretim için sorun oluşturabilmektedir. Bu noktada ekonomik bir mecaz olarak sosyal sermayenin eskidiği ve toplumun sermaye hesabından çıkarılması gerektiği söylenebilir.

Fukuyama, sosyal sermayenin iktisadi alandaki doğuşunu eş anlı olarak tekrar eden “mahkûmlar ikilemi” oyunlarına dayandırmaktadır. Tek atışlı mahkûmlar ikilemi oyunları, işbirlikçi sonuçlara yol açmamaktadır. Çünkü işbirlikçi davranıştan sapma her iki oyuncu için de Nash dengesine yol açmaktadır. Eğer oyun tekrarlanır ise kısasa kısas şeklindeki strateji (işbirliğine karşı işbirliği, sapmaya karşı sapma şeklinde) her iki oyuncuya da işbirlikçi çözüm sunmaktadır. Oyun dışı teorik sahada ise, eğer bireyler sürekli birbirleriyle etkileşim içine girerseler, güven ve güvenilirlik zeminine dayalı bir ortam da kendiliğinden gelişecektir. Ticari bir toplumda piyasa etkileşimleri Adam Smith’in gözlemlediği gibi dürüstlük, basiret ve çalışkanlık gibi burjuva sosyal değerlerinin gelişmesine yol açmaktadır (Fukuyama, 2001:16).

Sosyal sermayenin kaynağı olarak güven, Fukuyama için oldukça önemlidir. Putnam sosyal ağların; Fukuyama ise güvenin üzerinde durmaktadır.

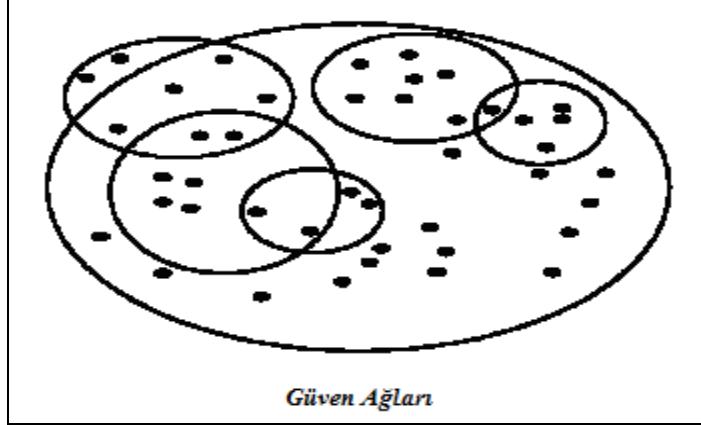
Fukuyama (2005), “Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması” adlı kitabında toplumsal güven düzeyinin ekonomik başarının ve işlevsel bir demokrasinin gerekli koşulu olduğunu ileri sürmektedir. Güven kavramını, sosyal sermayenin bir ölçüsü şeklinde kullanmakta ve güvenin karşılıklılık normları ve sivil örgütlenme yolu (işbirliği) ile biriktiğini ifade etmektedir. Ayrıca, sosyal sermayenin kültürel kökenlere (etiksel ve ahlaki alışkanlıklara) dayalı olduğunu belirtmekte; bu nedenle de erdem ve değerler gibi kültürel faktörlere kitabında oldukça geniş bir yer vermektedir.

Fukuyama (2005:45-46) bir ülkenin ekonomik performansını yansıtan büyük şirketlerin varlığını, ülkenin sahip olduğu güven düzeyine bağlamaktadır. Dolayısıyla Almanya’nın, ABD’nin ve Japonya’nın oldukça yüksek güven düzeyine ve dev boyutlu özel işletmelere sahip ülkeler olduğunu belirtmektedir. Bu üç ülkeye karşılık Tayvan, Hong Kong, Fransa ve İtalya’nın ise göreceli olarak daha düşük güven düzeyine sahip ve bu nedenle de geleneksel aile şirketlerinin ağırlık kazandığı ülkeler olduğunu söylemektedir.

Bunlara ilave olarak, sosyal sermayeyi biçimlendiren tüm gruplar belli bir güven çevresine (yarıçapına) sahiptir. Eğer bir grubun sosyal sermayesi pozitif dışsallık üretiyor ise, güvenin yarıçapının grubun kendisinden büyük olma ihtimali fazladır. Sadece grubun liderleri ve üyeleri arasındaki işbirlikçi normları besleyen büyük organizasyonların varlığı durumunda ise, güvenin yarıçapının grup

üyeliğinden daha küçük olma ihtimali söz konusudur. Modern toplum şekil 2’de görüldüğü üzere, ortak merkezli ve birbiriyle çakışan güven yarıçaplarının bir serisi şeklinde ele alınabilir (Fukuyama, 2001:8).

Şekil 2: Birbiriyle Çakışan Güven Ağları



Kaynak: Fukuyama, 2001:9.

Birçok gelişmekte olan ülke, akrabalık grupları ya da geleneksel sosyal gruplar (nesep, kabile ya da köy cemiyetleri gibi) biçiminde oldukça fazla sosyal sermaye stokuna sahiptir. Eksik olan şey daha modern, geleneksel etnik, sınıf ya da statü sınırlarını aşan politik ve ekonomik organizasyonlar şeklinde hizmet veren geniş çaplı organizasyonların varlığıdır. Bu perspektiften bakıldığı zaman, sosyal sermayeyi oluşturan birçok geleneksel grup, değişime karşı direnç gösterdikleri için kalkınma önünde engel oluşturabilmektedir. Bu durumda ihtiyaç duyulan öge, sosyal sermayenin yaratıcı yıkımı ve güvenin çapının modern organizasyonlar boyutunda genişlemesidir (Fukuyama, 2002:34). Fukuyama için modern toplumdaki ilişkiler oldukça karmaşık bir hal almıştır. Bu nedenle çözüm için sosyal sermaye şarttır.

Fukuyama (2001:9-10) geleneksel toplumların zayıf bağlardan yoksun olduğunu da ifade etmektedir. Geleneksel toplumlar çoğunlukla parçalı olup köy ya da kabile gibi içine kapalı, oldukça fazla sayıdaki sosyal birimleri içermektedir. Modern toplumlar ise tersine, çoğul üyeliklere ve kimliklere nüfuz eden birbiri üzerine çakışan oldukça fazla sayıdaki sosyal gruplardan ibarettir. Geleneksel toplumları oluşturan parçalar (segmentler) arasındaki zayıf bağların az oluşu bu toplumlarda bilginin, yeniliğin ve insan kaynaklarının daha az aktarılmasına neden olmaktadır.

Fukuyama'nın temel ögesi güven olmakla beraber, yazar bireyler arasındaki zayıf bağların önemine de dikkat çekmektedir. Birbirlerini çok fazla tanımayan kişiler arasında kurulan zayıf bağların iktisadi açıdan taşıdığı önem, Granovetter başta olmak üzere birçok düşünür tarafından kabul edilmektedir.

1.1.5.Yeni Kurumsal İktisat/ Kurumsal Sosyal Sermaye ve Douglas North

Yeni Kurumsal İktisat Okulu, sosyal sermayeyi temsilen kurumlara ve kurumsal sosyal sermayeye odaklanmakta ve kurumsal güven ögesi üzerinde durmaktadır. Özellikle Douglas North (1990) ve Mancur Olson (1982) gibi yazarlar bu sahada dikkat çeken isimlerdir. Genellikle de sosyal sermaye ile ilgili üç önemli gelenek arasında (Putnamcı, Colemancı ve Yeni Kurumsal İktisat) en kapsamlı tanımlamayı yapan geleneği temsil eden bu okul, kurumsal performansın ulusal düzeyde ekonomik verimliliğin elde edilmesinde önemli olduğunun altını çizmektedir.

Bu perspektifin ortaya koyduğu temel öge sivil sosyal sermaye yerine, kurumsal sosyal sermayedir. Sosyal sermayenin kurumsal boyutu ise, kurumsal güven ile ölçülmektedir.

Sosyal sermaye kavramının daha geniş bir şekilde ele alınması, resmileşmiş kurumsal ilişkiler ve yapılar (hükümet, politik rejim, yasal hükümler ve yargı sistemi gibi) ile söz konusu hale gelmiştir. North (1990)'un "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans" adlı çalışmasında, toplumların zaman boyunca gösterdikleri evrimsel sürecin sorumlusu kurumsal değişim olarak öne sürülmektedir. İnsanlar arasında işbirliğini sağlayan kurumların evrimi, ekonomik büyüme için değişik ve karmaşık değiş-tokuşlara işbirlikçi çözümler sunmaktadır. Bir diğer tarihsel perspektif ise Mancur Olson (1982) tarafından yazılan "Ulusların Yükselişi ve Çöküşü" adlı eserde ortaya konulmuştur. Bu çalışma, ekonomik büyümedeki düşüş sürecini incelemektedir. Olson için eğer bir toplumda uzunca bir süre politik durağanlık söz konusu ise, bu durum oldukça güçlü özel çıkar gruplarının gelişmesine yol açarak toplumsal etkinliği düşürmektedir (Fieldman ve Assaf, 1999:2).

Öte yandan, Kurumsal İktisadın temel öğretisi ekonomik etkinliğin sağlanması için sadece etkin bir fiyat sisteminin yeterli olmadığı, doğru kurumlara sahip olmanın da gerekli olduğudur. North, özellikle ekonomik büyümenin ve kalkınmanın toplumsal kurumlara dayalı olduğunu vurgulamaktadır. Bu bağlamda kurumlar, insan eylemlerini resmi (yasamadan ya da diğer yazılı ilkelerden ibaret) ya da gayri resmi (kültür ya da geleneklerden ibaret) yöneten ilkeler şeklinde oldukça geniş bir anlamda kavranmaktadır (Hjerppe, 1998:3).

North (1990)'un üzerinde durduğu bir başka konu da zaman boyunca ekonomilerin performanslarında gösterdikleri geniş çaplı farklılıklardır. Bu noktada kurumsal değişimin, toplumların evrimsel süreçlerini belirlediğine inanan North konusu değişimin, tarihsel değişimi anlamada temel anahtar olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla, ekonomilerin ticaretten kazanımlar sağlamasına yol açan insan ilişkilerine odaklanarak kurumsal analizi, İktisat Tarihi ve Teorisi ile bütünleştirmek için analitik bir çerçeve sunmaktadır.

Örneğin, en zengin ülkelerdeki kişi başı gelirin, en yoksul ülkelerdekinden 20 kat daha fazla olduğu görünmektedir. Bu durumu izah etmek için North ve Olson gibi politik iktisatçılar teknoloji, toprak (doğal kaynaklar), fiziki sermaye ve insan sermayesi gibi üretim faktörlerinin yeterli olmadıklarını ileri sürmektedir. Çünkü bu geleneksel faktörlerin yetersiz olması durumunda, insan organizasyonlarını içeren maddi olmayan, ilişki zeminine dayalı alternatif sermaye biçimlerinin analiz edilmesi gerekmektedir. North için, üçüncü dünyada hem tarihsel durgunluğun, hem de süreklilik gösteren gelişmemişliğin en önemli kaynağı, bu toplumların etkin ve düşük maliyetli sözleşme uygulayamamalarıdır. Bu nedenle, ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını açıklamada kayıp bir element olarak resmi kurumların rolünü belirtmek gereklidir (Svendsen ve Svendsen, 2004:243).

Kurumsal İktisat perspektifinden bakıldığı zaman, bir ülkenin kurumsal alt yapı ve bu alt yapı ile ilgili yasal kalite, yolsuzluk, üstün hukuk gibi göstergeler açısından gelişmiş olması, söz konusu ülkenin ekonomik performansını arttırmaktadır. Dolayısıyla kamu kurumlarının kalitesi, sivil örgütlerin ekonomik performans üzerindeki olumlu etkisini daha da beslemektedir.

North (1990:3) kurumları şu şekilde tanımlamaktadır:

“Kurumlar, bir toplumdaki oyunun kurallarıdır ya da daha resmi biçimde, insan etkileşimini biçimlendiren, insani olarak tasarlanmış kısıtlardır. Sonuç olarak, ister politik, ister sosyal ya da ekonomik olsun, kurumlar insani değiş-tokuş ilişkilerinde teşvikleri yapılandırırlar. Kurumsal değişim, toplumların zaman boyunca geliştikleri yolu biçimlendirir ve bu nedenle de tarihsel değişimi anlamada kilit bir role sahiptir.”

İnsanlar kurumları gözlemleyememekte, hissedememekte ve hatta ölçememektedir. Kurumlar insan zihninin inşalarıdır. Fakat yine de en ikna edici Neoklasik iktisatçılar dahi kurumların varlığını kabul etmekte ve örtülü ya da açık bir şekilde modellerinde kurumlar için parametreler kullanmaktadır (North, 1990:107). Kısacası, kurumlar ekonomilerin uzun dönemli ekonomik performanslarının temel belirleyenisidir ve bu nedenle toplumda esaslı role sahiptir. Dinamik bir değişim teorisinin inşa edilmesinin gereklilik arz etmesi halinde, teorisinin kurumsal değişim modeli üzerine inşa edilmesi faydalıdır.

Knowles (2005:35) sosyal sermayeyi, North tarafından tanımlanan “resmi olmayan kurumlar” şeklinde tanımlamanın daha doğru olacağını ileri sürmektedir. Resmi kurumlar, insanoğlu tarafından düzenlenen kurallar iken; resmi olmayan kurumlar ise davranış kodlardan ve geleneklerden ibarettir. Sosyal sermayenin literatürde oldukça farklı tanımları söz konusudur. Bu tanımların çoğunluğu güven kavramını, işbirlikçi normları ve ağırları ve/ya da cemiyet üyeliklerini içermektedir. Bu nedenle sosyal sermaye tanımsal açıdan, resmi olmayan kurumlar kavramına benzemektedir.

Sosyal sermayenin, ekonomik performansı genellikle işlem maliyetlerini düşürerek ve işbirliğini teşvik ederek tetiklediği öne sürülmektedir. Bu durum, North tarafından resmi olmayan kurumlar için de söz edilmektedir. Bu iki kavram arasındaki benzerlik nedeniyle Knowles, sosyal sermaye kavramını bir tarafa bırakıp yerine, resmi olmayan kurumlar kavramını kullanmanın daha doğru olacağını belirtmektedir.

Özetle sosyal sermaye, insan sermayesi ve kurumlarla etkileşim içerisinde olduğu zaman daha etkin çalışmaktadır. Çünkü bu unsurlar birbirlerini tamamlamaktadır. Piyasalar, gönüllü organizasyonlar ve kamu kurumları ekonomik

ve sosyal performans üzerinde pozitif etkilere sahiptir. Sosyal aktörler arasındaki işbirliğine ilave olarak, özel ve kamusal teşvikler de gereklidir. Bu şartların yerine getirilmesi halinde sosyal dayanışma, topluma daha etkin hareket etme olanağı sunmaktadır.

1.1.6.Dünya Bankası ve OECD Açısından Sosyal Sermaye Kavramı

Kalkınmanın sosyal boyutunun ön plana çıkması ile birlikte, uluslararası kurumlar kalkınma politikalarının bir aracı şeklinde sosyal sermaye kavramına yer vermeye başlamıştır. Bu konuda Dünya Bankası, sosyal sermayeyi tek başına saha araştırmalarının öznesi haline getirmiştir. Böylece gelişmekte olan bölgelerde kalkınmanın başarılı olması için temel şart, sosyal sermayenin güçlü olmasına atfedilmiştir.

Dünya Bankası'na göre, "bir toplumun sosyal sermayesi, insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten kurumları, ilişkileri, davranışları ve değerleri içermekte olup ekonomik ve sosyal kalkınmaya yardımcı olmaktadır. Sosyal sermaye, sadece toplumu destekleyen kurumların bir toplamı değil; aynı zamanda onları bir arada tutan bir yapıdır da. Kişisel ilişkileri, güveni ve toplumu bireylerin toplamından daha fazlası biçiminde ele alan yurttaş sorumluluğuna yönelik değerleri ve kuralları içermektedir" (World Bank, 1998:1). Böylece Dünya Bankası sosyal sermayeyi, bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niteliğini ve niceliğini biçimlendiren kurumlara, ilişkilere ve normlara işaret eden bir kavram şeklinde değerlendirmektedir.

Sosyal, kültürel, kurumsal ve ekonomik faktörleri birleştiren yeni bir kalkınma paradigmasının uygulanmasına yönelik olarak Dünya Bankası, sosyal sermaye düşüncelerini proje oluşumuna ve politika tavsiyelerine dâhil etmeyi amaçlamakta ve kavrama yönelik beş politik düşünce sunmaktadır (World Bank, 1998:4-5):

- Ülkelerdeki var olan kurumların doğasını, onların sosyal ve ekonomik kalkınmadaki rollerini anlamak üzere mevcut ve yeni araçların kullanımını teşvik etmek.
- Mümkün olan yerlerde var olan sosyal sermaye ile (özellikle de cemiyetler ve organizasyonlar ile) projelerin tasarımı için çalışmak. Böylece proje

maliyetlerinin azalmasını, sürdürülebilirliğin artmasını, bu organizasyonların kuvvetlenmesi ile sivil toplumun güçlenmesini sağlamak.

- Bir ülkedeki sosyal sermayeyi besleyen çevreleri desteklemek. Bu düşünce sivil toplum ve devlet arasındaki etkileşimin daha fazla desteklenmesini, sivil özgürlüklerin artmasını, devletin şeffaflığını sağlayan mekanizmaları ve daha güçlü sözleşmeleri ve ekonomik kurumları içermektedir.
- Yerel organizasyonların inşası, deneyimi ya da doğrudan finansal destekler ile sosyal sermayeye doğrudan yatırım yapmak.
- Sosyal sermayeyi kuvvetlendirme aşamasında, sivil toplum organizasyonları ile birlikte çalışmak için daha fazla stratejik araştırma yapmak.

Kavram ile ilgili önemli araştırmalarda bulunan bir diğer kurum olan OECD için ise sosyal sermaye, gruplar arasındaki ya da içerisindeki işbirliğini hızlandıran değerler, anlayışlar, ortak normlar ve ağlardır. Ağlar, cemiyyetsel eylem içerisine giren aktörlerin objektif davranışları ile ortak normlar, değerler ve anlayışlar ise, bireylerin ve grupların sübjektif eğilimleri ve tutumları ile ilgilidir (Healy ve Cote, 2001:41).

Söz konusu açıklamalardan yola çıkarak OECD ve Dünya Bankası tarafından ortaya konulan tanımların birbirine benzedikleri söylenebilir. Çünkü OECD sosyal sermayenin ağları, normları ve güveni içerdiğini belirtmektedir. Bu unsurlar, gruplar içerisinde ya da arasında işbirliğinin ve ortak faydanın elde edilmesini mümkün kılmaktadır. Dünya Bankası ise sosyal sermayeye, bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niteliğini ve niceliğini biçimlendiren kurumlara, ilişkilere ve normlara işaret eden bir kavram şeklinde yaklaşmaktadır.

Konu daha detaylı olarak incelendiğinde OECD'nin, 1960'larda insan sermayesi kavramının İktisat disiplini içerisinde yer bulmasına büyük katkılarda bulunduğu söylenebilir. Kurum daha sonra, sosyal sermayeyi de tartışma sahasına dâhil etmiştir. Bu iki sermaye türünün refah üzerindeki etkilerini ortaya koymak üzere de 2001 yılında "The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital" adlı bir kitap yayımlamıştır. Bu kitapta OECD'nin katkıda bulunduğu üç alandan söz edilmektedir (Healy ve Cote, 2001:70-71):

1) Öncelikle OECD, insan sermayesinin oluşumunda uluslararası kıyaslanabilir göstergeler oluşturmakta ve bu göstergeler zemininde politika analizleri yapmaktadır. Ayrıca insan sermayesi ile sosyal sermayenin tamamlayıcı rollerini de incelemektedir.

2) Sosyal sermaye hakkında gittikçe artan politik bir merak söz konusudur. Fakat kavramla ilgili araştırmaların müphemliğe yol açmadan uygulandığı çok az örnek söz konusudur. Sosyal sermayeyi teşvik eden birçok politikanın etkinliği ise henüz bütünüyle değerlendirilmediği için OECD bu değerlendirmenin tamamlanmasını amaçlamaktadır.

3) Sosyal sermayenin daha iyi ölçülerini ve araçlarını geliştirmek üzere birçok ülkede çalışmaların yapılması gereklidir. OECD için seçenek, bu amaç doğrultusunda kaynakların uluslararası tahsisini mümkün hale getirmektir.

Tablo 1, çeşitli uluslararası kurumların sosyal sermaye ile ilgili tanımları, amaç ve metotları, yayınları ve kullandıkları referansları hakkında detaylı bilgi sunmaktadır.

Tablo 1: Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye

Organizasyonlar ve programlar	Sosyal sermayenin tanımları	Amaç ve metot	Yayınlar ve referanslar
Dünya Bankası: Sosyal Sermaye Girişimi Çalışmaları (1998’de Dünya Bankası Sosyal Kalkınma Bölümü tarafından başlatılmıştır)	Bir toplumdaki sosyal etkileşimlerin niteliğini ve niceliğini kanıtlayan normlar, ilişkiler ve kurumlardır. Sadece bir toplumu kuran kurumların toplamı değildir; daha çok onları besleyen bir yapıştırıcıdır.	Sosyal sermayenin kaynakları (aile, sivil toplum, topluluklar, etniklik, kamu sektörü, cinsiyet) ile sosyal sermaye ve birçok kalkınma konusu arasındaki ilişkileri açıklamak (suç ve şiddet, ekonomi, iş ve göç, eğitim, çevre, finans ve sağlık gibi).	Dünya Bankasının web sitesinde araştırmacılar için oldukça önemli referanslar yer almaktadır.
FAO: Kurumsal Kalkınma Programı (1998, Sürdürülebilir Kalkınma Bölümü)	Sosyal dayanışma, yönetici normların ortak belirlenmesi, kültürel ifadenin ve sosyal davranışın birleştirilmiş setini göstermektedir.	Kurumsal kalkınma ve katılımcı mekanizmalar yolu ile sağlanan çalışmalar.	Kurum kavramı, FAO’nun çalışmasının merkezindedir. Temel referans Douglas North’tur.

Tablo 1 (Devamı): Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye

OECD: Eğitim ve Yenilik (inovasyon) Araştırma Merkezi (2002 de organize edilen sosyal sermaye göstergeleri üzerine uluslararası konferans)	Ağlar ve normlar, sosyal gruplar içerisinde ve arasında işbirliğini hızlandıran ortak değerler ve düşüncelerdir.	OECD tarafından kullanılan metot, kamu karar alıcılarının seminerleri ve sosyal sermayeyi ölçen projelerden oluşmaktadır.	İlk yayın “Ulusların Refahı: İnsan Sermayesi ve Sosyal Sermayenin Rolü”dür. Çalışmanın temel referansları Coleman, Putnam ve Fukuyama’nın eserleridir.
ECLAC: (Sosyal Kalkınma Bölümü)	Bir sosyal grubun desteklenmesinde, bazı bireylerin erişebildikleri sosyal ağlarda bulunan cemiyetsel kaynakları harekete geçirme yeteneğini ifade etmektedir.	Sosyal sermaye ilişkilerindeki temel ilgi alanları, kentsel yoksulluk, kamu politikaları, cinsiyet ve kırsal sürdürülebilirliktir.	

Kaynak: Milani, 2003:25.

Tablo 1’de sosyal sermaye ile ilgili öne çıkan düşünürlerin (Putnam, Bourdieu, Fukuyama, Coleman, North) ve kurumların (Dünya Bankası, OECD) görüşleri detaylı olarak ele alınmıştır. Bu görüşler bir takım benzerliklerin yanı sıra, bir takım farklılıklar da içermektedir. Fakat hepsinin üzerinde durduğu temel fikir sosyal sermayenin, sosyal ve ekonomik parametreler üzerinde önemli etkiler taşıdığıdır.

1.1.7.Sosyal Sermaye İle Benzer Niteliğe Sahip Kavramlar

Tanımsal bir karmaşa içerisinde olan sosyal sermayenin aynı zamanda, terimsel bir karmaşa içerisinde olduğu da dikkat çekicidir. Çeşitli çalışmalarda bir takım farklı kavramlara dayalı adlandırmaların mevcut olduğu görülmektedir. Kimi çalışmalar, bu kavramları sosyal sermaye ile eş anlamlı olarak kullanırken bazıları ise aralarında bir takım farklılıkların olduğunu ifade etmektedir. Örneğin, Temple ve Johnson (1998) “sosyal yetenek” (social capability), Hall ve Johnson (1999) “sosyal alt yapı” (social infrastructure) ve Ritzen (2000) “sosyal dayanışma” (social cohesion) gibi kavramları sosyal sermaye terimi ile benzer şekilde çeşitli ampirik çalışmalarda kullanmaktadır.

Ayrıca sosyal enerji, topluluk ruhu, sosyal bağlar, yurttaşlık erdemi, toplumsal ağlar, sosyal ozon, genişletilmiş arkadaşlık, sosyal kaynaklar, resmi olmayan ve resmi ağlar ve sosyal yapıştırıcı şeklinde bir dizi farklı terim de kullanılmaktadır (National Statistics, 2001:6). Bunlar her ne kadar farklı olsalar dahi içermiş oldukları anlam aşağı yukarı aynıdır.

Bu bağlamda ekonomik kalkınmanın sağlanmasında ve yoksulluğun azaltılmasında sosyal ilişkilerin önemine dikkat çekmek için kullanılan sosyal terimlerin bazılarını tanımlamak ve ayırt etmek oldukça önemlidir. Bunlar, “sosyal yetenek” “sosyal dışlanma” ve “yurttaş katılımı”dır. Bu kavramlar arasında oldukça önemli yakınsamalar söz konusudur. Örneğin, tümü sosyal düzenlemelerle ilgili olup Narayan (1999:3-7) tarafından şu şekilde açıklanmaktadır:

a) Sosyal Yetenek (Social Capability): Sosyal yetenek, 1960 yılında Adelman ve Morris tarafından geliştirilmiş bir kavramdır. Amartya Sen tarafından ise kavram, insani yeteneklerin (temel insani ihtiyaçları içeren barınma, giyinme, yiyecek, eğitim gibi) bütünü anlamına gelecek şekilde tanımlanarak önemli kılınmıştır. Sosyal yetenek sosyal eylemlere, daha büyük gruplara ya da topluluk yaşamına katılma yeteneği anlamına gelmektedir.

b) Sosyal Dışlanma (Social Exclusion): Sosyal dışlanma, belli grupların ve toplulukların sosyal, ekonomik, kültürel ve politik boyutlara katılımdan dışlandıkları toplumsal ve kurumsal süreçlere işaret etmektedir. Sosyal sermaye gibi, sosyal dışlanma terimi de sosyal faktörlerin ve kurumsal süreçlerin dışlanmaya ve yoksunluğa yol açmadaki rollerini vurgulamaktadır.

c) Yurttaş Katılımı (Civic Engagement): Bu terim bazı yazarlar tarafından sosyal sermaye terimi ile ikame biçimde kullanılmakta, bu nedenle fazladan bir değer içermemektedir. Diğer yazarlar ise kavramı, temel olarak sosyal sermayenin toplumsal ve politik katılım süreçleri için kullanımı ile sınırlandırmaktadır.

Bahsi geçen kavramlara sosyal sermaye ile ilgili çalışmalarda zaman zaman rastlanmaktadır. Fakat sosyal sermaye terimi, tüm bunları kapsayacak şekilde oldukça geniş içerikli bir özelliğe sahip olduğu için tüm bu kavramlar, sosyal sermayenin sadece birer alt kümesi şeklinde ele alınmaktadır.

1.2.SOSYAL SERMAYENİN TÜRLERİ

Sosyal sermaye tanımsal çeşitliliğin yanı sıra, türsel çeşitliliğe de sahiptir. Yazarlar farklı isimler altında birçok tür arasında ayırım yapmaktadır. Bu türler belli başlıklar altında kısaca açıklanacaktır.

1.2.1.Topluluk İçi (Bonding), Topluluk Dışı (Bridging) ve Birleştirici (Linking) Sosyal Sermaye

Bu şekildeki bir ayırım ilk defa Putnam (2000) tarafından yapılmıştır. Woolcock (2001) tarafından ise birleştirici sosyal sermaye ayağının bir üçüncü tür olarak ilave edilmesi ile genişletilmiştir. Topluluk içi sosyal sermaye aile üyeleri, yakın arkadaşlar ve komşular şeklinde birbirine yakın kişiler arasındaki ilişkilere işaret etmektedir. Topluluk dışı sosyal sermaye ise, yatay bir metafor olup birçok benzer demografik karakteristiği paylaşan ama birbirine çok yakın olmayan kişiler arasındaki ilişkilere işaret etmektedir. Sosyal sermaye, aynı zamanda birleştiriciler şeklinde adlandırılan dikey bir boyuta da sahiptir. Topluluğun ötesine uzanan bağlara işaret eden bu tür, resmi kurumlardan elde edilen kaynakların, fikirlerin ve bilginin geliştirilme kapasitesini yansıtmaktadır (Woolcock, 2001:10-11).

Topluluk içi sosyal sermaye, aile ve aynı etnik grup üyeleri arasındaki ilişkileri temsil etmektedir. Topluluk dışı sosyal sermaye ise uzak arkadaşlar, cemiyet üyeleri ve meslektaşlar arasındaki ilişkileri yansıtmaktadır. Son tür olan birleştirici sosyal sermaye ise, gücün, sosyal statünün ve zenginliğin farklı gruplar tarafından elde edildiği hiyerarşik bir düzendeki farklı sosyal tabakalar arasındaki ilişkilere vurguda bulunmaktadır. Buna ilave olarak Carroll (2001:17) tarafından belirtildiği üzere birleştirici sosyal sermaye, dikey ya da hiyerarşik bir boyuta sahiptir. Söz konusu dikey ağlar ise, karşılıklılık normları ve ortak güven üzerine inşa edilmiş değildir. Geleneksel patron-müşteri ilişkisi, feodal öğretideki mevcut düzen, politik patronaj ilişkileri dikey ağlara örnektir. Bir toplumda sınıf, statü ve gelir boyunca ne kadar fazla tabakalaşma söz konusu ise, o kadar fazla dikey ağ da mevcuttur.

Topluluk içi sosyal sermaye, benzerliğe vurguda bulunmakla beraber, ağlar ve kulüpler şeklindeki gruplar arasındaki işbirliğini temin etmektedir. Bu türün ana özelliği, gücünün grubun büyüklüğü ile pozitif ilişki içerisinde olmasına

dayanmasıdır. Topluluk dışı sosyal sermaye ise, enine kesici sosyal ağlar ya da zayıf bağlar şeklinde tanımlanmakta ve grup içerisindeki ilişkilerden ziyade, gruplar arasındaki ilişkilere odaklanmaktadır (Iyer vd., 2005:1017). Topluluk dışı sosyal sermaye, genellikle ekonomik ve sosyal performansı arttırmak için gerekli görülmektedir.

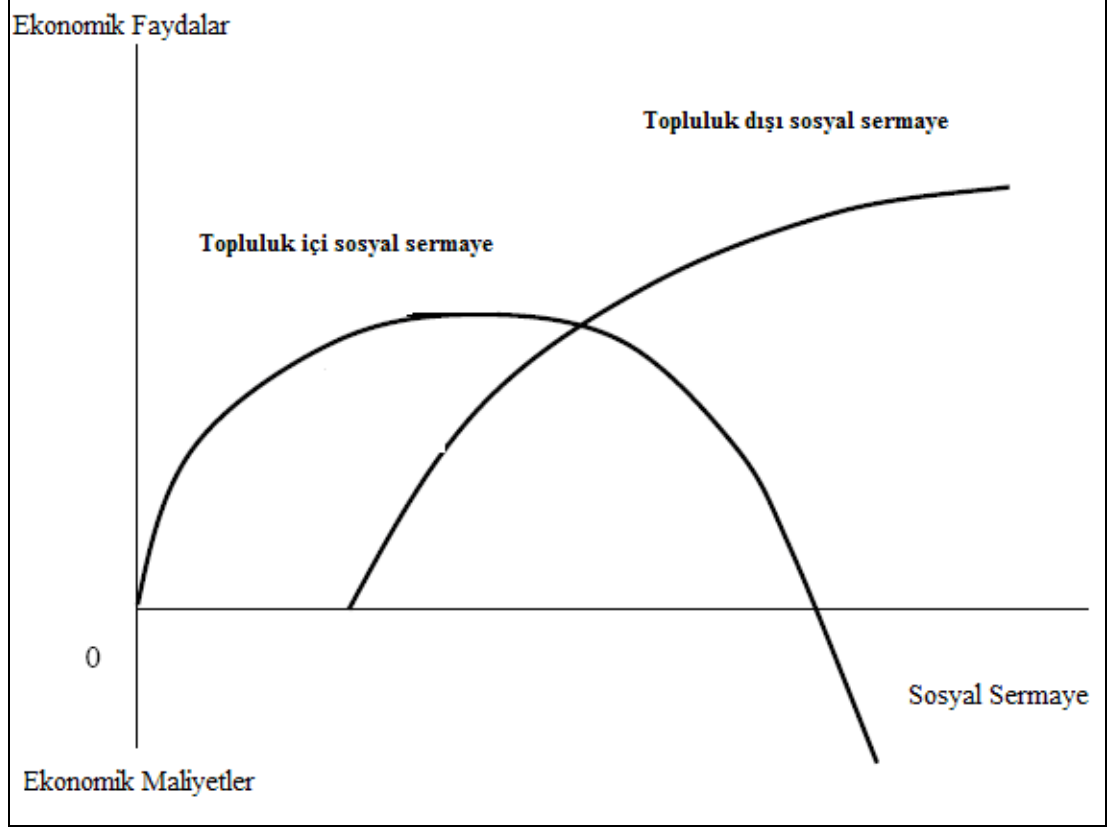
Topluluk dışı sosyal sermaye, güvenin oluşumuna katkıda bulunurken, yatay gruplar arasındaki iletişimi de kolaylaştırmaktadır. Dikey niteliğe sahip birleştirici tür ise, devlet ve çeşitli sosyal gruplar arasındaki bağlantıları sağlamaktadır. Putnam, bu üç tür arasından yatay türün, dikey türe ya da ağa kıyasla ekonomik performans üzerinde güçlü ve pozitif katkıya sahip olduğunu ifade etmektedir. Çünkü yatay ağlarda iletişim daha kolaydır ve ikincil ilişkiler ise yoktur.

Ampirik çalışmalarda genellikle sosyal sermayenin bu farklı türleri birbirleriyle mukayese edilmekte ve yoğun ilişkilerin (topluluk içi sosyal sermayenin) ekonomik performans üzerinde negatif, bunun yanı sıra dışı açık ve zayıf bağların ise (topluluk dışı ve birleştirici sosyal sermaye türlerinin) ekonomik performans üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir. Çünkü zayıf bağlar, farklı topluluklar arasında köprüler kurmakta, bilgi paylaşımını beslemekte ve güvenin yabancılar arasında hızlı bir şekilde yayılmasını sağlamaktadır. Böylelikle ekonomik kalkınma sürecine fayda sağlamaktadır. Kısacası aile, arkadaşlar ve tanıdıklar arasında söz konusu olan topluluk içi sosyal sermayenin gelir ve kalkınmayı negatif, gönüllü organizasyonların üyelerini bir araya getiren topluluk dışı sermayenin ise pozitif yönde etkilediği ileri sürülmektedir (bkz: Sabatini, 2005 ve 2006, Beugelsdijk ve Smulder, 2003).

Topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermaye türleri birbirlerini ikame etmemekte, tersine tamamlamaktadır. Bu nedenle ekonomik kalkınma için her iki sermaye türüne de ihtiyaç duyulmaktadır. Topluluk dışı sosyal sermayenin oluşumu, topluluk içi sosyal sermayeye gereksinim duymaktadır. Fakat topluluk içi sosyal sermayenin fazlalığı, ekonomik performans üzerinde olumsuz etkiler doğurmaktadır. Eğer insanlar sadece kendi gruplarına üye kişilerle ilişki içinde kalırlarsa, kısıtlı bir ekonomik alan içerisinde hareket etmekten ötürü etkin kaynak dağılımı önlenmektedir. Ayrıca yoğun topluluk içi sosyal sermaye, firmalar arasında

kartellerin oluşmasına ve girişimci grupların bazılarının diğerlerine oranla daha fazla avantaj elde etmesine yol açmaktadır (Staveren ve Knorringa, 2006:9).

Şekil 3: Sosyal Sermaye ve Ekonomi Arasındaki İlişki



Kaynak: Staveren ve Knorringa, 2006:10

Şekil 3, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi gözler önüne sermektedir. Şekilde görüldüğü üzere topluluk içi sosyal sermayenin ekonomik fayda sağladığı optimum bir düzey söz konusudur. Bu düzey aşıldıktan sonra artan topluluk içi sosyal sermaye, artık fayda yerine ekonomik zarara yol açmaktadır. Fakat oluşumu için öncelikle topluluk içi sosyal sermayeye ihtiyaç duyan topluluk dışı sosyal sermaye ise, ekonomik performansa sürekli pozitif yönde katkılar da bulunmaktadır.

1.2.2.Sivil ve Kamusal Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin her ne kadar sivil niteliği çalışmalarda ağırlıklı olarak vurgulansa da devletin aracılığı ile söz konusu olan kamusal bir niteliği de söz konusudur.

Sosyal sermaye, sivil (yatay) ve kamusal (dikey) olmak üzere 2 şekilde sınıflandırılabilir. Mikro seviyede sivil sosyal sermaye değerler, düşünceler, tutumlar ve davranış normları ile ilişkilidir. Sivil sosyal sermaye genellikle topluluk içi sosyal sermaye, topluluk dışı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye şeklinde üç boyutta incelenmektedir (Parts, 2003:9). Parts'ın açıklamasından yola çıkarak aslında bu ayrımın, bir önceki sınıflandırmanın farklı bir şekilde isimlendirilmiş hali olduğu söylenebilir.

Makro seviyede kamusal sosyal sermaye ise, yasal hükümleri, sözleşmelerin yürürlüğe girmesini, yolsuzluğun azalmasını, karar alma sürecindeki şeffaflığı, etkin yönetim sistemlerinin varlığını, yasal sistemlerin güvenilirliğini ve kısacası devletin yeterliliğini ve kredibilitesini içermektedir (Parts, 2003:9).

Knack (2002:42-43)'a göre kamusal sosyal sermaye, ortak faydanın elde edilmesi için işbirliğinin yapılması sonucu bireylerin eylemlerini etkileyen kamusal kurumları; sivil sosyal sermaye ise ortak değerleri, normları, resmi olmayan ağları ve ortak amaçların gerçekleştirilmesi için insanların birlikte çalışmalarına katkıda bulunan cemiyet üyeliklerini içermektedir. Her iki terimi bir arada tutan şey ise, ikisinin de kolektif eylem problemlerini çözerek sosyal düzenin sağlanmasına yardımcı olmalarıdır. Sosyal norm ve genelleştirilmiş güven, yasal açıdan onaylanmış mülkiyet ve sözleşme haklarına benzemektedir. Çünkü belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltmakta, değiş-tokuşun etkinliğini arttırmakta, uzmanlaşmayı teşvik etmekte, insan sermayesi ve fiziki sermaye yatırımlarını desteklemektedir.

Kamusal sosyal sermaye, ulusal seviyede kanuni hüküm değerlerini ve kolektif eylemi hızlandırmada resmi kurumların etkinliğini ölçmeyi amaçlamakta ve sivil özgürlük, politik özgürlük, politik şiddetin sıklığı ya da politik risklerin özsel sınıflandırmalarını içeren bir takım değişkenlerle temsil edilmektedir. Sivil sosyal sermaye ise işbirlikçi normları, kişilerarası güveni ve sosyal ağları içermektedir. Sivil ve kamusal sosyal sermaye, birbirini tamamlayıcı ya da ikame edici olabilirler.

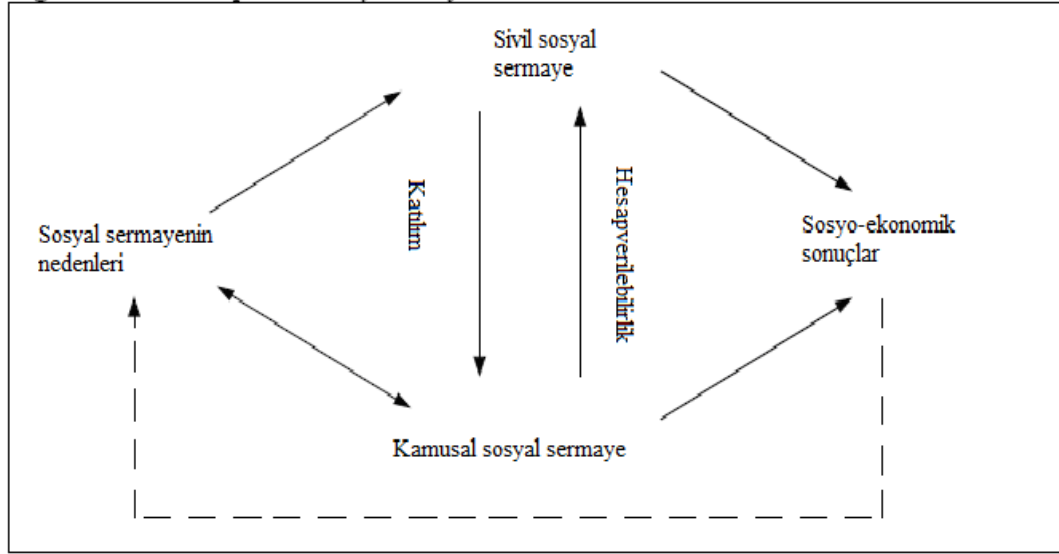
Örneğin, sosyal işbirliği etkin resmi kurumların yokluğu durumunda daha yaygın hale gelebilir.

Kavramın en geniş tanımı kamu kesimini de içermektedir. Kamunun büyüme sürecine katkısı ise, piyasa aracılığı ile elde edilemeyen faydaların gerçekleştirilmesine katkıda bulunmasıdır. Bununla birlikte kamu, hiyerarşik yapıya sahip piyasa dışı bir organizasyon olup kurallara sahiptir. Ayrıca bedava kullanım sorunu için önemli çözümler sunmaktadır. Bu bağlamda vergilendirme yolu ile kolektif eylem sorununu çözmekte, kamu mallarının dağıtımına imkân tanımakta ve ortak kaynakların yönetimini mümkün kılmaktadır. Hatta kamunun uyguladığı politikalar bilgi dışsallıkları oluşturmakta ve fırsatçılık sorunlarını çözmektedir.

Sivil sosyal sermayenin oluşumu dışsallıklara konu olduğu için eksik üretimi söz konusudur. Kamu bu eksik üretim sorununu kamusal sosyal sermayeyi, sivil sosyal sermaye için bir ikame unsuru haline dönüştürerek ya da sivil sosyal sermayeyi arttırarak çözebilmektedir. Bu iki türün birbirini ikame ettiği en açık örnek, fırsatçılığın azalmasıdır. Sivil sosyal sermaye ne kadar az ise, o kadar fazla sayıda mahkemenin ve diğer ikame edici ögenin olması gereklidir. Bazen devletin müdahalesi, mülkiyet haklarının sağlanması yolu ile içselleştirilmelidir (Collier, 1998:23).

Killerby (2001) bu iki tür ile sosyal sermayenin nedenleri ve sonuçları arasındaki ilişkileri şekil 4 üzerinde göstermektedir:

Şekil 4: İlişkiler Sistemi Şeklinde Sosyal Sermaye



Kaynak: Killerby, 2001:5.

Şekil 4, döngüsel bir sistem içerisinde sosyal sermayeyi ele almaktadır. Bu çerçeve içerisinde sosyal sermaye, kolektif eylemi hızlandıran kavramsal, ilişkisel ve kurumsal içerikli toplumsal özelliklerin zeminini hazırlayan soyut bir kavramı temsil etmektedir. Sosyal sermayenin sosyo-ekonomik sonuçları ise artan ekonomik performans, azalan sosyal maliyetler, kamu mallarının tedariki ve ortak mülkiyet kaynaklarının etkin yönetimi şeklinde; nedenleri ise toplumsal istikrar, ortak değerlerin, kaynakların ve fırsatların eşit dağılımı ve sosyal kutuplaşmayı yatıştıran toplumsal özellikler şeklinde sıralanmaktadır. Fakat nedenler ve sonuçlar arasındaki ayrım, geri dönüş (feedback) ilişkilerinin varlığı nedeniyle net değildir. Örneğin, adil olmayan gelir dağılımı, sosyal çatışmaya yol açarak sosyal sermayenin azalmasına neden olmaktadır. Eğer politik hesap verilebilirlik yetersiz ise, iktisadi politikalar eşitsizliği daha da arttırmakta ve kısır bir döngüyü ortaya koymaktadır (Killerby, 2001:4-5).

İzah edilen yazarların düşünceleri neticesinde, sivil ve kamusal kesimin hem birbirlerini ikame ettikleri, hem de tamamladıkları söylenebilir. Bu nedenle bu iki tür bir bütünün eşit öneme sahip ayrı parçalarını temsil etmektedir.

1.2.3.Yapısal ve Bilişsel Sosyal Sermaye

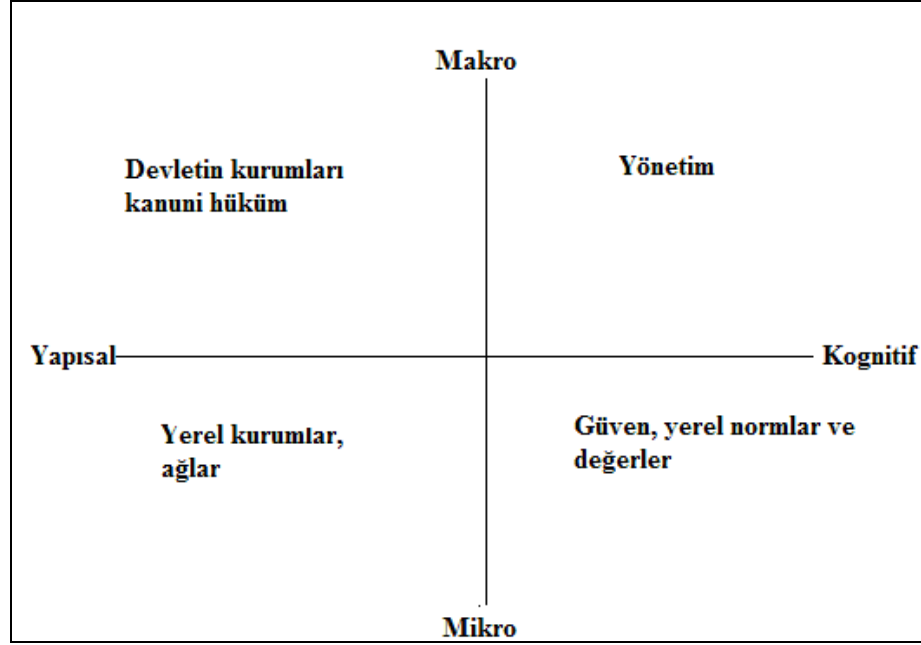
Sosyal sermayenin bu türü ile ilgili ayrım Uphoff (2000:218) tarafından geliştirilmiştir. Yapısal kategori, sosyal organizasyonun çeşitli biçimleri ile ilişkilidir. Özellikle roller, kurallar, temsiller, prosedürler, işbirliği ve ortak fayda sağlayan ve kolektif eyleme katkıda bulunan bir dizi geniş çaplı ağ kümesini içermektedir. Bilişsel kategori ise, zihinsel süreçlerden türemekte olup kültür ve ideoloji tarafından özellikle de işbirlikçi davranışa katkıda bulunan normlar, değerler, tutumlar ve düşüncelerce kuvvetlendirilmektedir.

Sosyal sermaye kavramı, bir taraftan bilginin ve normların aktarıldığı ağlara, organizasyonlara ve bağlantılara işaret eden yapısal bir türe sahiptir. Bu tür Coleman'ın çalışmalarından etkilenmiştir ve sosyolojik yanı oldukça ağır basmaktadır. Diğer taraftan ise, Putnam'ın çalışmalarına ve politik bilimin geleneğine dayanan paylaşılan normlara, değerlere, güvene, tutumlara ve düşüncelere vurguda bulunan bir türe de sahiptir (Evans ve Syrett, 2007:57).

Kısacası, yapısal sosyal sermaye nesnel içerikli olup dışsal olarak gözlemlenir ağlara, cemiyetlere, kurumlara ve kurallara; bilişsel sosyal sermaye ise, daha özsel içerikli olup genel kabul görmüş tutumlar ve davranış normları, paylaşılan değerler, karşılıklılık ve güven gibi soyut unsurlara işaret etmektedir.

Grootaert ve Bastelaer (2001) sosyal sermayenin boyutları (makro ve mikro) ile yapısal ve bilişsel sosyal sermaye türleri arasındaki ilişkiyi şekil 5 üzerinde göstermektedir.

Şekil 5: Sosyal Sermayenin Boyutları



Kaynak: Grootaert ve Bastelaer, 2001:20; Grootaert ve Bastelaer, 2002:343.

Şekil 5’de görüldüğü üzere, her bir çeyrek makro ve mikro boyut ile yapısal ve bilişsel türlerin kesişiminde yer alan öğeleri içermektedir. İlk çeyrek makro ve yapısal türün kesişiminde yer alan devlet kurumları ile kanuni hükümleri, ikinci çeyrek makro ve bilişsel türün kesişiminde yer alan yönetimi, üçüncü çeyrek mikro ve bilişsel türün kesişiminde yer alan güveni, yerel normları ve değerleri, son ve dördüncü çeyrek ise mikro ve yapısal türün kesişiminde yer alan yerel kurumları ve ağları içermektedir.

1.3.SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜM ZORLUĞU VE GÖSTERGELERİ

1.3.1.Sosyal Sermayenin Ölçüm Zorluğu

Sosyal sermaye kavramsal ve türsel çeşitliliğinin yanı sıra, ölçümü ve ampirik çalışmalarda kullanılacak göstergeleri açısından da bir takım sorunlara işaret etmektedir.

Kavram, madde yerine soyut ilişkilere odaklandığı için gözle görünür bir şekilde nicelleştirmelere oldukça zor konu edilmektedir. Bu nedenle yazarlar, ampirik çalışmalarda bu ölçüm sıkıntısını dile getirerek ellerindeki mevcut verilerden hareketle ölçüm yapmaya yönelmektedir.

Field (2008:180) sosyal sermayenin ölçümünün bir hayli zor olduğunu, mevcut çalışmaların az bir uyarılma ile tümüyle ABD’den ithal edilen ölçümlere dayalı olduğunu belirtmektedir. Fakat ilişkiler ve paylaşılan değerler ise yerel koşullardan kaynaklanmakta ve insanlar bunların etkilerini çok farklı şekillerde yaşamaktadır. Sosyal sermaye ile doğrudan ilgili olan şeylerin birçoğu söze dökülmemiş ve ilişkisel olduğu için kavramın ölçümü ve sınıflandırılması bir hayli zordur. Bu şartlar altında herhangi bir gösterge kaçınılmaz olarak vekil rolü oynamakta ve dolayısıyla sosyal sermayeyi doğrudan ölçmemektedir.

Sosyal sermaye kavramı sık kullanımına rağmen hem tanımı, hem de ölçümü açısından yazarlar arasında fikir birliğinden yoksundur. Beugelsdijk ve Schaik (2005:1054)’ın ifadesiyle kavrama ilişkin ölçümler, genellikle geçici ve pragmatik bir tutum içerisinde yapılmaktadır. Çok boyutlu bir yapıya sahip olmasından ötürü kavramın, etkin ve güvenilir bir ölçüsü söz konusu değildir. Yazarlar arasında sosyal sermayenin temel bileşenlerinin ne olduğu konusunda dahi fikir ayrılıkları bulunmaktadır. Örneğin, Fukuyama için bu bileşen güven iken, Putnam için sosyal ağlara katılımdır.

Ayrıca diğer sermaye türleri ile aynı biçimde sosyal sermayeyi ölçmeye çalışmak ise doğru değildir. Çünkü bu sermaye türleri maddede cisim bulmakta ve nicelleştirilmeye daha kolay konu edilmektedir. Dasgupta (2000:398)’nın ifadesiyle, sosyal sermayeye fiziki ve doğal sermayenin ölçüldükleri biçimde yaklaşmak şu an için doğru olmamakla birlikte bu durum kötümser bir sonuç da doğurmamaktadır. Önemli olan herhangi bir şeyin ölçülmeye çalışılmasından önce, bu şeyin neden ölçülmek istendiğidir. Bir ülkede, bir bölgede, bir şehirde ya da herhangi bir yerde sosyal sermayeye ilişkin bir tahmine erişememek önem ya da anlam kaybına neden olmamaktadır. Sosyal sermaye kavramı, dikkatleri aksi halde farkına varılamayacak olan ekonomik yaşama hizmet eden özel kurumlara çevirdiği için faydalıdır.

Kavramın ölçüm sıkıntısı türlerine göre ele alındığı zaman sorun kendini daha da belli etmektedir. Knack (2002:45)’ın ifadesiyle, kamusal sosyal sermayenin göstergeleri genellikle sadece ulusal seviyede söz konusudur. Örneğin, hukukun üstünlüğü değerleri iller, köyler ve hane halkları şeklinde ulusu oluşturan alt birimlere değil de ulusal düzeye atfedilmekte, bu durum ise veri temini ile ilgili problemlere neden olmaktadır. Sivil sosyal sermayenin ölçümü ise daha sorunludur.

Çünkü çoğu toplumdaki yasal sistem, sözleşmeleri az ya da çok tüm bölgelerde eşit olarak uygulamaya eğilimli iken işbirlikçi normlar, kişilerarası güven ve bunları oluşturan sosyal ağlar ise yerel olarak farklılıklar göstermektedir.

Sosyal sermaye konusunda oldukça önemli çalışmalara sahip olan ve sosyal ağları temel gösterge olarak kullanan Sabatini (2006:11-12) bu konuda karşılaşılan genel sıkıntıları şu şekilde sıralamaktadır:

1) Sosyal sermayeyi tanımlayan birçok çalışma olmasına rağmen, kavramın tanımı hala belirsizliğini korumaktadır. Literatürün büyük çoğunluğu sosyal sermayeyi, aktörlerin belirli eylemlerini hızlandıran sosyal yapının görünümüleri şeklinde tanımlamakta ve bu görünümeler belli amaçların elde edilmesine katkıda bulunmaktadır. Sosyal yapının görünümüleri ise farklı çevresel durumlara ve bireylerin ihtiyaçlarına göre değişebilmektedir.

2) Sosyal sermaye kavramının çok boyutlu bir kavram olduğu yönündeki fikir tartışma ortamı oluşturmaktadır. Bu fikir yazara, araştırmasının amacına uygun bir şekilde kavramın belirli bir görünümüne odaklanmasına imkân tanımaktadır. Farklı veri kaynaklarından elde edilen ölçülerin kullanımı ise, örneklemin ve soruların kıyaslanamaması nedeniyle genel bir değerlendirme yapılmasını zorlaştırmaktadır.

3) Birçok ampirik çalışma sosyal sermayeyi, suç oranları, gençlerde görülen hamilelik, kan bağıışı, yüksek öğrenime katılım oranı gibi dolaylı göstergeler ile ölçmektedir. Bunlar, teorik literatür tarafından belirlenen sosyal ağlar, güven ve sosyal normlar gibi sosyal sermayenin temel unsurlarını temsil etmemektedir.

4) Sosyal sermayenin ekonomik sonuçlarına yönelik yatay kesit ülke analizleri genellikle, Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen güven ölçülerine dayalıdır. Bu çalışmalar genelleştirilmiş güveni şu soru ile ölçmektedir: **“Genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenilir olabildiğini mi ya da insanlarla ilişkilerinizde oldukça dikkatli olabildiğinizi mi söylersiniz?** Bu soruya verilen cevaplar **çoğu insan güvenilirdir, çok dikkatli olamam** ya da **bilmiyorum** şeklinde sınıflandırılmaktadır. Güvenin göstergesi ise, çoğu insan güvenilir olduğu yönünde cevap beyan edenlerin yüzdesi alınarak hesaplanmaktadır. Buradan elde edilen güven göstergesi mikro ve bilişsel bir kavram olup bireyin kendi sosyal çevresine yönelik algısını temsil etmektedir. Bu tür bir verinin toplanması, güvenin ve sosyal

sermayenin yerleşmiş olduğu sosyal ve tarihi bağlar ile ilişkisini kaybeden makro ya da sosyal güven olarak adlandırılabilen bir ölçü sunmaktadır.

5) Sosyal güven yerine sosyal ağlara odaklanan çalışmalar ise, genellikle sosyal sermayenin çok boyutlu dinamik doğasını uygun olarak ele alamamakta ve genellikle sadece bir ağ türünü örneğin, gönüllü organizasyonları incelemektedir.

Sabatini ampirik çalışmalarda karşılaşılan ölçüm sorunlarını ayrıntılı bir şekilde sıralamaktadır. Kavramın çok kapsamlı ve belirsiz bir içeriğe sahip olması, nicel değerlendirmelere tabi tutulmasını da zorlaştırmaktadır. Fakat sosyal sermayeyi, büyüme ve yatırım gibi makroekonomik değişkenlerle ilişkili olarak ele alan ampirik çalışmaların büyük çoğunluğu, sosyal güven göstergesine odaklanmakta ve genellikle bu gösterge ile anlamlı sonuçlar elde etmektedir. Bu nedenle sosyal güven, İktisat sahasındaki çoğu yazar tarafından **“ana gösterge”** olarak kabul edilmektedir (bkz. Knack ve Keefer, 1997; Bjornskov, 2006a; Bjornskov, 2006b; Bjornskov, 2006c; Bjornskov, 2007; Bjornskov, 2009, Bjornskov, 2010; Whiteley, 2000; Dearmon ve Grier, 2009; Dinda, 2008; La Porta vd., 1997; Zak ve Knack, 2001).

1.3.2.Literatürde Kullanılan Mevcut Göstergeler

Sosyal sermaye kavramına iliştirilen birçok tanımlama ve yaklaşım söz konusudur. Fakat güvenin, normların ve ağların rolünü vurgulayan tanımlar ağırlığını korumaya devam etmektedir. Sosyal sermaye genellikle, bireylerin özelliğinden ziyade grupların özelliği şeklinde sunulmakta ve kavramla ilgili temel göstergeler ise sosyal ilişkileri, resmi ve gayri resmi sosyal ağları, grup üyeliğini, güveni ve sivil katılımı içermektedir. Kısacası, kamusal sosyal sermayeden ziyade, üç boyuta sahip sivil sosyal sermaye büyük öneme sahiptir.

Sosyal sermayenin zeminini hazırlayan ilk unsur “ilişkiler”, ikinci unsur “güven”dir. Güven, karşıdaki kişinin doğru davranacağı beklentisi içerisinde olma halini ifade etmektedir. Üçüncü unsur ise, “kurumlar”dır. Bazı iktisatçılar neo-kurumsalcı bir yaklaşıma yönelmekte ve bu bakış açısına göre modern toplumlar, bir kurumlar sistemi şeklinde ele alınmaktadır (Rizzi ve Pianta, 2010:3-4). Dünya Bankası, yatay kesit ülke analizlerinde kullanılan sosyal sermayeye ait çeşitli göstergeleri Tablo 2 üzerinde özetlemektedir.

Tablo 2: Sosyal Sermayenin Göstergeleri

<u>Yatay cemiyetler:</u> *Cemiyet ve yerel kurumların türü ve sayısı *Üyelik kapsamı *Cemiyet içerisindeki akrabalık yüzdesi *Cemiyet içerisindeki gelir ve meslek benzerliği yüzdesi *Köy üyeleri ve hane halkları arasındaki güvenin düzeyi * Kamusal güvenin düzeyi *Ticari birliklerdeki güvenin düzeyi *Destek ağlarına dayanıklılık *İşçi gelirlerinden temin edilen hane halkı gelir yüzdesi *Hediye ve transferlere harcanan hane halkı harcamaları yüzdesi	<u>Sivil ve politik toplum:</u> *Sivil ve politik özgürlükler indeksi (Gastil indeksi, özgürlük evi indeksi (freedom house) *Politik ayırım ile karşı karşıya olan nüfus yüzdesi *Ekonomik ayırım ile karşı karşıya olan nüfus yüzdesi *Ayrımcılık hareketlerinde yer alan nüfus yüzdesi *Demokrasi indeksi *Yolsuzluk indeksi *Hükümetin etkinsizlik indeksi *Politik istikrarın ölçüsü *Hükümetin ademi merkeziyetleşme derecesi *Oy kullanımına katılım oranı
<u>Sosyal Bütünleşme</u> *Sosyal hareketlilik göstergesi *Ayaklanmalar ve protesto gösterileri *Evsizlerin oranı *İntihar oranları *Diğer suç oranları *Boşanma oranları *Genç işsiz oranları	<u>Yasal ve yönetsel görünüm</u> *Bürokrasinin kalitesi *Yargının bağımsızlığı *Kamulaştırma ve ulusallaştırma riski *Hükümet tarafından sözleşmelerin reddedilmesi *Sözleşmelerin yürürlüğe konulabilmesi *Sözleşme- yoğun para (nakit/M2)

Kaynak: Grooatert, 1998: 15.

Tablo 2’de görüldüğü üzere, sosyal sermayeyi temsilen çok fazla gösterge söz konusudur. Fakat bu göstergeleri anlamlı sonuçlar verecek şekilde ampirik çalışmalarda kullanmak ve söz konusu göstergeler ile ilgili veri bulmak ise oldukça zordur. Dolayısıyla söz konusu göstergelerin ne kadar sağlıklı olduğu kafalarda bir soru işareti oluşturmaktadır.

Sosyal sermayenin bahsedilen üç temel unsuru ayrı başlıklar altında ayrıntılı bir şekilde açıklanmaktadır.

1.3.2.1.Güven

Güvenin tanımlanması ve türlerinin adlandırılması yazarlar arasında farklılık göstermektedir. Fakat hem fikir olunan nokta güvenin, sosyal sermayenin oldukça önemli bir unsuru olduğudur.

Örneğin, güven konusunda önemli bir isim olan Luhman (1988:94-95) “itimat” (confidence), “güven” (trust) ve “alışıklık” (familiarity) kavramları arasında ayırım yapmanın gerekli olduğundan söz etmektedir. Bu kavramların her ne kadar birbirlerini tamamlayıcı özelliğe sahip olsalar dahi, aynı anlamı içermediklerini dile getirmektedir. Alışıklık yaşamın kaçınılmaz bir gerçeği, güven ise riskle ilişkili belirgin problemler için bir çözümdür. Fakat güvenin, alışık bir dünya içerisinde kazanılması zorunludur ve insan ilişkilerinde güvenin gelişimi üzerinde etkiye yol açan dünyanın alışık düzeninde de değişiklikler meydana gelmektedir.

Luhman (1988:97-98) aynı zamanda güven ve itimat arasında da bir ayırım yapmaktadır. İki kavram arasındaki fark, algı ve atfetmeye dayalıdır. Eğer alternatifler düşünülmez ise (her sabah evden silahsız bir şekilde ayrılma durumu gibi) bir tür itimat söz konusudur. Eğer kişiler eylemleri sonucu hayal kırıklığına uğrama ihtimali olmasına rağmen, bir eylemi diğerlerine tercih ediyorlar ise bu durum bir güven hâlini yansıtmaktadır. Güven, riski önceden varsaymakta ve sadece olası zararın, arayışı içinde olunan faydadan daha fazla olabileceği bir durumda söz konusudur.

Literatürde, **“kişilerarası güven”, “genelleştirilmiş güven”, “ince güven”, “kalın güven”, “özelleştirilmiş (particularized) güven”, “kişiselleşmiş güven”, “kurumsal güven”, “politik güven”, “stratejik güven”, “ahlaki güven”** şeklinde birçok güven türünden bahsedilmektedir. Bunlardan kişilerarası güven, genelleştirilmiş güven ve ince güven aynı anlamı içermektedir. Ayrıca kalın güven, özelleştirilmiş güven ve kişiselleşmiş güven türleri birbirlerinin yerine kullanılırken; kurumsal ve politik güven kavramları da aynı anlamı taşımaktadır.

Knowles (2005:5) sürekli görüşülen kişilere duyulan güvenin “sıkı” ya da “katı güven”, tanınmayan kişilere duyulan güvenin ise “ince güven” şeklinde adlandırıldığını belirtmektedir. Ayrıca güvenin ve işbirliğinin, insanlarla tekrarlı etkileşimler içerisinde bulunmakla geliştiğini ileri sürmekte, bu nedenle ağların ve

cemiyet üyeliklerinin, güvenin ve işbirliğinin kaynakları şeklinde görülebileceğinin altını çizmektedir.

Fafchamps (2006:1183) için güven, bir kişinin davranışı hakkındaki düşünce ya da iyimser bir beklenti içerisinde bulunma halinin ifadesi olup güvenin kökeni ise farklılıklar içermektedir. Bazen tekrarlı kişilerarası etkileşimlerden, bazen de bireylerin toplum hakkındaki genel bilgisinden, karşılaşmış oldukları teşviklerden, aldıkları terbiyeden kaynaklanmaktadır. Bunlardan ilki, “kişiselleşmiş güven”, ikincisi ise “genelleştirilmiş güven” olarak adlandırılmaktadır. Bu iki tür arasındaki temel fark, ilkinin kurulmasının zaman ve çaba gerektirmesi, ikincisinin ise eşanlı olarak meydana gelmesidir. Genelleştirilmiş güvenin, kişiselleşmiş güvene oranla daha etkin sonuçlar içermesinden ötürü, ekonomik verimliliğe daha fazla katkıda bulunduğu kabul edilmektedir.

Kökü aile içerisinde yer alan genelleştirilmiş güven, toplumsal normlardan ve değerlerden etkilenmektedir. En basit şekliyle, bireyler güvenmeyi aile içerisinde öğrenmekte ve daha sonra okullar, toplum ve gönüllü organizasyonlar aracılığıyla da güven seviyesi kuvvetlenmektedir. Bu açıklamadan çıkarılacak sonuç, özelleştirilmiş ya da katı güvenin bir bütün halinde toplumdaki temel gruplar içerisindeki yoğun ilişkiler tarafından oluşturulduğu ve genelleştirilmiş ya da ince güvenin ise, katı güvenden türediğidir (Whiteley, 2000:449).

Uslaner (1999:123-124) için güven rasyonel bir kumardır. Çünkü kişilerle kurulan işbirliği nihayetinde bir bedel doğurmakta ve eğer yanlış bahse girilirse kayıplar da o kadar çoğalmaktadır. Öte yandan güven, özelleştirilmiş ve genelleştirilmiş güven şeklinde iki türe sahiptir. İnsanlar sadece kendi yakın çevreleri ile işbirliği içerisinde kalarak ve sadece tanıdıkları insanlara güvenerek, karşılaşacakları riskleri asgari düzeye indirgeyebilmektedir. Yakın arkadaşlara ve akrabalara ne kadar fazla güvenilir ise, dünya da o kadar fazla “bizler” ve “onlar” şeklindeki ifadeler açısından kavranmaktadır. Bu durum özelleştirilmiş güveni yansıtmaktadır. Özelleştirilmiş güven, insanoğlunun yaptığı gibi ahlaki hükümler ortaya koyamayan hayvanlar veya nadiren kendi topluluğu dışındaki bireylerle temas içerisine giren kişiler için yeterli olabilir. Fakat inanların sürekli olarak yabancılarla ilişki içerisine girdikleri karşılıklı bir bağlantının söz konusu olduğu dünya için, genelleştirilmiş güven türü önem arz etmektedir.

Uslaner ve Conley (2003:335) güven türleri ile uyumlu bir şekilde güven duyan kimseleri ikili bir ayrıma tabii tutmaktadır. Bunlardan ilki, “genelleştirilmiş güven duyucular”dır. Bu grup, çoğu insanın aynı ortak değerleri paylaştığına inanmakta ve kendisinden oldukça farklı görünen yabancılara güven duymaya isteklidir. Farklı gruplarla iletişim içinde olmanın hem kişisel, hem de sosyal açıdan faydalı olacağına inanmaktadır. İkinci grup ise, “özelleştirilmiş güven duyucular”ı temsil etmektedir. Bu grup, sadece kendi toplulukları içerisindeki insanlara güven duymakta ve grupları dışındaki bireylerin kendileri ile aynı değerleri paylaşmayacağı konusunda endişeye sahiptir.

Kalın ya da özelleştirilmiş güven, ailevi bağlar tarafından oluşturulan güven türünün ifadesidir. Tersine genelleştirilmiş güven ise, modern toplumlarda yer alan birbirini tanımayan kişiler arasında gerçekleşen gündelik etkileşimlere dayanan ikincil ilişkilerce tanımlanmaktadır. İnsanları, toplulukları içerisine daha fazla katılmaya ve ahlaki taahhütleri daha fazla onaylamaya yöneltmektedir. Özelleştirilmiş veya katı güven ise, insanları kamusal yaşamdan alıkoymaktadır.

Güven ile ilgili oldukça önemli çalışmalara imza atan Uslaner (2001:4-5) güvenin türleri ile ilgili bir ikinci ayrım daha yapmaktadır. Bu ayrım, “stratejik güven” ve “ahlaki güven” şeklindedir. Stratejik güven, kişiler arasında söz konusu olan daha önceki bilgi ve tecrübelerle dayalıdır. Eğer iki kişi sözlerini tutacakları konusunda karşılıklı olarak birbirlerine güveniyor ise, aralarında anlaşma yaparak işbirliğine yöneleceklerdir. Sadece tek bir karşılaşma, güvenin oluşumu için yeterli olmadığı için bu güven türünün oluşumu zaman boyu kişilerarası ilişkileri gerektirmektedir.

Bir diğer alternatif güven türü ise “ahlaki” ya da “altruistik güven” şeklinde adlandırılmakta ve güvenin ahlaki bir boyuta sahip olduğu görüşüne dayanmaktadır. Ahlaki güven, insanlara güvenilirlermiş gibi davranmanın ahlaki bir emir olduğu fikrini yansıtmakta ve çoğu insanın sizinle aynı ahlaki değerleri paylaştıkları düşüncesine dayanmaktadır. Ahlaki güven, belli koşullar altında yer alan sadece belirli kişiler arasındaki ilişkilere dayalı olmadığı için kamusal katılımı sağlamak üzere ahlaki güvene ihtiyaç duyulmaktadır. Stratejik güven “A’nın B’ye X eylemini yapacağı konusunda güveniyor olması”, ahlaki güven ise “sadece A güvenmektedir” şeklinde ifade edilmektedir (Uslaner, 2001:5-8). Kısacası stratejik güven, insanların

nasıl davranacakları konusundaki beklentileri yansıtmakta iken; ahlaki güven ise, insanların nasıl davranmaları gerektiğinin bir ifadesidir.

Güven ile ilgili önemli çalışmalara sahip bir diğer yazar olan Newton (2001:202) için güven aktörün, en kötü haliyle diğer kişilerin bilerek ya da isteyerek ona zarar vermeyecekleri ve en iyi haliyle de kendi çıkarına uygun biçimde davranacakları şeklindeki düşüncesidir. Sosyal yaşam güven olmaksızın çekilmez ve büyük bir olasılıkla da imkânsız hale gelecektir. Yazar, sosyal güven ve politik güven arasında bir ayrım yaparak politik güveni, kamusal güveni temsilen kullanmaktadır.

Sosyal güvenin sosyal sermaye ile oluşturduğu aynı teorik ilişki, politik güvenin politik sermaye ile oluşturduğu ilişki için de geçerlidir. Sosyal güvenin birçok eş anlamlı kavrama ve göstergeye sahip olması, politik güven için de geçerlidir. Bu bağlamda politik güvenin kamusal bilinç, katılım, vatandaşlık, politik ilgi ve girişim, uzlaşma yeteneği, politik tolerans ve politik kurumlara güven gibi çeşitli göstergeleri söz konusudur. Diğer taraftan bazı açılardan benzerlik gösteren politik güven ve sosyal güven, bazı açılardan ise farklılıklar içermektedir. Örneğin, sosyal ya da kişilerarası güven, hali hazır durumdaki diğerlerinin ilk elden deneyimlerine dayalı olabilir, fakat politik güven daha çok dolaylı olarak belli bir mesafede, genellikle de medya yolu ile öğrenilmektedir. Ayrıca sosyal güven, uygarlaşmış bir sosyal yaşam için, politik güven ise demokratik ve istikrarlı bir politik yaşam için esastır (Newton, 2001:204-205).

Kurumsal ya da başka bir ifadeyle politik güvenin önemi üzerinde duran bir diğer yazar olan Misztal (2001:376), modernleşmenin beraberinde getirdiği toplumsal dönüşümün, güven türlerinde değişime yol açtığını ileri sürmektedir. Çünkü kuralcılık, bürokratikleşme, aşırı kurumsallaşma ve yasal düzen alışıklık durumu altında gelişen güven türünün yerini, kurumsal zemine dayalı güven türüne bırakmasına neden olmuştur. Kurumsal güven, insanların haklarını ve konumlarını koruyan yasal düzenlemeler ve bir kimseye ne kadar güvenilebildiği hakkında resmi bilgi kaynağı sağlayan kurumların ve kuralların varlığı aracılığıyla oluşturulmaktadır.

Misztal (2001:374) için güven, iyi işleyen bir demokrasideki esas öğedir. Çünkü belli bir toplumdaki yüksek sosyal sermaye ya da güven düzeyi işbirliği için temeldir ve demokrasinin daha etkin bir şekilde işleyiş göstermesine ve daha

yenilikçi bir ekonominin oluşumuna katkıda bulunmaktadır. Fakat önemli olan hangi güven türünün bu duruma katkıda bulunduğudır. Çünkü bazı güven türlerinden, dışlayıcı ve bu nedenle de demokratik olmayan doğaları nedeniyle sakınılmalıdır. Başka bir ifadeyle, kamusal düzenin işleyişi, belli bir genelleştirilmiş güven türüne dayanmaktadır.

Daha önce açıklandığı üzere yazarlarca çeşitli türleri üzerinde durulan güven kavramı ayrıca, çeşitli göstergelerin kullanımı ile ampirik araştırmalara da konu edilmektedir. Özellikle Kurumsal İktisat alanında yapılan çalışmalar kurumsal güven üzerinde yoğunlaşmaktadır. Fakat ekonomik kalkınma ile güveni ilişkilendiren çoğu çalışma ise genellikle genelleştirilmiş ya da sosyal güven göstergesini kullanmaktadır.

Bu hususta Keefer ve Knack (2005:4), Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen genelleştirilmiş ya da sosyal güvenin, ülkeler arasındaki kıyaslamalarda kullanılan standart bir ölçü olduğunu ileri sürmektedir. Bu güven düzeyi Brezilya, Peru ve Filipin gibi ülkelerde, %10 gibi oldukça düşük düzeyde iken, İskandinav ülkelerinde ise %50 ve üzerinde olup (Norveç, Finlandiya, İsveç, Danimarka) oldukça yüksek düzeylerde. Ampirik kısımda detaylı bir şekilde ele alınacağı için burada sadece ülkemizde sosyal güven düzeyinin oldukça düşük olduğu söylenebilir. Ayrıca yazarlar, Reader's Digest tarafından yapılan bir deneyden elde edilen güvenilirlik değerleri ile Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen güven değerlerinin birbiriyle ilişkili olduğunu ortaya koymuştur.

Reader's Digest tarafında düzenlenen deney, içerisinde sahiplerinin adreslerinin ve telefon numaralarının yer aldığı 50 dolar nakit içeren 20 kadar cüzdanın tesadüfî olarak seçilen 14 Batı Avrupa ülkesindeki 20 şehirde düşürülmesine dayalıdır. Deneyin sonraki aşamasında içerisinde dokunulmadan dönen cüzdan sayıları her bir şehir için kaydedilmiştir. Bu oran, İtalya'da %35, Portekiz'de %45, Birleşik Devletler'in farklı şehirlerinde %60-75, Norveç ve Danimarka'da ise %100 düzeylerindedir. Bu yüzdelere güvenirliliğin ölçüsü olarak kaydedilmiştir. Yazarlar, bu değerlerin aynı zamanda Dünya Değerler Anketi'ndeki sosyal güvenin değerleri ile %44 civarında pozitif bir korelasyon içerisinde olduğunu da göstermiştir. Kısacası, güven ve güvenilirlik kavramları ülkeden ülkeye

değişmekle beraber, pozitif bir ilişki sergilemektedir. Birey karşıdakine güvendiği ölçüde güvenilirlik özelliği de taşımaktadır.

Kişilerarası güvenin üzerinde önemli etkilere sahip olan unsurlara bakıldığı zaman, toplumun kültürel mirası ve kalkınma seviyesinin oldukça önem taşıdığı görülmektedir. Bir başka deyişle ekonomik faktörler, kişilerarası güvenin ortaya çıkmasında önemli rollere sahiptir. Fakat aynı zamanda söz konusu toplumun dinsel mirası da bu güven biçimini şekillendirmede ekonomik kalkınma seviyesi kadar öneme sahiptir. Bu bağlamda, Inglehart (1999)'ın güvenin politik, ekonomik ve kültürel belirleyenlerini incelediği çalışması, ekonomik kalkınmanın güven üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymakla beraber, Protestan ve Konfüçyüs olmanın da güven üzerinde pozitif ve anlamlı etkilerde bulunduğunu gözler önüne sererek söz konusu savı destekler sonuçlara ulaşmıştır.

Öte yandan mevcut literatürde güvenin kaynaklarının ve sonuçlarının araştırılmasında iki seviye söz konusudur. Bunlardan ilki, güveni makro düzeyde ele alan, ulus ya da bölgelerin başarısını güven düzeyi ile ilişkilendiren çalışmalar olup içerdikleri temel kavram, genelleştirilmiş karşılıklıdır. Putnam, genelleştirilmiş karşılıklıya daha fazla dayalı toplumların, güven içermeyen toplumlara kıyasla daha etkin ve verimli oldukları sonucuna ulaşmıştır. Diğer boyut ise mikro içerikli olup burada güven, bireylere ait bir mülkiyet ya da kişilerarası ilişkilerin özelliği şeklinde ele alınmakta olup güvenin belirsizliği azalttığı ve iletişimi hızlandığı varsayılmaktadır (Beugelsdijk ve Schaik, 2005:1056).

Ne şekilde tanımlanırsa tanımlansın, sosyal ağların ve normların varlığı güveni beslemektedir. Çünkü birey başka insanların varlığı halinde güven duygusunu tecrübe edebilmektedir. Bu nedenle ağlar, normlar ve güven arasında karşılıklı tamamlayıcılık ilişkileri mevcuttur.

Siisiäinen (2000:3-4)'ın ifadesiyle, modern dünyada benzerliğe dayalı alandan ayrılıp olasılıklar, karışıklıklar ve risklerle çevrili bir dünyaya girildiği zaman, güvene olan ihtiyaç daha da artmaktadır. Modern toplumlarda genelleştirilmiş güven, sosyal ağlar ve cemiyetler için bir temel oluştururken bu iki faktör de güveni oluşturmaktadır. Kısacası, sosyal sermayenin öğeleri arasında bir geri dönüş etkisi söz konusudur. Güven, başlangıçta karşılıklılık ve gönüllü cemiyetleri oluşturmakta

ve sonrasında ise karşılıklılık ve cemiyetler güveni beslemekte ve tekrar oluşturmaktadır.

Güvenin geliştiği mekanizmalar ile ilgili olarak Knack (2001:5-7) kişinin kendisi tarafından yürürlüğe sokulan mekanizmalar, asil tarafından kontrol edilen mekanizmalar ve sözleşmeye taraf olmayan aktörlerce kontrol edilen onaylamalar şeklinde üç türden söz etmektedir.

İlk türdeki mekanizmalar, içsel onaylamayı, etiksel ya da ahlaki kodları içermekte olup burada kişi dini düşüncelere dayalı olarak dürüst davranma eğilimi göstermektedir. Örneğin, bir asil hile yapmanın cennete girmeyi önleyeceğine inanan vekillere daha fazla güven duymaktadır. Altruizm ise, bu mekanizmada güvenin bir diğer kaynağını oluşturmakta ve asillerin refahını gözetken vekiller işlerinde dürüst davranmaktadır. İkinci türdeki mekanizmalar ise, vekil olan tarafın dürüst davranması için asil tarafından sunulan teşvikleri içermektedir. Örneğin, eğer bir sözleşmedeki asil ve vekil bir diğer sözleşmede rollerini değiştiriyor ise birbirlerine karşı dürüst davranacaklardır. Üçüncü tür mekanizmalarda ise, vekil üçüncü bir tarafın sunacağı sosyal onaylanmadan mahrum kalacağı korkusu ve asil tarafından gelecekte istihdam edilmeyeceği endişesi ile (toplumdan ya da dernekten dışlanacakları ve ayıplanacakları şeklinde) aldatıcı davranmayacaktır.

Güvenin oluşumunda toplumsal kurallar oldukça önemli olduğu için güvenin toplumun kültürel dokusuyla ilişkili olduğu söylenebilir. Kimi toplumlarda güven duygusu çocukluktan itibaren aşılansaktadır. Kimi toplumlarda ise karşıdakine güvenmeme hâkim bir duygudur. Ancak güvenin sosyal içerikli nedenlerinin yanı sıra ekonomik nedenleri de söz konusudur. Örneğin, gelir düzeyinin yüksek olması güvene dayalı sosyal sermayenin yükselmesine katkılarda bulunabilmektedir.

1.3.2.2.Sosyal Ağlar ve Zayıf/Güçlü Bağ Ayrımı

1.3.2.2.1. Sosyal Ağlar

Sosyal ağlar, sosyal sermayenin bir diğer önemli unsurudur. Küçük çaplı arkadaşlık ağlarından, geniş çaplı iş ağlarına kadar her türü oldukça önemli etkilere sahiptir. Schuller vd. (2000:19)'nin ifadesiyle, çeşitli sosyal bilim literatürlerinde küresel ölçekli kurumsal başarıdan, gündelik yaşama yönelik bireysel mücadele

sahasına kadar ağların önemli olduğuna yönelik bir fikir birliği söz konusudur. Normlar ve bilgi akışları ise işlevselliğe sahip ağların esaslı özellikleri şeklinde görülmektedir. Ağlara ilişkin analizler, antropolojik ve sosyal bir içerikten, teknolojik ve resmi bir içeriğe kadar uzanmaktadır.

Birçok insan gündelik yaşamlarındaki basit şeyleri gerçekleştirmek istediği zaman, bu resmi süreçler ve kurallar yerine, bildikleri insanlarla çalışmayı tercih etmektedir. Eğer bir kimse yeni bir iş bulmak ya da arabasını tamir ettirmek için birilerini arıyor, evini değiştirmek ya da en iyi okulu veya hastaneyi bulmak istiyor ise resmi süreçleri izlemek yerine, tanıdığı kimselerle irtibata geçmeyi tercih etmektedir. Çünkü bürokrasi yerine, güvenilir arkadaşlar, aile ve tanıdıklarla ilişki içinde olmak daha az stresli olup genellikle daha iyi sonuçlar vermektedir (Field, 2008:3). Başka bir ifadeyle, insanlar kimi zaman resmi olmayan ağları, resmi ağlara tercih etmektedir. İnsanları bu şekilde davranmaya iten nedenler ise gündelik yaşamdaki belirsizliklerdir.

Sahip olunan sosyal sermayenin niceliği, etkin bir şekilde harekete geçirdiği sosyal ağların ölçüsüne bağlıdır. Gönüllü cemiyetler, ticari birlikler, politik partiler sosyal sermayenin sosyal ağlar şeklinde biçim bulmuş örnekleridir ve bu ögeler sermayenin diğer türleri üzerindeki etkileri nedeniyle de ekonomik büyüme üzerinde bir çarpan etkisine yol açmaktadır (Siisiainen, 2000:11-12). Bir cemiyetin oluşumu, üyeleri arasında dayanışma hissi sağlamakta ve birikmekte olan sermayeyi daha da beslemektedir. Cemiyete üyelikten elde edilen ekonomik, sosyal ve sembolik faydalar ise, üyeleri arasında dayanışmanın artması için somut bir temel inşa etmektedir.

Ne kadar fazla kişi birbiriyle etkileşime girerse, bu kişiler birbiri hakkında o kadar fazla bilgiye de sahip olacaktır. Bu durum beraberinde çeşitli teknikler hakkındaki bilgi akışını ve yeni teknolojilerin öğrenim sürecini hızlandıracaktır. Burada sosyal ilişkilerin zeminini hazırlayan mekanizma, sosyal tutarlılık ve sosyalleşmedir. Birlikte çalışan işçiler, birbirlerinden işle ilgili önemli bilgileri öğrenmektedir. Diğer bir öğrenme saçılımı ise, iş çevresi ile kurulan bağlar sayesinde yeni teknolojilerin elde edilmesinden doğan kazanımlardır (Staveren ve Knorrina, 2006:12). Zengin sosyal ağlar, değerli bilgilerin ve yeni üretim tekniklerinin kolaylıkla öğrenilmesini sağlamaktadır.

Sosyal sermayenin barındırdığı temel düşünce, sosyal ağların değerli varlıklar olduğudur. Ağlar insanlara ortak faydanın elde edilmesi için birbirleriyle işbirliği yapma imkânı tanımaktadır. Sosyal ağ üyelikleri yatırım araçları şeklinde görülebilmekte ya da sosyal ağlara yapılan yatırımlar kimi zaman maddi kazanç, kimi zaman ise manevi kazanç getireceği için adeta diğer sermaye türlerine yapılan yatırımlara eş değer tutulmaktadır.

Bazı yazarlar bireylerin, grupların ve organizasyonların sahip oldukları sosyal ağları sosyal sermayenin önemli göstergeleri biçiminde ele almaktadır. Çünkü sosyal sermaye esasında bireyler ve gruplar arasındaki ilişkilere odaklanmaktadır. Bununla birlikte ağlardan neyin kastedildiği konusu ise belirsizliğini korumaktadır. Adler ve Kwon (2000:97) bu teorisyenler arasından Putnam, Brehm ve Rahn, Ostrom ve Evans'ın belli bir toplum içerisindeki içsel ağlara odaklandıklarını ve bu yazarlar için ağların, kamusal bir cemiyetteki ya da sosyal kulüpteki resmi olmayan yüz yüze etkileşimler ve üyelikler anlamına geldiğini belirtmektedir. Ağ teorisyenlerine göre ise sosyal ağlar, kişinin sahip olduğu sosyal sermayeyi doğrudan bağlayarak içerisinde yer alınan geniş ağın sağladığı dolaylı ağlar ile etkilemektedir. Burt, Coleman, Lin, Granovetter doğrudan ve dolaylı ağların önemine dikkat çeken bu ağ teorisyenlerine örnektir.

Yazarların üzerinde durdukları nokta, sosyal ilişkilerin ya da sosyal ağlara katılımın, sosyal sermayenin bir diğer önemli ögesi olduğu gerçeğidir. Sosyal ağlar ne kadar fazla ise, karşılıklılık ilişkilerini oluşturma ve kişilerarası güven sağlama imkânı da o kadar fazladır. Sosyal ağlar hem birey için sermaye niteliği teşkil etmekte, hem de bir kez biriktirildiği zaman, artık ihtiyaç duyulduğu her an kullanılmaktadır. Başka bir ifadeyle sosyal ağlar, sosyal sermayeyi oluşturmak için bir ön gereksinim şeklinde düşünülmektedir.

Örneğin, Putnam (1993, 2000) sosyal ağı temsilen gönüllü cemiyetlere üyeliğin önemi üzerinde durarak bu tür grupların ve cemiyetlerin, işbirlikçi değerlerin ve güvenin kolayca geliştikleri, “demokrasi okulları” şeklinde işlev gördüklerini ileri sürmektedir. Cemiyetlere üyelik, insanlar arasındaki yüz yüze etkileşimleri arttırarak ve güvenin gelişimine temel sağlayarak, işbirlikçi davranışların ve tutumların öğrenilmesini de hızlandırmaktadır. Bu tür karakteristiklerin gelişmediği alanlarda ise kamusal erdemlerin ve demokratik tutumların öğrenilmesi oldukça zordur.

Yazarlar, sosyal ağların hangi görünümünün önemli olduğu konusunda ise birbirlerinden farklı düşünmektedir. Örneğin, sık bir sosyal ağın mı, yoksa seyrek bir sosyal ağın mı daha fazla avantaja sahip olduğu konusunda fikir birliği söz konusu değildir. Sık ya da yoğun ağlar, güçlü ve destekleyici bağlar tarafından; dağınık ağlar ise, farklı sosyal alanlar arasındaki topluluk dışı bağlar tarafından nitelendirilmektedir. Coleman, yoğun ağların, Burt ise yapısal deliklerin zengin olduğu seyrek ağların önemli olduğundan söz etmektedir (Glanville, 2009:1511-1512). Genel olarak ele alındığı zaman ağ yapısının, sosyal sermayenin önemli bir unsuru olduğu kabul edilmektedir.

Ağ yaklaşımının, sosyal sermayenin ilk dönem düşünürlerinden Bourdieu'nun ve Coleman'ın çalışmaları sonucunda gelişmiş olduğu söylenebilir. Fakat bu alandaki önemli ve etkin çalışmalar ise Mark Granoveter (1973)'e ve Ronald Burt (2005)'a aittir.

Bireyler için, ağların kullanımı emek piyasası hakkında değerli bilgilerin paylaşımında, özellikle yeni iş imkânlarının nerelerde olduğunu öğrenme sürecinde önem arz etmektedir. Granovetter ve Burt, istihdam olanaklarının temin edilmesinde zayıf bağların gücüne odaklanmaktadır. Çünkü, bazı durumlarda rastgele tanınan ve çok yakın olmayan kişiler, iş konusunda tavsiyelerde bulunmada ve rehberlik sağlamada yakın arkadaşlardan ve aile üyelerinden daha fazla yardıma bulunmaktadır. Burt (2005) bireylerin mobilizasyonuna katkıda bulunma ve bilgi paylaşımı açısından yakın ağların azlığının ya da seyrekliliğinin ki bu durumu ağlardaki yapısal deliklerin fazlalılığı ile ifade etmektedir, önemini vurgulamaktadır.

Önemli bir ağ teorisyeni olan Burt sosyal sermayeyi, ağ kısıtları bakımından ölçerek daha fazla kısıtın daha az yapısal delik anlamına geldiğini belirtmektedir. Yapısal deliklerin sosyal sermayenin kaynakları olmasından ötürü de daha az yapısal delik, daha zayıf niteliğe sahip sosyal sermaye ile eşittir.

Burt (2005:16) yapısal deliklerin önemini ise şu sözlerle açıklamaktadır:

“Sosyal yapıdaki delikler ya da basit bir ifadeyle yapısal delikler, ilişkileri delikleri kapsayan bir birey için rekabetçi bir avantaj sunmaktadır. İki grup arasındaki yapısal delik, gruplardaki bireylerin birbirinden haberdar olmadıkları anlamına gelmemektedir. Sadece diğer gruptaki kişilerin eylemlerine katılmadıkları ve kendi eylemlerine odaklandıkları anlamına gelmektedir. Delikler tampon görevi görmektedir, tıpkı elektrik akımındaki bir yalıtıcı gibi....Yapısal bir deliğin her iki tarafındaki kişiler, farklı bilgi akımları içerisinde

dolaşmaktadır. Bu nedenle yapısal delikler, kişiler arasındaki bilgi akışlarının sağlanması için fırsatlar sunmaktadır.”

Schuller vd. (2000:21) için ağlar ve sosyal sermaye arasında bir köprü kuran en seçkin düşünür Burt’tur. Yapısal delik argümanı sosyal sermayeye, sosyal yapı içerisinde birbirinden bağımsız ve habersiz olan bireyler arasındaki ilişkilerde bir aracı (broker) rolü atfetmekte olup bu aracılığı ise bilgi ve kontrol avantajları bakımından tanımlamaktadır. Burt, büyük organizasyonlardaki yöneticiler üzerine olan ampirik çalışmasını, insanların resmi organizasyon yapısında bilgisel aralıkları kullanarak avantajlar elde ettikleri temeline dayandırarak yapmıştır. Özellikle birkaç akrana sahip yöneticiler, sosyal sermayeyi daha fazla değerli bulmaktadır. Çünkü sosyal sermaye resmi olmayan ağlarda yer alan bilginin harekete geçirilmesinde onlara yardımcı olmaktadır.

Sosyal ağlar bir takım olumsuz etkiler de doğurabilmekte hatta cemiyet ağları, iki tarafı keskin bir kılıç niteliği taşıyabilmektedir. Bu bağlamda sosyal sermayeyi meydana getiren gönüllü cemiyetlerin ve grupların bazı türleri, üye olmayanları dışlama potansiyeline sahiptir. Başka bir ifadeyle, insani olayların dünyasındaki her şey gibi ekonomik ya da toplumsal perspektiften ele alındığı zaman gönüllü cemiyetler faydalı ya da zararlı etkiler içerebilir.

Toplumsal çıkarlara karşıt oluşturulan gruplar (çeteler, mafyalar gibi), bireysel özgürlüğü, iş girişimlerini ve verimli yatırımları kısıtlamakta ve grup üyelikleri kimi zaman insan sermayesinin birikimini de azaltmaktadır. Bazı serbest piyasa savunucuları loncaları, işçi sendikalarını ve diğer ekonomik cemiyetleri şiddetle eleştirmekte ve bunlara karşı çıkmaktadır. Bu tür kamusal grupların makroekonomik büyümeyi, ulusal kaynakların ve sübvansiyonların adil olmayan bir dağılımına yol açarak tıkadığından ve üyeleri üzerinde oldukça ağır kişisel mecburiyetler oluşturarak mikro ekonomik gelişmeyi sınırlandırdıklarından söz edilmektedir (Carroll, 2001:12). Ayrıca bazı gelenekler ve normlar, yeni üretim tekniklerinin kullanımını önlemektedir. Örneğin, loncalar, ticari organizasyonlar ve birlikler yenilikleri engellemeye çalışmaktadır. Sosyal ağlar lonca, kartel, mafya, politik organizasyon ve lobi grubu üyeleri için fayda, üye olmayanlar için ise maliyet içermektedir.

Mevcut olan ağlar arasındaki farklılıklar literatürde iki tür ağ sınıflandırmasına neden olmuştur. İlki, Putnamcı geleneği yansıtan ve kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip cemiyetleri içerirken, ikincisi ise menfaat (çıkar) grupları ve rant arayıcılığı örneklerinde olduğu üzere arzu edilmeyen sonuçlar doğuran cemiyetleri içermektedir. Bu ikinci ağ türünde sosyal sermaye negatif dışsallığa sahiptir. Grup içi fayda ençoklaştırılırken, toplumsal fayda ise en az düzeye indirgenmektedir (Grootaert, 1998:2). Kısacası, Putnamcı grupların ekonomik performansı pozitif, Olsoncu grupların ise negatif yönde etkilediği ifade edilmektedir.

Olson (1982) tarafından ileri sürülen ve Olsoncu grup hipotezleri şeklinde adlandırılan bakış açısı, çeşitli menfaat gruplarının büyümeyi azaltıcı ve rant arayıcılığı rolleri üzerinde durmaktadır. Bu durum Putnamcı gruplar ile terstir. Çünkü Putnamcı gruplar, sosyal amaçlara sahip olup ekonomik performansı zenginleştirmektedir. Bu gruplar (futbol cemiyetleri, kadınlar kulübü, çeşitli mesleki cemiyet türleri) üyeleri arasındaki iletişimi hızlandırmakta ve onları birbirlerine daha benzer hale getirmektedir. Böylece ortak güven yükselmekte ve ekonomik yaşamda işlem maliyetleri daha da azalmaktadır.

Kısacası, grup üyeleri içerisindeki güçlü dayanışma, kişiyi aşırı derecede ilişki içerisinde gömülü bırakmaktadır. Bu tür aşırı gömülemeler, yeni fikirlerin grup içerisine ulaşımını önleyebilmektedir. Ayrıca sosyal sermaye, bedava kullanım (free-riding) sorununa da yol açabilir ve girişimciliği engelleyebilir. Örneğin, topluluk içindeki güçlü normlar, sadece kaynakların aile üyeleri arasında paylaşımını dikte ederse girişimcilik ve sermaye birikimi azalabilir. Toplumun çoğunluğu için sosyal sermaye, negatif dışsallık riski de doğurabilir. Başka bir ifadeyle, dayanışmacı niteliğe sahip ilişkiler, toplumun geneli için dezavantajlar oluşturabilir ve birbirleriyle savaşıyor ya da rant arayışı içinde olan menfaat gruplarının artmasına neden olabilir.

1.3.2.2.2.Zayıf /Güçlü Bağ Ayrımı ve Mark Granovetter

Mark Granovetter (1985)'in ilgi odağı, ekonomik eylemin modern endüstriyel toplumlarda sosyal ilişkiler içerisinde gömülü olduğu fikridir. Söz konusu durumda bireyler, sosyal bir kapsam içerisinde olmaksızın eylemde bulunamamakta ve karar alamamaktadır. Granovetter için standart Neoklasik teoriler, böylesi ilişkilerin sosyalleşme bakımından eksik açıklanmasına neden olmaktadır.

Ekonomik eylemin toplumsal yapı içerisinde gömülü olduğunu vurgulayan Granovetter (1985:482-483, 490) makalesinde, somut kişisel ilişkilerin rolüne ve sosyal ağlara dikkat çekmektedir. Çünkü sosyal ağlar, güveni oluşturarak ve fırsatçı davranışları engelleyerek ekonomik performansı desteklemektedir.

Granovetter sosyal sermayeyi, zayıf sosyal bağlar ile tanımlamakta ve sosyal ağları bilginin hızlı bir şekilde yayılmasının aracı olarak görmektedir. Örneğin, eğer bir kimse, bir fıkayı yakın arkadaşlarına anlatırsa, arkadaşları da bu şekilde davranacak, böylece birçok kimse bu fıkayı ikinci ve hatta üçüncü kez duyacaktır. Sosyal ağlar bu nedenle bilginin ve haberlerin yayılmasını hızlandıran, belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltan güçlü araçlar olarak düşünülebilir (Sabatini, 2006:6; Granovetter, 1973:1366). Granovetter de somut kişisel ilişkilerin ve sosyal ağların güven temin ederek ve fırsatçı davranışları engelleyerek ekonomik performansı desteklediğini ileri süren bu yazarlardan biridir.

Yazar, bir ekonomik kurumun varlığını sadece sergilediği ekonomik fonksiyonları açısından ele aldıkları için Yeni Kurumsal İktisatçıların çoğunu fonksiyonalist olmakla suçlamaktadır. Yeni Kurumsal İktisatçılar arasında bile somut insani ilişkilerin ve ilişkiler ağlarının- ki bunları gömülülük olarak adlandırmaktadır- güveni oluşturma, beklentileri yerine getirme ve normları sağlama ve onaylama konusunda önemlerini belirlemede başarısızlığın olduğunu söylemektedir. Granovetter'in gömülülük fikri, ekonomik sistemlerin analizi içerisinde sosyal organizasyonları ve sosyal ilişkileri, sadece ekonomik işlevleri yerine getirmek için ortaya çıkan yapılar olarak değil; süreç içerisinde ekonomik sistemlerin fonksiyonu üzerinde bağımsız etkiye sahip yapılar şeklinde de dâhil etmeye çalışan bir girişim biçiminde görülebilir (Coleman, 1988:97).

Günümüzdeki iş ilişkileri genellikle birbirlerini önceden tanımayan insanlar arasında cereyan etmektedir. Bu nedenle geleneksel dönemin güçlü ailevi ve akrabalık bağları ile örülü yapısının değişimi artık bir zorunluluk arz etmektedir. Ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin varlığı ise post modern, küresel, bilgi toplumu gibi farklı isimlerle adlandırılan günümüz dünyasında zayıf ilişkilerin ülkeler arasına kadar uzanmasını gerekli kılmaktadır. Bu gelişim süreci nedeniyle de zayıf bağların, güçlü bağları ikame etmesi bir gereklilik arz etmektedir.

Daha önce açıklanan topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermaye kavramları, Granovetter (1973) tarafından farklı isimler altında bahsedilmektedir. Yazar, bunlardan topluluk içi sosyal sermayeyi kuvvetli bağlar, topluluk dışı sosyal sermayeyi ise zayıf bağlar şeklinde adlandırmaktadır. Fakat bu kavramların taşıdıkları anlamlar, topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermaye türleri ile aynıdır. Ancak, ekonomik performans açısından zayıf bağların taşıdığı önem vurgulanmaktadır.

Granovetter (2005:36-42), ekonomik eylemlerin içerisinde gömülü oldukları sosyal yapının sahip olduğu ekonomik etkilere ise şu örnekleri vermektedir:

a) Sosyal yapı ve emek piyasaları: Reel emek piyasalarında, sosyal ağlar temel bir role sahiptir. İşveren ve işçilerin birbirleri hakkında güvenmiş oldukları kişisel kaynaklar aracılığı ile bilgi edinmeye çalışmaları bir sosyal sermaye örneğidir.

b) Sosyal yapı ve fiyatlar: Geniş çaplı gizli anlaşmalar fiyatları etkilemektedir. Bu tür gizli anlaşmalardaki başarı ya da başarısızlık ise kişisel ilişkilere dayalıdır. Örneğin, firmalar aralarında anlaşarak kartel oluşturabilmekte ve fiyatı rekabetçi seviyenin üstüne çıkarabilmektedir.

c) Yapı, verimlilik ve itaat: Sosyal ilişkiler, verimlilikle yakından bağlantılıdır. Bir kimsenin sosyal grup içerisindeki yeri verimlilik için büyük bir öneme sahiptir. Bunun bir nedeni, birçok görevin diğer kişilerle ciddi bir işbirliği içine girmeksizin gerçekleştirilememesidir.

Belirtilen çeşitli yazarların görüşleri doğrultusunda açıklanan sosyal ağların sosyal sermayenin oldukça önemli bir unsuru olduğu görülmektedir. Sosyal, kültürel ve ekonomik amaçlar taşıyan eylemler için sosyal ağlara duyulan ihtiyaç kaçınılmazdır.

1.3.2.3. Sosyal Normlar

Sosyal normlar, yazarlar tarafından güven ve sosyal ağlar kadar önemli görülmemekle beraber, sosyal sermayenin üçüncü ayağını oluşturmaktadır. Özellikle karşılıklılık normları sosyal sermayenin oluşumuna büyük katkılarda bulunmaktadır.

Normlar, toplumsal bir bakış açısı doğrultusunda dağıtımsal etkinliği arttırmaktadır. Yurttaş normları etkin bir şekilde fırsatçılığı kısıtlamakta, aynı zamanda sözleşmelerin gözetlenme ve uygulanma maliyetlerini de azaltmaktadır. Böylece birçok yatırımdan ve diğer ekonomik işlemlerden elde edilen kazanımların artmasına yardımcı olmaktadır (Knack ve Keefer, 1997: 1254).

Portes (1998) sosyal sermayenin temel göstergesi olarak normları ele almakta ve sosyal sermayenin kaynaklarını aktörlerin mecburiyetlere değer verme güdülerine göre farklılaştırmaktadır. Güdülerin ilk türünü “tamamlayıcı” eylem şeklinde adlandırmakta ve bunu içselleşen normlara dayandırmaktadır. Burada insanlar, ilgili normları içselleştirdikleri için belli biçimlerde davranmakla kendilerini yükümlü hissetmektedir. Bu içselleşen normlar, çocukluk sırasındaki sosyalleşme ya da yaşamın daha sonraki evrelerinde kazanılan ortak deneyimler sayesinde kazanılmaktadır.

Normlar, güvenden ve ağlardan farklı olarak, sosyolojik öğeleri daha fazla içermektedir. Normların üzerinde duran Portes’in de bir sosyolog olması bu durumu gözler önüne sermektedir.

Bazı teorisyenler sosyal sermayeyi, paylaşılan normlar üzerine kurulu görmekte ve bu teorisyenlerden Portes ve Putnam ise genelleştirilmiş karşılıklılık normuna odaklanmaktadır. Bu norm türü, kolektif eylem sorununu çözmekte ve toplumu bir araya getirmektedir. Böylelikle bireyleri, ego-merkezci ve kendi çıkarlarını düşünen bireylerden, ortak iyinin sağlanması için mücadele veren ve toplumsal amaçlar güden bireylere dönüştürmektedir (Adler ve Kwon, 2000:99). Başka bir ifadeyle bireyin, başka bir kimsenin iyiliğiyle karşılaşması durumunda, ileride o kişiye iyilik yaparak karşılıklı bulunması bu türden bir normu temsil etmektedir.

Karşılıklılığın önemine dikkat çeken bir başka yazar olan Ostrom (2000:177)’a göre, insanlar birbirlerine güvendikleri ve karşılıklılığın genelleştirilmiş biçimlerine dayandıkları zaman, sosyal sermayenin bu türlerinin var olmadığı zamana göre daha

fazla şey elde etmektedir. Çünkü bir karşılıklılık ilişkisinde, her birey bu kişinin de ileride kendisi için böyle davranacağı beklentisi içerisinde kalarak diğer bireyin refahına katkıda bulunmaktadır. Bu nedenle, güven ve karşılıklılık inşa etmek için yapılan yatırımlar, gelecekte daha yüksek getiriler sağlamaktadır.

Açıklanan bu üç unsur çeşitli bilim dallarında ampirik ve teorik incelemelere konu edilmektedir. Bu nedenle her birinin sosyal sermaye açısından oldukça önemli olduğu söylenebilir. Fakat bu üç unsur arasından güven ve ağılar yazarların dikkatini daha fazla çekmektedir.

2.EKONOMİK KALKINMANIN TANIMI VE BELİRLEYENLERİ

2.1.KALKINMA İKTİSADI VE AMACI

Kalkınma ile ilgili yaklaşımların tarihi Sanayi Devrimi'nin başlangıcına kadar uzanmaktadır. Her ne kadar bu konuda geliştirilen teoriler, İkinci Dünya Savaşı ile birlikte yoğunlaşsa da sanayileşme, ülkelerin hangi yollarla kalkınabileceklerine ilişkin sorgulamaları da beraberinde getirmiştir.

Ekonomik büyümenin ve kalkınmanın sosyal açıdan arzulanır bir amaç şeklinde takibi, kapitalizmin ekonomik bir sistem şeklinde yükselişi ile eş zamanlıdır. 18. yy. ortalarında İngiltere'de ortaya çıkan Sanayi Devrimi, ekonomik kalkınmanın neden ve nasıl meydana geldiği konusunda entelektüel ve sistematik bir anlayışın ortaya çıkması konusunda uygun bir süreci ifade etmektedir (Cypher ve Dietz, 2004:109).

Büyüme ve kalkınma konuları, iktisadi düşünce tarihinde yeni bir akım değildir. Klasik iktisatçılardan beri, bu süreçleri açıklamak üzere çeşitli teoriler geliştirilmiştir. Fakat Ghatak (1995:42)'ın ifadesiyle, ekonomik büyüme teorilerinin son kırk yıl içerisinde oldukça hızlı bir şekilde geliştiği ifade edilebilir. Bu gelişimin temel nedeni, İkinci Dünya Savaşı'nın harap ettiği ülkelerin ekonomik kalkınmalarını sağlamak için mevcut politikaların ve problemlerin incelenmesinin arzulanması ve kısmen de Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki birçok yoksul ülkenin kalkınma gereksinimleri ile açıklanmaktadır.

Kalkınma İktisadı'nda ağırlıklı olarak yoksulluğun oldukça ön plana çıktığı düşük gelir düzeyine sahip ülkelere odaklanılmaktadır. Çünkü Kalkınma İktisadı'nın temel görevi, gelişmekte olan ülkeler için yoksulluktan çıkış çareleri bulmaktır. Nihai amaç ise, bugünün dünyasının düşük gelir düzeyine sahip yoksul ülkelerinde gözlemlenen yoksulluğun bir an önce azaltılması ve bu ülkelerin uzun dönemde gelişmiş ülkelerin refah düzeylerine ulaşmaları için sürdürülebilir ekonomik kalkınma doğrultusunda nasıl bir yol izlemeleri gerektiği sorusuna yanıt bulmaktır.

Geçmiş dönemde ekonomik kalkınma, üretim ve istihdam yapısındaki tarım sektörünün payının azalması, imalat ve hizmet sektörlerinin paylarının ise artış göstermesi şeklinde gözlemlenen planlı bir değişim sürecini temsil etmekteydi. Bu

nedenle kalkınma stratejileri genel olarak, tarımsal ve kırsal kalkınmanın pahasına hızlı bir sanayileşme sürecinin yakalanmasına odaklanmaktaydı. Bugün ise kalkınmanın geçmiş dönemlerine ait bu temel ekonomik ölçüler, ekonomik olmayan çeşitli sosyal göstergeler ile tamamlanmıştır. Söz konusu sosyal göstergelere örnek olarak; okur-yazarlık oranlarındaki artışlar, sağlık hizmetlerindeki ve barınma imkanlarındaki iyileşmeler gösterilebilir (Todaro, 2000:14). Kısacası, süreç içerisinde kalkınma yaklaşımlarında sosyal öğelerin de ağırlıklı roller üstlenmeye başladıkları görülmektedir. Başka bir ifadeyle gelir, yatırım gibi makroekonomik değişkenlerdeki iyileşmeyi amaçlayan ekonomik kalkınma yaklaşımı, zamanla sosyal kalkınma yaklaşımına doğru bir gelişim göstermiştir.

Hayami ve Godo (2005:3)'nın ifadesiyle, gelişmiş ekonomilerin kalkınma hamlelerinin başlangıcından itibaren yaşadıklarının, bugünün düşük gelir düzeyine sahip ekonomilerinin yaşamakta oldukları ile ne gibi benzerlikler ve farklılıklar gösterdiğinin izah edilmesi, Kalkınma İktisadının etkin bir teorisine temel sağlamalıdır. Bu durumu anlamamanın en iyi yolu ise, geçmiş dönem iktisatçıları tarafından ortaya konulan ekonomik kalkınma teorilerini anlamak ve öğrenmektir. Çünkü bu teorisyenler kendi dönemlerinde kalkınmayı sağlamak ve sürdürülebilir kılmak için etkin politikalar oluşturmayı amaçlamıştı.

Gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik ve sosyal kalkınmayı amaçlayan Kalkınma İktisadının, İktisat biliminin ayrı bir dalı olarak ortaya çıkması ise ancak son 40-50 yıllık bir süreç içerisinde söz konusu hale gelmiştir.

2.2.“EKONOMİK KALKINMA” ve “EKONOMİK BÜYÜME” KAVRAMLARI

Büyüme ve kalkınma kavramlarının her ne kadar birbirinden farklı kavramlar olduğu ifade olursa da gerek ampirik çalışmalarda, gerekse teorik çalışmalarda halen bu iki kavramın birbiri yerine kullanıldıkları görülmektedir.

Bir ülkenin kalkınma süreci içerisinde olması, var olan kaynaklarının sadece verili bir kurumsal rejim içerisindeki etkin dağılımı ile ilişkili değildir. Kalkınma, ayrıca toplum için şu anda var olan ve geçmişten miras kalan kısıtlar içerisinde, fayda ya da karın basit bir ençoklaştırılması olarak da değerlendirilemez. Daha

ziyade kalkınma, esas olarak bir rejim değişikliği hakkında olup en uygun büyüme süreci arayışının ifadesidir (Cypher ve Dietz, 2004:18). Kavram, etkin kaynak dağılımı, kar-fayda ençoklaştırılması gibi büyümenin temel amaçlarından daha kapsamlı şeyleri içeren sosyal, ekonomik ve kurumsal dönüşümleri gerekli kılmaktadır.

Ekonomik kalkınma genellikle, sadece niceliksel artışları değil; aynı zamanda nitel faktörlerdeki değişiklikleri de içeren bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Ekonomilerin yönetildikleri kurumlar, organizasyonlar ve kültür gibi unsurlardaki değişiklikler bu süreçte gözlemlenen değişikliklere verilen örneklerdir. Bu perspektiften ele alındığı zaman ekonomik büyüme, ekonomik kalkınmanın niceliksel yönünü tanımlamaktadır. Ülgener (1991:409, 411)'in ifadesiyle iktisadi büyüme, millet ekonomisinin temel verilerinden fert başına devamlı gelir artışını mümkün kılacak şekilde sayı ve hacim değişiklikleridir. Sayı değişikliğine büyüme, çatı değişikliğine ise gelişme (kalkınma) denmesiyle birlikte, bu iki öge gerçekte aynı olayın akışı içinde birleştiği için birini diğerinden ayrı incelemeye imkân yoktur. Dolayısıyla ekonomik kalkınma, ekonomik büyümenin incelenmesine ilave olarak, kurumsal ve kültürel faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini de incelemelidir.

Kalkınma için gerekli olmakla birlikte yeterli bir koşul olmayan ekonomik büyüme, bir ülkenin üretimindeki ya da kişi başı gelirindeki artışın ifadesidir. Ekonomik kalkınma ise, mevcut çıktının dağılımı ya da ekonomik yapıdaki değişikliklerle birlikte ekonomik büyümeyi içermektedir. Bu değişiklikler, nüfusun yoksul kısmının maddi refahındaki iyileşmeleri, tarımın milli gelir içerisindeki payındaki düşmeyi, benzer şekilde endüstri ve hizmetlerin milli gelir içerisindeki paylarındaki artışı, emek gücünün eğitim ve yeteneklerindeki artışı ve ülke içerisindeki önemli teknolojik ilerlemeleri içermektedir (Nafziger, 2006:15). Kısaca büyüme nicel, kalkınma ise nitel değişikliklere dikkat çekmektedir. Bu anlamda ekonomik büyüme yolunda ilerleyen bir ülkenin, aynı zamanda kalkınmış bir ülke olması da şart değildir. .

Üçüncü dünya ülkelerinde 1950'lerde ve 1960'larda yaşanan birçok tecrübe, bu ülkelerin ekonomik büyüme hedeflerini tutturmakla beraber, insanların yaşam standartlarında iyileşmelerin görülmediğini gözler önüne sermiştir. Bu durum ise

kalkınmayı, ekonomik büyüme ile eşleştiren dar kapsamlı tanımlamanın oldukça yanlış olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle birçok iktisatçı ve politikacı milli gelir artışları yerine, geniş çaplı mutlak yoksulluğa, gelir dağılımındaki artan adaletsizliğe ve yükselen işsizliğe çözümler bulmayı amaçlayan politika arayışları içerisine girmiştir. Kısacası, 1970’lerde ekonomik kalkınma yoksulluğun, eşitsizliğin ve işsizliğin yok edilmesi ya da azaltılması açısından yeniden tanımlanmıştır (Todaro, 2000:14). Bu nedenle kalkınmanın, bir bütün halinde toplumun daha iyi ya da daha insani bir yaşama doğru sürdürülebilir gelişimini ifade ettiği söylenebilir.

Cypher ve Dietz (2004:18-19) başarılı bir kalkınma sürecinin şu şekilde sıralanan büyük çaplı yapısal değişiklikleri ve modelleri içermesi gerektiğinden söz etmektedir:

1) Endüstriyellemenin Artışı: Ekonomik büyüme ya da kalkınma, bir ülkenin endüstriyel çıktı oranındaki ve emek gücündeki artışı ifade etmektedir.

2) Tarımın Rolünün Azalması: Ekonominin endüstriyel sektörünün genişlemesine paralel, toplam çıktıdaki tarımsal çıktının payının, toplam istihdamdaki tarımsal istihdamın payının ve toplam nüfus içerisinde ise kırsal nüfusun payının azalmasını gerektirmektedir.

3) Değişen Ticaret Modelleri: Başarılı kalkınma, ticaretin yapısındaki olgunlaşma ile kendini göstermektedir ki, bu durum kısıtlı temel ürün ihracına dayanan ticaret modelinin (tarımsal, işlenmemiş maden ve orman ürünleri gibi), ihracat ürünlerinde daha büyük bir çeşitlenmeye yol açan ticaret modeline yerini bırakması anlamındadır.

4) İnsan Sermayesinin ve Bilginin, Üretim Sürecine Artan Bir Şekilde Uygulanması: Ekonomik büyüme ve kalkınma, eğer nüfusun yaşam standartlarının ve gelir düzeyinin artmasını gerektiriyor ise, tüm sektörlerdeki emeğin verimliliğinde artışların gözlemlenmesi şarttır. Bu ise ancak var olan emek gücünün eğitim ve yetiştirilme süreçlerinde iyileşmelerin görülmesi, başka bir ifadeyle insan sermayesi yatırımları yolu ile gerçekleşebilmektedir.

5) Esaslı Kurumsal Değişiklikler: Ekonomik büyüme ya da kalkınma, esaslı kurumsal değişiklikleri de gerektirmektedir. Kalkınma sürecinde bankalar, borsalar, sigorta şirketleri şeklinde yeni organizasyonlar önem kazanmıştır. Bu doğrultuda devletin rolü, özel girişimi engellemek yerine hızlandırmak şeklinde olmalıdır.

2.3.KALKINMANIN ÇEŞİTLİ GÖSTERGELERİ

İktisatçılar, kalkınma düzeyini ölçmek üzere iki önemli yöntem kullanmaktadır. İlki, kişi başı gelir ya da büyüme kriteridir ki, burada gelir düzeylerinin ulusların kalkınma düzeyini kıyaslamak için oldukça makul ve iyi ölçüler olduğu belirtilmektedir. Bu bakış açısına alternatif diğer yaklaşım ise, kalkınmanın oldukça karmaşık ve çok boyutlu bir kavram olduğunu, bu nedenle gelirden daha kapsamlı bir şekilde tasarlanması ve tümüyle farklı standartlar ile ölçülmesi gerektiğini savunmaktadır. Ülgener (1956:5) için gelişmişliğin ölçülmesinde bir dizi sosyo-ekonomik gösterge söz konusudur. Bunlar, kişi başına mili gelir veya sabit kapital payı gibi ölçülmesi mümkün olan kriterlerden başlayarak, nüfusun çoğunun köylerde veya şehirlerde oturması, okuma-yazma bilenlerin nüfusa nispeti gibi daha çok sosyal strükture ait kriterlere ve nihai olarak iş hayatının manevi-moral kıymetlere göre değerlendirilmesi kabilinden rakam ve formüllere sığdırılması mümkün olmayan davranış şekillerine kadar bir yığın karakteristiği içermektedir. Bu göstergelerden temel olan üçü alt başlıklar altında açıklanacaktır.

2.3.1.Kişi Başı Gelir Düzeyi ve Büyüme Oranı

Kişi başı gelir düzeyi ve gelirin artış oranı, çoğu düşünür tarafından genellikle kalkınmanın bir ölçüsü olarak değerlendirilmektedir. Cypher ve Dietz (2004:31) ise kişi başı gelirin, kalkınmayı ölçmede bir gösterge olarak kullanımının oldukça kolay olduğunu belirtmekte ve bu oranın ülkelerin kalkınmışlık seviyelerini mukayese etmede çok tercih edilen bir gösterge olduğunu savunmaktadır. Yazarlar, ayrıca kalkınmanın çok kapsamlı amaçlarına yönelik veri toplamanın ve toplanan bu verileri de birçok değişkenle temsil edip birçok ülkeyi kıyaslamada kullanmanın ise oldukça zor olduğunu ifade etmektedir.

Bir önceki paragrafta belirtilen şey, düşünürlerin genellikle kalkınmanın karmaşık ve çok boyutlu bir yapıya sahip olmasından ötürü, gelir değişkenini standart bir kalkınma göstergesi olarak kullandıklarıdır. Buna karşılık kimi düşünür de kavramın, kalkınmışlığın bir göstergesi olarak kullanımını eleştirmektedir. Çünkü

ekonomik büyüme, yaşam kalitesinde herhangi bir ilerleme kaydedilmeden de elde edilebilmektedir.

Günümüzde araştırmacıların çoğunun kabul ettiği üzere kişi başı gelir, birçok nedenden ötürü insani kalkınmanın yetersiz bir ölçüsünü temsil etmektedir. Çünkü kişi başı gelir sadece para karşılığı değiş-tokuşu söz konusu olan mal ve hizmetleri dikkate almakta, aile içerisinde genellikle kadın tarafından yapılan ya da toplumsal amaca hizmet eden gönüllü işleri dikkate almamaktadır. Ayrıca milli gelir hesabı daha az çalışma saatleri sayesinde ya da erken yaş emekliliklerinden ötürü elde edilen boş vakti dâhil etmemektedir. Kadınların çalışmaya zorlanmaları durumunda ise elde edilen fazladan gelire karşılık, kaybedilen boş zamanın değer kaybı düşülmemektedir. Hatta çevresel bozulmalar, kirlilik, kaynakların tükenmesi, özgürlük ve insan hakları göz ardı edilmektedir (Streeten, 2008:6). Bahsedilen bu aksaklıkları düzeltme noktasında bir takım girişimler söz konusu olmakla beraber, ulusal gelir yine de kalkınmanın ve ekonomik refahın tümüyle yeterli bir ölçüsünü yansıtmamaktadır.

Kısacası, kimi yazar kişi başı gelir düzeyini ve onun artış oranını standart bir kalkınmışlık göstergesi olarak kullanmayı onaylamakta iken, kimi yazar ise onaylamamakta ve çeşitli alternatif göstergeler ile kalkınmayı ölçmeye çalışmaktadır.

2.3.2.Fiziksel Yaşam Kalite İndeksi

Gelir değişkenine alternatif bir kalkınmışlık göstergesi olarak fiziksel yaşam kalite indeksi oluşturulmuştur. Bu indekse göre, toplumdaki bireylerin barınma, beslenme, sağlık gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması kalkınmanın önemli bir amacıdır.

1960’larda Uluslararası Emek Örgütünden, Dünya Bankası’ndan ve bağımsız araştırmacılardan, kişi başı geliri ve ekonomik büyüme oranını kalkınmışlık göstergeleri şeklinde kullanmaya yönelik tepkiler doğmuştur. Çünkü ekonomik büyüme ve gelir göstergeleri, dünyanın birçok yoksul ekonomisinde oldukça yaygın niteliğe sahip kaynak dağılımı ile ilgili eşitsizlikleri tümüyle içermediğinden ötürü eleştirilmiştir. Bu noktada kişi başı gelire alternatif olarak, “temel ihtiyaçlar

yaklaşımı”, “fiziksel yaşam kalite indeksi” ya da bazı değişkenlerin birleştirilmiş halini ifade eden “insani kalkınma indeksi” önerilmiştir (Cypher ve Dietz, 2004:50).

Kalkınmış bir toplumdan söz edildiği zaman insan zihninde canlanan, insanların iyi beslendiği ve giyindiği, birçok ürüne erişim imkânı bulduğu, boş zaman ve eğlence lüksüne ve sağlıklı bir çevresel yaşam imkânına sahip olduğu bir toplum tipidir. Böylesi bir toplumda hem şiddet ve ayrımcılık söz konusu değildir; hem de hastalar yeterli tıbbi tedavi imkânı bulabilmektedir. Kısacası bugün, kalkınmış bir toplum için asgari gereksinimin, yüksek fiziksel yaşam kalitesi olduğuna ve bu kalitenin de sadece toplumun küçük bir azınlığı ile sınırlı kalmaması gerektiğine inanılmaktadır (Ray, 1998: 8).

Evrensel olarak kalkınmanın sadece gelirle ilişkili olmadığı kabul edilmekle birlikte, gelirin kalkınmada oldukça önemli bir paya sahip olduğu da vurgulanmaktadır. İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılamaları için gelirin rolü yadsınamaz olup gelir, kalkınmanın geniş çaplı tanımının içerdiği amaçları elde etmede temel bir araçtır. Ray (1998:8-9)’a göre, ekonomik kalkınma sadece küçük bir azınlık grupla sınırlı olmamalıdır. Bu ifade özellikle kalkınmanın, yoksulluk ve yetersiz beslenme problemlerinin çözülmesini tanımladığı anlamına gelmektedir. Yaşam beklentisindeki artışlar (sağlık imkânlarından yararlanma, temiz suya erişim vb. ile elde edilen), bebek ölümlerinde gözlemlenen düşüşler ve okur-yazarlık oranlarında gözlemlenen artışlar bu doğrultuda ulaşılması gereken önemli amaçları temsil etmektedir.

2.3.3.İnsani (Beşeri) Kalkınma İndeksi

Gelişmekte olan ülkelerin sınıflandırılmasına yönelik en yakın ve en iddialı girişim, 1990’lardan itibaren Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından ortaya konulmuştur. Bu çabalar sonucunda gelirin daha ötesine uzanan insani kalkınmışlığa vurguda bulunan ve ortalama yaşam beklentisi ile eğitimsel kazanımlar şeklinde ekonomik olmayan değişkenleri içeren yeni bir indeks geliştirilmiştir. Oluşturulan bu indekse göre, ülkeler kalkınmışlık seviyeleri açısından yüksek, orta ve düşük kalkınmışlık grubunda yer alanlar şeklinde sınıflandırılmaktadır.

İnsani kalkınmaya katkıda bulunan unsurlar; ekonomik büyüme, insan kaynakları yönetimi, insan hakları ve katılımı, barış ve güvenlik ile sürdürülebilirlik şeklinde beş temel başlık altında toplanmaktadır. Bu beş unsur aynı zamanda birbirini zenginleştirmektedir. Çünkü insan kaynakları ekonomik büyümeye katkıda bulunmakta ya da insan haklarına saygı barış sağlamaktadır. Kısacası, bahsedilen unsurlar araç iken, insani kalkınma ise amaçtır (Streeten, 2008:7).

İnsani kalkınma indeksi, reel satın alma gücü dikkate alınarak hesaplanan kişi başı gayri safi yurtiçi hâsıla oranının logaritmasını, okur-yazarlık oranını ve doğumdan beklenen ortalama yaşam süresini içermektedir. Bu farklı unsurlar, en iyi ve en kötü performansa sahip ülkeler arasındaki farkın hesaplanması sayesinde ortak bir paydada birleştirilmekte ve ülkeler bu indekse göre sıralanmaktadır. 0 ile 1 arasında değer alan indeks 1'e ne kadar yakın ise, söz konusu ülkenin insani kalkınma seviyesi o kadar yüksektir. Ancak indeks, bu üç unsurun rastgele ağırlıklandırıldığı, içerisine neyin dâhil edildiği veya dışlandığı konusunun keyfi olduğu öne sürülerek eleştirilmektedir. Ayrıca insani kalkınmanın bu üç boyut dışında başka boyutları da içerdiği bu nedenle söz konusu indeksin, kalkınmanın politik özgürlük gibi diğer boyutlarını içerir şekilde genişletilmesi gerektiği savunulmaktadır. Özetle, kişi başı gelir indeksi gibi bu indeksin kullanımı da çeşitli eleştirilere açık haldedir.

Diğer taraftan insani kalkınma indeksi, toplumun yoksul üyelerine odaklanmadığı için, yoksulların yaşam koşullarını daha iyi değerlendirme girişimleri neticesinde Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından 1997 yılında "İnsani Yoksulluk İndeksi" ortaya konulmuştur. Bu indeks, insani kalkınma indeksinden biraz daha farklı olup yaşam beklentisi yerine, doğumdan beklenen 40 yaşına kadar yaşamama olasılığını, eğitim için ergin okur-yazarlığını ve gelir değişkenleri yerine ise temiz suya erişimden yoksun insan ve beş yaş altı zayıf çocuk yüzdesini içermektedir (Cypher ve Dietz, 2004:54). Söz konusu değişkenler yüzde olarak belirtilmekte ve her biri için düşük değerler, yüksek değerlere kıyasla daha iyi yaşam koşullarını yansıtmaktadır. Çünkü her değişken iyileşmeyi değil; yoksunluk halini temsil etmektedir.

Açıklandığı üzere, söz konusu her indeks zamanla eleştirilere maruz kalmış ve eksik noktaları gidermesi arzusuyla kendinden sonra başka indekslerin ortaya

ıkmasına yol açmıştır. Ampirik çalışmalarda yazarlar amaçlarına uygun olarak farklı indeksler kullanmakla beraber, kişi başi gelir düzeyi ve gelirin artış oranı en fazla kullanılan indeks türüdür.

2.4.GELİŞMEKTE OLAN LKELEİN GENEL KARAKTERİSTİKLERİ

Yoksul ülkelerde hem yüksek doğum, hem de yüksek ölüm oranları kaydedilmekte olup bu ülkelerin üretim yapılarında ise tarım oldukça büyük bir paya sahiptir ve tarımsal çıktının oldukça önemli bir kısmı da kişisel tüketim için üretilmektedir. Ayrıca kırsal sektörde yaşayan emek gücünün oldukça fazla olduğu yoksul ülkelerin, uluslararası ticaret açısından ham madde, yiyecek, tarımsal gıda gibi temel ürün ihracatçısı konumunda oldukları görülmektedir. Bu durumun tersine gelişmiş ülkeler, sermaye mallarından dayanıklı tüketim mallarına kadar uzanan sanayi ürünlerinin ihracatçısı konumundadır. Ayrıca, aşırı yoksulluk ve artan topraksızlık gibi hem tarımsal sektörden kaynaklanan itici glerin, hem de daha yüksek ücretler gibi kentsel sektörden kaynaklanan çekici glerin bir sonucu olarak gelişmemiş ülkelerde emeğin büyük bir kısmı kırsal alandan, kentsel alana doğru g etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin ortak karakteristikleri Todaro (2000:42) tarafından düşük yaşam kalitesi ve gelir düzeyi ile birlikte görülen artan gelir adaletsizliği, yetersiz sağlık ve eğitim imkânları, düşük verimlilik düzeyi, yüksek nüfus artışı oranları ve bağımlılık sorunları, yüksek ve artan oranlı işsizlik, tarımsal üretime ve temel ürün ihracına yoğun bağımlılık, eksik piyasaların ve sınırlı bilginin yaygınlığı, uluslararası ilişkilerdeki egemenlik, bağımlılık ve hassasiyet problemleri şeklinde sıralanmaktadır.

Ayrıca günümüzün gelişmekte olan ülkeleri daha az doğal kaynağa sahiptir. Sadece birkaç gelişmekte olan ülke zengin mineral, petrol ve hammadde kaynaklarına sahipken, çoğu az gelişmiş ülke ise özellikle de dünya nüfusunun üçte birini içeren Asya lkeleri oldukça az doğal kaynağa sahiptir. Ayrıca yetenekli insan kaynaklarına sahiplik açısından ise bu iki ülke grubu arasında gözle görülür farklılıklar söz konusudur. Bugünün gelişmekte olan ekonomilerinin sahip oldukları

insan profili ise gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınma aşamalarının başlangıç dönemlerinde sahip oldukları insan profiline kıyasla daha eğitimsiz, daha az deneyimli ve bilgilidir (Todaro, 2000:126). Kısacası, az gelişmiş ülkeler hem fiziki sermaye, hem de insan sermayesi bakımından oldukça kötü durumdadır. Bu nedenle gelişmiş ülkelerle rekabetlerinde geride kalmaktadır.

2.5.EKONOMİK KALKINMANIN TEMEL BELİRLEYENLERİ

1971 yılında Nobel ödülü alan Simon Kuznets, bir ülkenin ekonomik büyümesini nüfusu için artan ölçüde farklı ekonomik ürünler üretme kapasitesindeki uzun dönemli artışlar şeklinde tanımlamış ve bu artış kapasitesinin teknolojik ilerlemeye ve talep ettiği kurumsal ve ideolojik düzenlemelere dayalı olduğunu ileri sürmüştür. Bu fikir, ulusal çıktıda gözlemlenen sürdürülebilir artışın ekonomik büyümenin bir bildirisi olduğu ve oldukça geniş çaplı ürünler sağlama yeteneğinin ise ekonomik olgunluğa işaret ettiği; teknolojik ilerlemenin, ekonomik büyüme için gerekli bir ön şart olmakla beraber yeterli koşul olmadığı, yeni teknolojilerin içerdiği büyüme potansiyelini yakalayabilmek için de kurumsal, davranışsal ve ideolojik düzenlemelerin gerekli olduğu şeklinde üç temel unsura dayalıdır (Todaro, 2000:111).

Öncelikle alt başlıklar halinde, ekonomik kalkınma üzerinde önemli olduğu düşünülen ve ampirik kısımda kurulan modele ekonomik kalkınmanın belirleyenleri şeklinde dahil edilen temel unsurlara ve bu unsurlarla ilgili iktisadi teorilere yer verilmektedir.

2.5.1.Sermaye Birikimi, Tasarrufun ve Yatırımın Önemi

Sermaye birikiminin ekonomik kalkınma üzerindeki rolü ve önemi, Klasik iktisatçıların kalkınma teorilerinden bu yana tartışılmaz bir yere sahiptir. Kapitalist kalkınma sürecinin temel taşı biçiminde sermaye birikimi, üzerinde önemle durulması gereken bir konudur.

Sermaye, zaman boyunca bir gelir akımı temin eden her şeyi içerirken yatırım; maddi, insani ve entelektüel sermayeye yapılan net ilaveleri içermektedir. İnsanların sağlığındaki iyileşmeler, disiplin, yetenek ve eğitim, emeğin daha verimli eylemlere dönüşmesi, bilginin keşfi ve uygulanması insani sermaye ile entelektüel sermayeyi oluşturmakta olup ekonomik kalkınma ise, sermaye birikiminin genelleştirilmiş sürecini ifade etmektedir (Nafziger, 1997:294).

Daha fazla sermaye kullanımı ile emeğin verimliliğini arttırma çabaları, insanlık tarihinin başlangıcından itibaren var olmuştur. Doğal kaynakların varlığının insanların yaşamları üzerinde kısıt oluşturduğu aşamada, temel ilgi mevcut doğal kaynakların verimliliğini daha fazla emek ve sermaye kullanımı ile nasıl arttırılabileceğiydi. Sanayi Devrimi'nden itibaren, sermayenin emek ile ikamesi ekonomik kalkınmanın odağını oluşturmuştur. Ekonomik büyüme oranı sadece sermaye birikim oranına değil; aynı zamanda mevcut sermayenin çeşitli yatırım fırsatları arasındaki dağılımına da dayalıdır (Hayami ve Godo, 2005:123). Kısacası sermaye, doğal kaynakların niceliğindeki kısıtların büyüme üzerinde oluşturacağı negatif etkileri, bu kaynakların niteliklerini geliştirerek dengelemektedir. Sermayeden kastedilen şey ise genellikle maddi ya da nesnel varlıklardır. Oysaki insan sermayesi ve sosyal sermaye ise soyut niteliğe sahip olmakla beraber, ekonomik kalkınma süreci üzerinde yadsınamaz öneme sahip sermaye türlerini temsil etmektedirler.

Genel olarak ele alındığı zaman ortalama gelirdeki ya da kişi başı üretimdeki artış, geniş kapsamda ele alınan sermaye artışından kaynaklanmaktadır. Geniş kapsamda sermayeden kastedilen sadece makine ve fabrika şeklindeki somut sermaye değil; insan bilgisi, eğitim ve deneyim, sağlık harcamaları, araştırma ve geliştirme yatırımları sayesinde zenginleştirilen kabiliyetler şeklindeki soyut sermayedir de. Ancak sermaye geleneksel olarak, ulusal muhasebe hesaplarında sadece somut sermayeyi içerecek bir şekilde tanımlanmakta ve yatırımın ya da sermayenin oluşumu sadece somut sermaye artışı ile ölçülmektedir (Hayami ve Godo, 2005:11). Kalkınma ve büyüme üzerinde bu kadar öneme sahip olan sermaye ögesinin iktisadi teoriler içerisinde ele alınışı da bir o kadar eskiye uzanmaktadır.

Sermaye birikiminin, ekonomik kalkınma üzerindeki önemi Klasik iktisatçıların kalkınma teorilerinden itibaren kendini göstermektedir. Adam Smith,

1776 yılında yazmış olduğu “Ulusların Zenginliği” adlı eserinde sermaye birikimine, ekonomik kalkınmanın sağlanmasında önemli bir rol atfetmektedir. Smith kapitalizmi, insan refahını arttırmada oldukça önemli bir potansiyele sahip verimli bir sistem olarak görmektedir. Özellikle de emeğin dağılımını ve sermaye birikimini, ekonomik ilerlemeye ya da ulusların zenginliğine katkıda bulunan temel güçler şeklinde öne sürmektedir.

“Laissez-faire”in (serbest piyasa mantığı) ve küçük devletin savunucusu olan Smith, devletin yönetimi altındaki yüksek sermaye birikimi modeline karşı çıkmaktadır. Smith aynı zamanda ekonomik büyümenin, tüketimin azaltılması ve yatırımların arttırılması yolu ile sağlanacağını belirten yüksek tasarruf ve yüksek yatırım fikrine dayalı kapitalist kalkınma modelinin de öncüsüdür (Hayami ve Godo, 2005:123).

Bunların dışında Smith, emek dağılımının ve işteki uzmanlaşmanın, işçiler için sıkıcı ve tekrar edici olmasına rağmen emeğin verimliliğinde sıra dışı bir artışa yol açtığını ifade etmektedir. Bu bağlamda bireyler, bir işi baştan sonuna kadar tek başlarına yaptıkları zaman ürettikleri çıktı miktarına kıyasla, uzmanlaşma ile aynı sayıda çalışandan daha fazla çıktı elde etmektedirler. Uzmanlaşma sayesinde sağlanan daha fazla etkinlik, gelirden ve nüfusun büyük çoğunluğunun yaşam standartlarında artışlara neden olmaktadır. Smith (2005:11-12) uzmanlaşma ile işçilerin verimliliklerinin yükseleceğini klasik toplu iğne örneği ile şu şekilde açıklamaktadır:

“...toplulu iğne yapımı işini örnek olarak ele alalım... Ancak bu işin şimdiki yürütülüş biçimi sadece ayrı bir iş-kolu yaratmakla kalmamış, toplulu iğne yapımının, her biri bağımsız bir iş kolu olan çok sayıda alt parçaya ayrılmasını sağlamıştır. Bir işçi teli gerer, bir başkası düzeltir, bir üçüncüsü keser, dördüncüsü ucunu sivriltilir,..... ayrı ayrı bir ve birbirlerinden bağımsız çalışsalar ve özel olarak bu iş için yetişmemiş olsalar, her biri tek başına günde kuşkusuz yirmi iğne hatta belki de tek bir iğne bile yapamayacaktı; yani uygun bir iş bölümü ve değişik işlemlerin elverişli birleşimi sonucunda, şu an başarabildiklerinin iki yüz kırkta biri, belki de dört bin sekiz yüzde birini bile yapamayacaklardı.”

Smith, üretken ve üretken olmayan emek arasında ise ayırım yapmaktadır. Üretken emeği, imalat işçisinin emeği ile üretken olmayan emeği ise hizmetkârın emeği ile eşleştirmektedir. Üretken emeğin temel özelliği, harcandığı nesnenin

değerine değer katmasıdır. Smith, zengin ve yoksul ülkeler arasındaki farklılığı sermaye birikimi açısından şu şekilde değerlendirmektedir:

“...Zengin ülkelerde, ürünün topraktan ya da üretken emekçilerin elinden çıkar çıkmaz sermayenin yerine konması için ayrılan bölümü yoksul ülkelerdekinden hem çok daha fazladır, hem de rant ya da kar biçiminde bir gelir oluşturmakla yükümlü olan diğer bölüme oranla çok daha büyüktür. Zengin ülkelerde, üretken emeğin geçimi için ayrılan kaynaklar, yoksul ülkelere sadece çok daha fazla olmakla kalmaz; ister üretken, ister üretken olmayan kişilerin geçiminde kullanılıyor olsun, genellikle üretken olmayan kişileri yeğleyen kaynaklara oranla da daha fazladır” (Smith, 2005:274).

Sermaye birikimi, şu anki gelirin bir kısmının tasarruf edilmesi ile gelecekteki çıktıyı ve geliri arttırmak için yatırılması sayesinde elde edilmektedir. Yeni fabrikalar, teçhizatlar ve materyaller bir ulusun fiziki sermaye stokunu zenginleştirmektedir. Benzer şekilde, insan kaynaklarına yapılan yatırımlar ile insan sermayesinin oluşumu, var olan doğal kaynakların stratejik yatırımlar sayesinde kalitelerinin ve verimliliklerinin artırılmasıyla benzerlik göstermektedir. Gerek fiziki, gerekse insan sermayesi yatırımları şeklinde olsun sermaye birikimi yeni kaynaklar oluşturmakta ve var olan kaynakların verimliliklerini de arttırmaktadır.

Kalkınma için sermaye birikiminin önemine dikkat çeken bir diğer düşünür olan Ragnar Nurkse (1953, 1959) sermaye kıtlığını geri kalmış ekonomilerdeki kalkınma probleminin merkezine yerleştirmektedir. Geri kalmış ekonomiler, gelişmiş ekonomilere kıyasla sahip oldukları nüfus ve doğal kaynaklar açısından yetersiz sermaye düzeylerine sahiptir. Sermayedeki yetersizlik ise, hem düşük reel gelir düzeyinden kaynaklanan düşük tasarruf kapasitesinden, hem de yatırım teşviklerinin zayıflığından türemektedir.

Nurkse için, az gelişmiş bölgelerin yoksul olmasının nedeni işçi başına düşen verimliliğin az olmasıdır. Tasarrufların yetersiz olması nedeniyle verimlilik ve yatırım seviyesi zorunlu olarak düşmektedir. Sonuçta, her işçi için sadece düşük miktarda sermaye teçhizatı söz konusu olmakta ve kişi başı çıktı düzeyinin azlığı kişi başı geliri de düşürmektedir. Sermayeye yapılan küçük çaplı ilave artışlar Nurkse için bu durumu çözememektedir. Bu nedenle, yazar kalkınamamışlık problemine alternatif bir çözüm yolu olarak, üretim kapasitesinin artırılması ile sağlanabilecek bir artışı önermektedir.

Nurkse'nin öngördüğü bu çözüm yolu “dengeli büyüme” olarak adlandırılmaktadır. Birçok endüstriyel sektörü kapsayan arzdaki geniş çaplı artışlar, talepteki geniş çaplı artışlar ile karşılanmakta, talep yönlü uyarım ise dengeli yatırım programı sonucunda endüstriyel genişlemeden gelmektedir. Bu endüstriler ham maddeler, ara ürünler ya da yarı mamuller ve emek şeklinde girdilere ihtiyaç duymaktadır. Girdilerin satın alınması üreticilere gelir sağlayarak, diğer firmalar ve bu firmalardaki çalışanlar tarafından yurtiçi ürünlerin satın alınması sayesinde talebin genişlemesine de katkıda bulunmaktadır. Fakat bu geniş çaplı yayılma, ancak kalkınmadaki başlangıç çabalarının dengeli olması durumunda söz konusudur. Başka bir ifadeyle arz artışlarının, ekonomi genelinde eşanlı talep artışları ile hareket etmesi gereklidir (Cypher ve Dietz, 2004:140-141).

Nurkse tarafından ortaya konulan “Kısır Döngü Teorisi” ise, yoksulluğun hem arz hem de talep açısından kendi kendini kısır döngüler içerisinde güçlendirdiğini ifade etmektedir. Arz açısından gelir düzeyi düşük olduğu için tasarruf düzeyi de yeterli değildir. Sermayenin yetersizliği, düşük kişi başı verimlilikle sonuçlanmakta ve bu durum düşük gelir düzeylerini sürekli kılmaktadır. Kısacası tam bir kısır döngü söz konusudur. Ekonomi, tasarruf ve yatırım açısından önceden yoksul olduğu için şu an da yoksuldur. Yoksulluğun kendisi, ekonomik durgunluğun ana nedenidir (Nafziger, 2006:131). Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler gerek arz, gerekse talep yönünden yetersiz durumda olduklarından dolayı içerisinde bulundukları yoksulluk kısır döngüsünü kıramamaktadır.

Sermaye birikiminin kalkınmada önemine dikkat çeken bir diğer model ise Harrod (1939) ve Domar (1952) tarafından geliştirilen “Harrod-Domar Büyüme Modeli”dir. Bu modelde her ekonomi, ulusal gelirinin belli bir oranını tasarruf etmelidir. Büyümenin elde edilmesi için ise sermaye stokuna net ilaveleri temsil eden yeni yatırımların yapılması zorunludur. Toplam sermaye stokunun hacmi (K) ve toplam milli gelir (Y) arasında doğrudan ekonomik ilişkiler söz konusu ise, yeni yatırımlar biçiminde sermaye stokuna yapılan net ilaveler, ulusal çıktıda (milli gelirden) artışlara yol açacaktır. Harrod-Domar'ın ekonomik büyüme teorisi

$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{k}$ şeklinde özetlenebilmektedir. Eşitlikte milli gelirin büyüme oranının

$(\Delta Y/Y)$, ulusal tasarruf oranı (s) ve ulusal sermaye-çıktı oranı (k) tarafından belirlendiği anlaşılmaktadır. Ayrıca eşitlikte, milli gelirdeki artış oranının tasarruf oranı ile pozitif, sermaye-çıktı oranı ile de ters ve negatif bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir.

Kısacası, belirtilen denklemin mantığı oldukça basittir. Büyüme için ekonomiler, tasarruf etmek ve milli gelirlerinin belli bir kısmını yatırım amaçlı kullanmak zorundadır. Ekonominin temel itici gücü ise yatırımlardır. Bir ekonomi, ne kadar fazla tasarrufta bulunur ve yatırım yapar ise, o kadar hızlı büyüyecektir.

Robert Solow (1956) tarafından ortaya konulan “Neoklasik Büyüme Teorisi” de ekonomik kalkınmanın ve büyümenin sağlanmasında, sermayenin ve tasarrufların önemine dikkat çekmektedir.

Solow modeli, ücretlerdeki ve faiz oranlarındaki değişikliklere, emeğin ve sermayenin birbiri yerine ikamesine, esnek faktör fiyatlarına izin vermektedir. Solow emek, sermaye ve teknolojiyi içeren Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonundan hareket etmekte olup üretim fonksiyonunda ölçeğe göre sabit getirilere ve azalan faktör getirilerine yer vermektedir. Burada teknoloji dışsal kabul edilmekte ve teknolojik ilerleme ise uzun dönem büyümesini izah eden bir kalıntı faktör şeklinde görülmektedir.

Solow (1956) sermayenin azalan getirisinin söz konusu olduğu standart neoklasik bir üretim fonksiyonu oluşturmaktadır. Tasarruf ve nüfus artış oranını dışsal kabul etmekle beraber, bu iki değişkenin kişi başı gelirin durağan denge düzeyinin belirleyenleri olduğunu ileri sürmektedir. Tasarruf ve nüfus artış oranları, ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği için de farklı ülkeler, farklı durağan denge düzeylerine erişmektedir. Modele göre, ülkenin tasarruf düzeyi ne kadar fazla ise, ülke o kadar fazla büyümekte, nüfus artış oranı ne kadar yüksek ise de o kadar fazla yoksullaşmaktadır.

“Dengesiz Büyüme Modelleri”nden hareket ederek sermayenin kalkınmadaki rolüne dikkat çeken Albert O. Hirschman (1958), sermayenin bütün sektörlere eşanlı bir şekilde yatırılması sayesinde kalkınmanın elde edileceğini ileri süren dengeli büyüme tezlerine alternatif bir model önermektedir. Önceden tasarlanmış bir strateji içerisinde kasti bir şekilde oluşturulan dengesiz ekonominin, ekonomik büyümenin

elde edilmesinde en iyi çözüm aracı olduğunu ileri sürmektedir. Büyük itiş tezinin (big push thesis), az gelişmiş ülkelerin kitlesel bir atakta bulunmaları için gereken yeteneğe sahip olmamaları nedeniyle, bu ülkeler için uygun olmadığını söylemektedir. Hirschman için, kaynaklar ve yetenekler kısıtlı olduğu için, büyük itiş sadece stratejik açıdan seçilmiş öncü endüstrilere yönelik olmalıdır. Çünkü sonrasında büyüme bir sektörden diğer sektöre sıçrayacaktır (Nafziger, 2006:135). Kısacası, ekonomik yapıda öncü sektörler belirlenerek öncelikle bu sektörlerle yatırımlar yapılmalı ve teşvikler sağlanmalıdır.

2.5.2.Ekonomik Yapı, Kentleşme ve İşsizlik

Kalkınma teorilerinde, sanayi sektörünün öncü sektör şeklinde teşvik edilmesi, buna karşılık tarım sektörünün ulusal ekonomik yapıdaki payının ise düşürülmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Başka bir ifadeyle birçok kalkınma teorisinde sanayileşme, kalkınmanın temel itici gücü şeklinde görülmektedir.

Batılı ülkelerin tarihi deneyimlerine dayanarak ekonomik kalkınma, ekonominin hızlı bir yapısal dönüşüm gereksinimi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu yapısal dönüşüm ise ağırlıklı olarak tarıma dayalı ekonomik yapının daha modern, endüstriyel ve hizmet toplumuna dönüşümünün ifadesidir. Böylece tarımın ekonomik kalkınmadaki rolü pasif ve destekleyici olarak tanımlanmakta, başka bir ifadeyle ekonomik kalkınmada dinamik ve öncü sektör niteliğine sahip endüstriyel sektöre yeterli miktarda düşük fiyatlı yiyecek ve emek gücü sağlamak tarımın temel rolünü tanımlamaktadır (Todaro, 2000:296). Tarımın neden ekonomik kalkınmada bir engel olarak görüldüğü konusunda bu sektörün içermiş olduğu yüksek gizli işsizlik oranları şeklinde çeşitli yaklaşımlar söz konusudur.

Nafziger (1997:252)'in ifadesiyle, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarında ağırlıklı bir paya sahip olan tarım sektörünün ekonomik performans üzerindeki bir diğer olumsuz etkisi içermiş olduğu yüksek gizli işsizlik oranlarıdır. Çalışmadan alıkonulduğunda çıktıyı azaltmayan ve dolayısıyla verimliliği sıfır olan bu işsizler, az gelişmiş ülkelerin tarımsal emek gücü arasında yaygın bir hal göstermektedir. Gizli işsizlik terimi ilk defa “Büyük Depresyon” esnasında, işten

çıkarılmaların bir sonucu olarak basit ve önemsiz işlerle uğraşan gelişmiş ülkelerdeki işçileri tanımlamak üzere kullanılmıştır.

Ekonomik yapının tarım sektöründen, sanayi sektörüne doğru gösterdiği gelişme genellikle ekonomik kalkınmanın gerekli bir koşulu olarak ileri sürülmektedir. Başka bir ifadeyle, yeterli ekonomik büyüme ve kalkınma seviyesine ulaşmak için zorunlu olarak ekonominin endüstriyelleşme ile örülü olması gerektiği öne sürülmektedir. Endüstriyelleşme sadece ekonomik yapıdaki bir dönüşümü içermemekte, toplumsal yaşamdaki çeşitli değişimleri de beraberinde getirmektedir.

Endüstriyelleşme sürecine eşlik eden yapısal değişim sadece içsel emek göçü, kentleşme ve kentsel iş girişimlerinin oluşturulması ile fiziksel manzarayı değiştirmemektedir. Aynı zamanda birçok kültürel, sosyal ve kurumsal düzenlemeyi de beraberinde getirmektedir. Endüstriyelleşme ile uluslar tükettikleri, okudukları, okulda öğrendikleri gibi birçok şey açısından homojen bir yapıya sahip olmaktadır (Cypher ve Dietz, 2004:260).

Endüstriyelleşme, az gelişmiş ülkelerde daha hızlı ekonomik büyüme oranları ve daha yüksek yaşam standartları elde etme yolunda önemli bir strateji şeklinde görülmektedir. Bu tür bir stratejiyi doğrulayan birçok nedenden söz edilebilir.

Öncelikle gelişmiş ekonomilerin, yoksul ekonomilere kıyasla daha fazla endüstriyelleşmiş olduğu ileri sürülmektedir. İkincisi, endüstriyelleşme kimi zaman az gelişmiş ülkelerdeki işsizlik ve eksik istihdam sorunlarını çözmede araç olarak kullanılmaktadır. Üçüncüsü, birçok az gelişmiş ülkede ticaretin doğası bu ülkeleri temel ürün ihracından kaynaklanan gelir istikrarsızlığı problemlerini çözmek için endüstriyelleşmeye yöneltmektedir. Dördüncüsü, çoğu az gelişmiş ülkede ve özellikle de tarımda görülen düşük verimlilik nedeniyle, endüstriyelleşmenin etkinlik kazanımları sayesinde verimliliği yükselteceği varsayılmaktadır. Son olarak ise, endüstriyelleşme az gelişmiş ekonomilerin büyüme potansiyellerini arttıran ekonomik ve sosyal değişiklikleri etkileyen önemli bir politika aracı şeklinde görülmektedir (Ghatak, 1995:256).

Tarım sektörünün payı, kırsal emek gücünün endüstriyel ve hizmet sektörüne doğru kaymasından ötürü ekonomik büyümeye paralel bir şekilde küçülmektedir. Bu durum kırsal alandaki emeğin, kentsel alana göç ederek makineleri kullanabilir,

firma ve kurumlarda çalışabilir hale gelmesini mümkün kılacak şekilde dönüşümünü gerektirmektedir.

Sektörel yapının kalkınma üzerindeki önemi ise geliştirilen çeşitli modellerle açıklanmış ve açıklanmaktadır. Örneğin, bunlardan biri Arthur Lewis (1954)'e ait olan “İki Sektörlü Artık Emek Modeli”dir.

Lewis'in modelinde kalkınamamış ekonomi, sıfır marjinal emek verimliliği ile nitelendirilen geleneksel ve aşırı nüfusu içeren kırsal geçimlik bir sektöre sahiptir. Modeli meydana getiren diğer sektör ise, geçimlik sektörden emeğin transfer edildiği yüksek verimliliğe sahip modern kentsel endüstriyel sektördür. Temel fikir, modern sektöre yönelik emek transfer süreci ve bu sektördeki istihdamın ve çıktının artış göstermesidir. Bu artışın meydana geliş hızı, endüstriyel yatırım hızı ve modern sektördeki sermaye birikim oranı ile belirlenmektedir. Lewis, kentsel ücretlerin geleneksel tarım sektöründeki ücret düzeyinden 30 kat daha fazla oluşunun çalışanları göçe zorladığını ileri sürmektedir (Todaro, 2000:84). Bu modelde ekonomik büyümenin nedeni, geçimlik tarım sektörüne kıyasla endüstriyel sektörün hacminde görülen artıştır. Endüstriyel sektörün içerdiği sermayenin kaynağı ise, tarım sektöründen doğan sınırsız emek arzına ödenen düşük ücretlerdir. Kentli sanayiciler, emek ihtiyaçlarını daha yüksek ücretler önererek tarım sektöründen çektikleri emek ile karşılamaktadır.

Kalkınmanın elde edilmesi için ekonomik yapıda sanayi sektörüne yönelik bir dönüşümün gerekli olduğunun altını çizen bir diğer model Hollis B. Chenery (1979) tarafından geliştirilen “Yapısal Değişim ve Kalkınma Modeli”dir.

Bu modelde kalkınamamış bir ülkenin ekonomik, endüstriyel ve kurumsal yapısında ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturacak yeni endüstrilerin, geleneksel tarım sektörünü ikamesi ile sonuçlandığı ardıl bir süreç söz konusudur. Burada artan tasarruf ve yatırım oranları, ekonomik büyüme için gerekli ama yeterli olmayan koşullardır. Çünkü sermaye birikiminin yanı sıra, bir ülkenin ekonomik yapısındaki değişiklikler de gereklidir. Bu yapısal değişiklikler üretimdeki dönüşüm, tüketici taleplerinin yapısındaki değişiklikler, uluslararası ticaret, ülke nüfusunun dağılımı ve kentleşme gibi tüm sosyo-ekonomik faktörleri içermektedir (Todaro, 2000:89).

Endüstriyelleşme süreci kırsal alandan, kentsel alana doğru hızlı bir göç sürecini de beraberinde getirmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde özellikle de kırsal kesimde arz yönünde görülen yapısal aksaklıklar, insanların kentlere doğru hareketini zorunlu kılmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülkede toprağın kiralanması ile ilgili eşitsizlikler, çoğu ailenin yeteri kadar iş ve gelir elde edememesine neden olmaktadır. Çünkü bu kimseler aynı zamanda yeterli sermaye birikiminden ve teknik bilgiden de yoksundur. Tarımsal ürünlerin düşük ve istikrarsız fiyatları, kötü ulaşım imkânları ve zayıf alt-yapı, ticaret hadlerini kırsal kesimin aleyhine dönüştürmektedir.

Yakın döneme kadar, kırdan kente göç ekonomik kalkınma literatüründe olumlu karşılanmıştır. İçsel göç, fazla emeğin kırsal alandan çekildiği ve kentsel endüstriyel büyüme için ihtiyaç duyulan emek gücünün sağlandığı doğal bir süreç olarak ele alınmış ve sosyal açıdan faydalı görülmüştür. Bunun nedeni, insan kaynaklarının marjinal sosyal ürünlerinin sıfır olduğu varsayılan kırsal alandan, bu marjinal ürünün sadece sıfır olmadığı değil, aynı zamanda sermaye birikimi ve teknolojik ilerleme sonucu hızlı bir şekilde arttığı kentsel alanlara doğru kaymış olmasıydı (Todaro, 2000:276).

Şu an için ise az gelişmiş ülke deneyimlerinden çıkarılan sonuç, kırdan kente yönelik göç oranlarının kentsel iş varlığı oranlarını aştığı ve hem endüstrinin, hem de kentsel sosyal hizmetlerin emme kapasitelerinin çok üzerinde olduğudur. Göç, artık iktisatçılar tarafından artan kentsel emek talebi problemlerini çözmek için faydalı bir süreç şeklinde görülmemekte, aksine bu probleme katkıda bulunan temel bir unsur şeklinde değerlendirilmektedir. Göç, kentsel ve kırsal alandaki ekonomik ve yapısal dengesizlikler ile ortaya çıkan ve zaten var olan kentsel işsizlik problemlerini ciddi ölçüde ağırlaştıran bir faktör haline dönüşmüştür.

Bazı düşünürler ise gelişmekte olan ekonomiler için endüstriyel sektörden ziyade, ekonomik yapıda ağırlıklı bir paya sahip olan tarım sektöründe yeniliklerin yapılması sayesinde kalkınmanın başarıya ulaşacağını altını çizmektedir.

Az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınma süreçleri içerisinde tarımın oynadığı ağırlıklı rol nedeniyle, bu ülkelerin tarım sektörüne önemli miktarlarda kaynak yatırımları önerilmektedir. Çünkü kentsel endüstriyelleşme için yapılan geniş çaplı yatırımların az gelişmiş ülkelerdeki milyonlarca yoksul köylünün yaşam

standartlarını ne kadar iyileştireceği sorgulanmaktadır. Yakın dönemde “yeşil devrim” olarak adlandırılan tarımsal üretimde görülen değişiklikler, az gelişmiş ülkelerdeki çiftçilerin mevcut gelirlerini arttırmak için yeni metotlar kullanmaya gönüllü olduklarını gözler önüne sermiştir (Ghatak, 1995:233).

Günümüzde ise kalkınma iktisatçıları, en azından çağdaş üçüncü dünya ülkelerinin büyük bir çoğunluğu için hızlı endüstriyellemeye çok fazla odaklanmanın arzulanabilirliği konusunda daha az iyimserdir. Tarım sektörünün ve kırsal ekonominin pasif bir rol oynamaktan öte, ekonomik kalkınma sürecini destekleyici role sahip oldukları ve tarım sektörünün ekonomik kalkınma stratejilerinde dinamik ve öncü bir role sahip olması gerektiği konusunda büyük ölçüde fikir birliği sağlanmıştır.

2.5.3.Uluslararası Ticaret

Bir ekonominin ithalat ve ihracat toplamının milli gelir içerisindeki payının ifadesi olan ticari açıklığın kalkınma süreci içerisindeki rolü çeşitli tartışmalarla yüz yüzedir.

Çağdaş uluslararası ticaret teorisi, az gelişmiş ülkelerin serbest uluslararası ticaretten kazanç sağlayacağı buna karşılık tarifelerden (ithalat vergileri), sübvansiyonlardan, kotalardan, yönetsel kontrollerden ve diğer koruma türlerinden ise kayba uğrayacağı üzerinedir. Teori aynı zamanda, serbest ticaretin etkin kaynak dağılımından başka faydalar sunduğunu da ortaya koymaktadır. Örneğin, yeni bilgilerin dağılımı sayesinde verimlilik artışına yol açmakta, yeni ürünler ve verimli eylemler ortaya koymakta, emeğin dağılımını geliştirmekte, daha özelleşmiş makineleri kullanır kılmakta, teknik bölünemezliği ortadan kaldırmakta, artık nitelikteki verimli kapasiteyi değerlendirmekte ve yabancı rakip baskılarından ötürü daha fazla yönetsel çabaları gerekli kılmaktadır (Nafziger, 1997:495).

Klasik iktisatçılardan, Neoklasik Okula kadar uzanan gelenek, serbest piyasadaki rekabetin kaynakların sosyal açıdan optimum dağılımına yol açacağını savunmuştur. Smith için serbest piyasa mekanizması, insanları toplumsal ekonomik refahın en çoklaştırılması yönünde harekete yönlendirmektedir. Bu nedenle Smith, merkantilist sistemdeki ticari engellerin ulusların zenginliğinin ya da refahının

ençoklaştırılmasının bir aracı şeklinde kaldırılmasını desteklemiştir. Hayami ve Godo (2005:244)'nın ifadesiyle Smith, ticari kısıtların kaldırılmasının sadece tek bir üretim sürecine ait kaynak dağılımındaki statik etkinliği arttırmayacağını, aynı zamanda artan emek dağılımının dinamik etkileri yolu ile de ekonomik büyümeye katkıda bulunacağını savunmuştur.

Klasik iktisatçılardan bir diğeri olan Ricardo ise “mukayeseli üstünlükler hipotezi” ile uluslararası ticaretin ülkelere fayda sağlayacağını savunmuştur. Ricardo için serbest ticaret ve açık ekonomi, kısa dönemde tarımdan elde edilen azalan getiriler yasasının ters etkilerini dengelemekte, sanayi işçilerinin reel ücretlerinin nüfus artışı ile birlikte yükselmesine de imkân sağlamaktadır. Ülkelerin mukayeseli üstünlüğe sahip oldukları malların üretiminde uzmanlaşmaları durumunda, ülkeler arasındaki kısıtlanmamış değiş tokuşun toplam çıktıyı arttırdığını ve serbest ticaret ile uzmanlaşma sayesinde tüm ülkelerin tüketim olanaklarının, otarşi durumundaki sadece ulusal üretim olanakları ile sınırlı olan miktara kıyasla daha da arttığını savunmuştur (Cypher ve Dietz, 2004:118). Bu fikre dayalı olarak iktisatçılar, serbest ticareti refahı arttıracığı gerekçesiyle desteklemektedir.

Ticari liberalleşme, 1980’lerde birçok az gelişmiş ülkenin yaşam standartlarını ve ekonomik büyümelerini artırma yolunda temel strateji olarak gelişmiştir. Söz konusu politikalar, ülkelerin mukayeseli üstünlüklere sahip oldukları alanlarda gerçekleşen ihracata dayalı büyüme stratejisi olarak adlandırılmaktadır. İhracat politikası çerçevesinde fiyatlama kuralları hem dünya fiyatlarını, hem de ulusal girdilerin kıtlığını yansıtmalıdır. İhracata dayalı büyüme politikası izleyen az gelişmiş ülkeler, denge kuruna ulaşabilmek üzere ulusal para birimlerini devalüe etmelidir.

Klasik iktisatçılardan bu yana çeşitli kalkınma teorilerine konu olan ticari açıklığın ekonomik büyüme ile arasındaki ilişkinin incelenmesi günümüzde önemli bir araştırma konusudur. Yakın döneme kadar uzanan ticari açıklık politikalarında, ticaret hacminin gayri safi ulusal üretim içerisindeki payının artmasının, büyüme ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu savunan fikirler söz konusudur.

Şu an için kabul edilen genel görüş gelişmekte olan ülkelerin büyüme olanaklarının, dışa açık bir ticaret rejimi, ihracat için ve ithalata rakip ürünlerin üretimine yönelik özellikle döviz kurları ile sağlanan önemli teşvikler sayesinde daha

da zenginleşeceği yönündedir. Bu nedenle korumayı kaldıran dışarıya açık bir ticaret rejimi uygulaması şu an için birçok ülkede söz konusudur. Kısaca ticari liberalleşmenin, endüstriyelleşme ve ekonomik kalkınma için faydalı olduğu kabul edilmektedir (Rodriquez, 2007:2).

Teorik araştırmalardan elde edilen geniş çaplı fikir birliği ticari liberalleşmenin, bir bütün halinde dünya ekonomisindeki büyümeyi desteklediği şeklindedir. Çünkü uluslararası ticaret, bilginin ve yeniliğin uluslararası transferini sağlamakta olup sadece mal üretiminde değil; aynı zamanda üretim sürecinde de yeni bilgi ve girdilerin oluşturulmasında ihtisas ekonomilerinin oluşumunu mümkün kılmaktadır. Ticaret bazı ülkelere olumlu katkılarda bulunurken, diğer ülkeleri ise tersine düşük yeteneğe ve büyüme süreçlerine dayalı bir uzmanlaşma modeli içerisine hapsetmektedir. Bu düşük büyüme tuzağından kurtulmak için önemli olan ticari liberalleşmeyi uygun eğitim, deneyim, araştırma ve geliştirme politikaları ile desteklemektir (Dowrick, 1994:10). Ekonomik ve toplumsal yapılarını dünya ticaretine açan gelişmekte olan ekonomiler sadece malların, hizmetlerin ve finansal kaynakların uluslararası transferine tanıklık etmemekte, aynı zamanda modern üretim teknolojisi transferlerini, gelişmiş ülkelerin tüketim modellerini, kurumsal ve organizasyon düzenlemelerini, gelişmiş sağlık, eğitim ve sosyal sistemleri ve daha genel olarak da değerleri, fikirleri ve gelişmiş ulusların yaşam stillerinin transferini de gerçekleştirmektedir.

Bunlara karşılık, dış ticaretin ülkelerin ekonomik kalkınmışlık seviyeleri üzerindeki etkisi tartışmalıdır. Çünkü gelişmiş ülkeler için ticari açıklığın ya da başka bir ifadeyle uluslararası ticaretin, kalkınma düzeyini olumlu yönde etkilediği ifade edilirken bağımlılık teorisine dayalı bir başka gelenek ise az gelişmiş ülkeler için bu etkinin olumsuz yönde olduğunu ileri sürmektedir.

1970'lerle birlikte, uluslararası bağımlılık teorileri gittikçe önem kazanmaya başlamıştır. Bu teoriler kurumsal, politik ve ekonomik kısıtlar ile kuşatılmış gelişmekte olan ülkeleri, zengin ülkelerle bağımlılık ve egemenlik ilişkileri içerisinde değerlendirmektedir.

Önemli bir bağımlılık teorisini olan Andre Gunder Frank, 1960'lı yılların ortasında yazmaya başlamıştır. Frank'a göre geri kalmışlık, kolonyal kurallara ve yabancı güçlerin emperyalist baskılarına boyun eğen az gelişmiş ülkeleri

tanımlamaktadır. O, geri kalmışlığı ya da kalkınamamışlığı modern kapitalizmin, üçüncü dünyanın arkaik ekonomik yapılarına nüfuz etme etkisi şeklinde görmektedir. Frank bu noktada, Hindistan'ın İngiliz sömürgesi altında sanayileşememesini, köle ticareti ve nihai kolonyalizm ile Afrika toplumunun bozulmasını ve İspanyol kâşifleri tarafından Aztek ve İnka medeniyetlerinin yok edilmesini geri kalmışlığın ya da kalkınamamışlığın örnekleri olarak göstermektedir (Nafziger, 2006:145). Kısacası, zengin ülkelerin ekonomik kalkınmaları, yoksul ülkelerin kalkınamamalarına neden olmaktadır. Az gelişmiş ülkeler, uluslararası kapitalist sistemdeki Batı Avrupa ve Kuzey Amerika gibi oldukça gelişmiş ülkelerin ekonomik uydularını temsil etmektedir.

Palma (2008:127) ise kapitalist azgelişmişlik olgusunun kaçınılmazlığını ortaya koyan bağımlılık tezinin babasının Paul Baran olduğunu ileri sürmektedir. Baran için, uluslararası monopolist sermaye sadece, periferideki kapitalist gelişmeyi engellemeyi amaçlayan ulusal elitlerle birlik oluşturmamakta, aynı zamanda uluslararası sermayenin eylemleri de bu ülkelerdeki kapitalist gelişme sürecini bozucu etkilere sahiptir. Sonuç olarak uluslararası monopolist sermaye, periferideki kaynaklara kolayca sızmakta ve bu koşullar içerisinde bağımlı ülkelerde ekonomik büyüme olanakları oldukça kısıtlanmaktadır.

Bağımlılık okulu tezleri, gelişmekte olan ülkeler için ticari liberalleşmenin sakıncaları üzerinde dururken, bebek endüstri tezleri ise belli bir süre için ulusal sektörlerin ticari korumacılığını savunmaktadır.

Ticarete yönelik korumacı yaklaşımlar, bebek endüstrilerin korunması gerektiği teorilerine dayalıdır. Eğer serbest ticaret, marjinal sosyal ve özel maliyet nedeniyle bir ülkenin doğru mukayeseli üstünlüklere sahip olmasına yol açamayacak ise ticaret, başlangıçtaki geçici niteliğe sahip yüksek maliyetli döneminden, doğru uluslararası uzmanlaşma modeli kurulana kadar korunmalıdır. Sosyal refahı arttırmak için bebek endüstriler korunmalı, söz konusu endüstriler üretim maliyetlerini düşürerek bebeklik süreçlerinin sübvansiyon maliyetlerini karşılayabilir, iç ve dış piyasalardaki yabancı üreticiler ile eşit şartlar altında rekabet edebilir hale gelmelidir (Ghatak, 1995:259).

Açıklandığı üzere, ticari liberalleşmenin ekonomik kalkınma süreci üzerindeki etkisi ile ilgili tartışmalar söz konusu olmakla beraber, artık günümüzde hiçbir

ülkenin dünya ticaretine kapılarını kapayarak güçlü bir ekonomik yapıya sahip olamayacağı da kaçınılmaz bir gerçeği yansıtmaktadır.

2.5.4.Kamunun Ekonomideki Payı /Serbest Piyasa Mekanizması

Kamunun kalkınma politikalarında üstlendiği rol, 2. Dünya Savaşı sonrası uygulamaya konulan kalkınma politikaları ile ön plana çıkmış olup ortaya konulan yeni kalkınma yaklaşımları içerisinde de tartışılır bir hal almıştır.

2. Dünya Savaşını takiben çeyrek yüzyıl boyunca geçerliliğini koruyan yeni kalkınma teorilerinde vurgulanan şey piyasa mekanizmasının, yeni bağımsızlığına kavuşmuş gelişmekte olan ekonomilerin yeterli tasarrufları harekete geçirmek için oldukça yoksul olmalarından dolayı yüksek oranlı sermaye birikimine ve ekonomik büyümeye ulaşma doğrultusunda yetersiz kaldığıydı. Bu görüş, tasarruf oranının geçimlik gelir düzeyinde sıfır olduğu ve kişi başı gelirdeki artışlara cevaben üssel olarak arttığı fikrine dayalıydı. Bu varsayımlar altında, geçimlik gelir düzeyine yakın olan az gelişmiş ekonomiler kaynak dağılımlarının serbest piyasaya bırakılması halinde, düşük tasarruf ve gelir arasındaki kısır döngüden kaçamamaktadır (Hayami ve Godo, 2005:134). Bu doğrultuda söz konusu ülkelere önerilen yeni kalkınma reçeteleri, hükümet kurallarının ve düzenlemelerinin, tüketimi azaltmak ya da tüketimden önce yatırılabilir fonları bir tarafa koymak amacıyla kullanımı şeklindeydi. Kısacası, 2. Dünya Savaşı sonucu ortaya konulan yeni kalkınma politikaları devletin kalkınmada öncü bir role sahip olması gerektiğinin altını çizmiştir.

Devletin öncülüğünde kalkınmayı amaçlayan politikaların kusurları ise 1970’li yılların başlarında görülmeye başlanmıştır. Çünkü ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikasının ve merkezi planlanmış ekonomilerin işlevsiz oldukları görülmüştür. Bu yaşananlar kalkınma politikalarının, piyasa mekanizmasına kalkınma sürecinde merkezi bir rol verecek şekilde yeniden düzenlenmeleri gerektiğini gözler önüne sermiş ve yeni kalkınma teorisi kamunun rolünü, sadece sağlam makroekonomik yönetimin sağlanması ve kamu mallarının arzı ile sınırlandırmıştır. Diğer ekonomik işlemler, serbest piyasa mekanizması altında işleyişe sahip olan özel sektöre terk edilmiştir (Hayami ve Godo, 2005:280). “Neoklasik Karşıt Devrim” veya

“Washington Konsensüsü” şeklinde adlandırılan serbest piyasayı, ekonomik eylemlerin kontrol mekanizması şeklinde gören bu kalkınma politikalarının ömrü ise oldukça kısa olmuştur.

Neoklasik Karşıt Devrimde kalkınamamışlığın temel nedeni, üçüncü dünya ülkelerinde oldukça aktif olan aşırı hükümet müdahaleleri, izlenen yanlış fiyat politikaları nedeniyle etkin olmayan kaynak dağılımları, yolsuzluk ve kamusal düzendeki rehabet ve ağır işleyişler, etkinsizlik ve ekonomik teşviklerin yokluğudur. Nafziger (2006:150)’in ifadesiyle, rekabetçi serbest piyasaları teşvik etmenin, kamu girişimlerini özelleştirmenin, ihracatı ve serbest uluslararası ticareti desteklemenin, yabancı yatırımların önündeki engelleri kaldırmanın, ulusal tasarrufları değerlendirmenin, kamu harcamalarını ve parasal genişlemeyi azaltmanın, finans, kaynak ve ürün piyasalarındaki fiyat aksaklıklarını yok etmenin ekonomik büyümeyi ve etkinliği tetikleyeceği ileri sürülmektedir.

Ancak Neoliberal kalkınma politikalarının geçerliliği, yaşanan tecrübelerden ötürü 1990’lardan itibaren sorgulanmaya başlanmıştır. Latin Amerika ülkelerinin yaşadıkları borç krizinden sonra ekonomik büyümelerini sürdürememeleri, Doğu Asya ekonomilerinin 1990’ların sonlarına doğru bölgesel finans piyasalarındaki aksaklıklar nedeniyle kriz içerisine girmeleri, IMF tarafından öne sürülen yapısal düzenleme mekanizmalarının düşük gelir düzeyine sahip ekonomilerde, ekonomik büyümenin sağlanmasında ve yoksulluğun azaltılmasında başarısızlığa uğradığının en açık habercileri olmuştur.

Açıklanan bu gelişmeler neticesinde, Washington Konsensüsü varsayımlarının başarısızlığa uğradığı gözlenmiştir. Joseph Stiglitz ve diğer birçok yazar, IMF tarafından önerilen yapısal düzenleme politikalarının sadece iyi gelişmiş piyasa organizasyonlarına sahip orta gelir grubundaki ekonomilerde etkinlik sağladığını, gelişmemiş piyasalara sahip geleneksel ekonomilerde ise etkinlik sağlayamadığını ileri sürmüşlerdir. Hayami ve Godo (2005:303)’nun ifadesiyle liberalleşme, deregülasyon ve özelleşme şeklindeki reformlar bu ekonomilerde sadece başarısızlık doğurmamış, aynı zamanda söz konusu ekonomilerin içermiş oldukları yüksek piyasa başarısızlıklarının varlığı nedeniyle de daha az etkinlik gösterebilmiştir. Bu nedenle söz konusu ülkelerde, kaynak dağılımında kamunun aktif müdahalesi bir gereklilik halini almış ve Post-Washington Konsensüsü şeklinde adlandırılan yeni

kalkınma politikaları ileri sürülmüştür. Kısacası, Washington Konsensüsü ithal ikamesine dayalı endüstriyelleşme stratejisine bir anti-tez şeklinde önerilmişken, Post-Washington Konsensüsü ise kaynak dağılımında kamunun rolünü arttırarak liberal piyasaların başarısızlıklarını düzeltmeyi amaçlamış ve IMF tarafından öne sürülen yapısal düzenleme politikalarına bir antitez şeklinde önerilmiştir.

Kuşteveli (2005:3) kalkınma politikalarında tartışmalı bir yer edinen kamunun ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini değerlendirirken kamunun büyüklüğünün ya da payının bir ülkenin ekonomik büyüklüğünü; vergileme etkileri, iktisadi harcamalar ve kaynak dağılım etkinliği ve faktör birikim oranı gibi bütçe dengesi yolları ile etkileyeceğini ileri sürmektedir. Kamunun büyüklüğü, kamusal etkinsizlikler, aşırı vergi yükü, teşvik sistemlerinin bozukluğu ve serbest piyasalara müdahale nedeniyle büyüme üzerinde negatif; pozitif dışsallıklar, yasal-yönetimsel ve ekonomik açıdan gelişmiş bir altyapı ve piyasa başarısızlıklarını dengelemeyi amaçlayan teşvikler sayesinde de pozitif etkilere yol açmaktadır.

Piyasa aksaklıklarının mevcut olması durumunda ise kamunun üstlendiği rol tartışılmaz bir öneme sahiptir. Piyasa, etkin kaynak dağılımına özel mülkiyet haklarının varlığından ötürü sadece özel mallarda ulaşabilir. Fakat polis ve mahkeme tarafından sunulan hizmetlerden ise birçok insan yararlanabilir. Bu tür kamu mallarının kullanımı için fiyat tayin etmek de oldukça zordur. Herkes bu tür mallardan maliyetlerine katılmaksızın yararlanabilmektedir. Kârlılık arayışında olan özel sektör ise bu malların üretimine yanaşmamakta, bu nedenle bu tür mal ve hizmetlerin arzı kamu tarafından üstlenilmektedir.

2.5.5.Beşeri (İnsan) Sermaye ve Teknoloji

Eğitimin ve teknolojik gelişmelerin ekonomik kalkınma sürecinde oynadıkları rol yadsınmamaktadır. Eğitim, bireylere yeteneklerini ve kabiliyetlerini tamamlama ve uygulama imkânı tanımakta, verimliliği arttırmakta, sağlık ve beslenme koşullarını iyileştirmektedir. Hatta okullar değerlerin değişmesine neden olmakta, yeni fikirlerin alınmasını kolaylaştırmakta, işe ve topluma karşı tutumların değişmesine yardımcı olmaktadır.

Eğitim ve sağlık harcamaları, insanların verimli kapasitelerini daha fazla yetenek ve daha iyi sağlık imkânları sağlayarak geliştirmekte ve böylece GSYİH'yı da arttırmaktadır. Bu tür harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, somut sermaye yatırımları ile aynı etkiye sahip olduğu için bunları, insan sermayesi yatırımları şeklinde adlandırmak doğrudur. Fakat iktisadi anlamda, bu harcamalar geleneksel olarak tüketimin bir parçası şeklinde görülmekte ve ulusal hesaplarda sermaye inşası oluşumu şeklinde değerlendirilmemektedir (Hayami ve Godo, 2005:50). Başka bir ifadeyle eğitime yapılan yatırımlar, fiziki sermaye mallarına yapılan yatırımlarla eş görülmemektedir.

1960'ların başından itibaren iktisatçılar, emeği sadece homojen bir üretim faktörü olarak değil, aynı zamanda farklı bir üretim girdisi olan insan sermayesi şeklinde de çalışmaya başlamıştır. Bu durum ulusların eğitim, mesleki deneyim, beslenme, sağlık harcamaları gibi yatırımlar sayesinde istihdam ettikleri emeğin niteliklerini arttırabildiklerini gözler önüne sermiştir. Neoklasik büyüme teorilerinin, daha fazla sermaye birikimi ve emek gücündeki artışlar yolu ile ekonomik büyümenin kaynaklarını tümüyle açıklayamamaları, iktisatçıları diğer faktörleri de göz önünde bulundurmaya yöneltmiştir (Cypher ve Dietz, 2004:381). Özellikle, diğer ekonomilere kıyasla bazı ekonomilerde gözlemlenen yüksek büyüme oranları dikkatleri eğitim, deneyim ve teknoloji gibi unsurlara çevirmiştir.

İnsan sermayesini büyüme modellerine dâhil etme girişimleri öncelikle Mankiw vd. (1992) tarafından Solow modelinin genişletilmesi ile başlamış ve Lucas (1988)'in ve Romer (1990)'in öncülüğünde gelişme kaydeden “içsel büyüme modelleri” ile de desteklenmiştir. Bu modellerde insan sermayesinin büyüme üzerindeki etkisi verimlilik etkileri kanalı ile doğrudan ve teknolojik uyarılamanın, araştırmanın ve geliştirmenin sunduğu zengin dışsallık kanalları ile de dolaylı olarak elde edilmektedir.

Mankiw vd. (1992) Neoklasik büyüme modelinin, tasarruf ve nüfus artışlarının etkilerinin yönü hakkında doğru tahminlerde bulunduğunu, ancak bu etkilerin büyüklüğünü ise doğru tahmin edemediğini ileri sürmüştür. İnsan sermayesinin Solow tarafından dışlanması, tasarruf ve yatırım oranlarının tahmini etkilerinin neden çok yüksek görüldüğünü iki neden ile açıklayabildiğini belirtmiştir. Öncelikle, verili insan sermayesi birikim oranı düzeyinde daha yüksek tasarruf ya da düşük

nüfus artışı, daha yüksek gelir ve bu nedenle de daha yüksek insan sermayesi düzeyine neden olmaktadır. Bu nedenle fiziki sermaye birikimi ve nüfus artışı, insan sermayesi birikimi dikkate alındığı zaman, gelir üzerinde daha fazla etkiye sahiptir.

Neoklasik büyüme teorilerinin kullanımındaki büyük problemlerden biri, bu teorilerin teknolojik değişiklikler için tatmin edici bir açıklama sunamayışdır. Bu teorilerde $(\Delta A/A)$ ifadesi genellikle, verimlilikteki otonom değişikliği temsilen kullanılmakta ve çıktıdaki artış oranını belirten “kalıntı” unsur şeklinde adlandırılmaktadır. Bu kalıntının dışsal varsayılması nedeniyle, ekonomik büyüme açıklanamamakta ve tıpkı cennetten düşen bir hediye şeklinde değerlendirilmektedir (Ghatak, 1995: 58). Fakat 1980’lerin sonları itibariyle bir grup iktisatçı, büyüme teorilerinde bu kalıntının doğasını ve rolünü, onu içselleştirerek incelemeye başlamıştır.

Neoklasik büyüme modellerine dayalı çalışmalar, temel üretim faktörleri olan sermaye ve emeğin, ekonomik büyümeyi tümüyle açıklayamadıklarını saptamıştır. Genellikle teknoloji, organizasyon ve kurumsal yapılar şeklinde artan verimliliğe katkıda bulunan tanımlanamayan değişken ya da kalıntı olarak adlandırılmıştır.

Açıklanan insan sermayesi ve teknoloji unsurları içsel büyüme modelleri çerçevesinde ele alınan yeni üretim faktörlerini temsil etmektedirler.

1980’li yıllar ile birlikte Romer (1990) ve Lucas (1988) başta olmak üzere birçok yazar tarafından “İçsel Büyüme Modelleri” irdelenmeye başlanmıştır. Bu yaklaşım, Neoklasik geleneğin tam istihdam varsayımını korumakla beraber, azalan sermaye getirileri varsayımından sapma göstermiş olup şu an için büyüme teorisinde hâkim bir konuma sahiptir. Bu yeni teorinin özü, basit bir AK modeli ile gösterilen üretim fonksiyonu ile açıklanabilmektedir ($Y = AK$). Burada A , sermayenin (K) verimliliğini belirtmektedir. Bu üretim fonksiyonu, azalan getiriler sergilemeksizin çıktının (Y) sermaye ile oransal bir şekilde arttığını ve istihdam edilen emek miktarından ise bağımsız olduğunu göstermektedir. Tasarruf oranının fazlalığı ekonomik büyümeyi desteklediği için, modelde tasarruflar merkezi bir role sahiptir. Kısacası kalkınma süreci, fiziki ve insan sermayesindeki tasarrufları arttıran herhangi bir politika ile hız kazanmaktadır.

Romer (1990) modelinde teknolojiyi, ekonomik büyümenin merkezine yerleştirmektedir. Teknolojik değişme, sürekli sermaye birikimi için teşvik sağlamakta ve sermaye birikimi ile birlikte teknolojik değişim, çalışılan saat başına elde edilen çıktıdaki artışın büyük çoğunluğundan sorumlu tutulmaktadır. Diğer önemli bir unsur ise, teknolojik değişimin piyasa dürtülerine karşı cevaben, insanlar tarafından üstlenilen kasti eylemlerden türemiş olmasıdır. Bu nedenle içsel niteliğe sahip bir teknolojik değişim modeli söz konusudur. Ayrıca Romer, teknolojik değişimin yanı sıra insan sermayesinin de önemi üzerinde durmaktadır. Daha fazla insan sermayesi stokuna sahip bir ekonominin, daha hızlı büyüme elde edeceğini ileri sürmektedir.

Romer, teknolojinin içsel olması durumunda, büyümenin iktisatçılar tarafından açıklanabileceğine inanmaktadır ki, bu noktada Neoklasik İktisat başarısızlığa uğramaktadır. Teknolojik seviyenin değişmesine izin verildiği müddetçe, büyümenin daha fazla oranı açıklanabilmektedir. Teknoloji değişkeni, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki yakınsama hızının, temel olarak bilginin dağılım hızı ile belirlendiğini ortaya koymaktadır. Yeni büyüme teorisyenleri için yenilik ya da teknikî değişim, sermaye ve emeğin verimliliğini arttıran yeni icatlar büyümenin itici güçlerini oluşturmaktadır (Nafziger, 2006:156). Özetle içsel büyüme modelleri, teknolojik değişimi insan sermayesine ve bilgi yoğun endüstrilere yapılan kamusal ve özel yatırımların içsel bir sonucu şeklinde açıklamaktadır.

Üretim sürecine uyarlanan bilgi şeklinde de tanımlanan teknoloji, bir ulusun üretim olanaklarının yukarı yönde değişmesine izin vermekte ve aynı kaynaklardan daha fazla çıktı ve gelir elde edilmesini mümkün kılmaktadır. Çünkü teknolojik ilerleme maliyetleri azaltmakta ve etkinliği arttırmaktadır. Ayrıca toplumsal kaynakları korumakta ve daha çok insan için daha yüksek yaşam standartları sunmaktadır. Teknolojik ilerleme sayesinde insanoğlunun Sanayi Devrimi'nden itibaren ilerleme kaydetmiş olduğu söylenebilir. Cypher ve Dietz (2004:399)'in ifadesiyle, azalan getiriler yasası değişmeyen verimlilikten dolayı sabit kaynaklara dayalı sorunlara yol açacağından ötürü, teknolojik ilerleme olmaksızın Malthus'un ileri sürdüğü açlık ve yoksunluk yaşanacaktı. Fakat teknolojik ilerleme sayesinde üretim olanakları eğrisi dışarı ve toplam üretim fonksiyonu ise yukarı yönde yer değiştirmiş, azalan getirilerin statik etkisi üretim faktörlerinin verimliliğinin

arttırılması sayesinde alt edilebilmiştir. Kısacası, Sanayi Devrimi’ni takiben kişi başı gelirde görülen artış eğilimi, teknolojinin üretim sürecine gittikçe daha yoğun uyarlanmasının bir sonucudur.

2.5.6. Gelir Dağılımı Eşitsizlikleri

Kalkınma süreci üzerindeki en büyük engellerden biri artan gelir dağılımı eşitsizlikleridir. Bu nedenle gelirin nasıl dağıldığı ülkedeki kalkınma sürecinin izahı açısından önem taşımaktadır. İktisatta gelir dağılımı genellikle üretim sürecindeki faktörlerin payları bakımından ele alınmaktadır. Faktör payları, üretim faktörlerine ilave edilen nispi gelirleri ölçtükleri için üretime kattıkları değere göre fonksiyonel gelir dağılımı şeklinde adlandırılmaktadır. Fonksiyonel dağılım, Kalkınma İktisadı’nda merkezi bir konu halini almıştır.

1970’lerle birlikte kalkınma politikalarında ekonomik büyümeden ziyade, yoksulluk ve eşitsizlik problemlerinin çözümüne odaklanılmıştır. 1980’ler ve 1990’larda Neoklasik teori ve yeni büyüme teorilerinin, ekonomik büyümeyi tekrar ön plana çıkarmalarına rağmen, yoksulluk problemi üçüncü dünya ülkelerinde gittikçe ciddileşen bir sorun halini almıştır. Artan yoksulluk sorunu, kalkınma çabalarında büyük bir mücadele sahası açmış ve sorun 1995 Martı’nda Kopenhag’da düzenlenen Birleşmiş Milletler Dünya Sosyal Kalkınma Zirvesi’nde de tekrar ve tekrar dile getirilmiştir (Todaro, 2000:138).

Gelir dağılımı ve ekonomik büyüme süreçleri arasındaki ilişkiyi ele alan temel çalışma Kuznet (1995)’e aittir. Bu çalışmada Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere ve Almanya’dan ibaret üç gelişmiş ve Hindistan, Sri Lanka ve Porto Riko’dan ibaret üç gelişmekte olan ülkeye ait uzun dönemli zaman serisi verileri kullanılmaktadır. Kuznet’in hipotezi, ekonomik kalkınma aşamasında her ülkenin belli bir süre gelir dağılımı eşitsizliği sorunuyla karşılaşacağıdır. Kalkınma sürecinin erken dönemlerinde görülen bu eşitsizlik artışının, zamanla yerini azalmaya bırakacağı ifade edilmektedir. Bu eşitsizlik ve kalkınma arasındaki ilişki ise “Kuznet eğrisi” şeklinde adlandırılmaktadır.

Ayrıca göze çarpan sonuçlardan bir diğeri ise, gelir dağılımındaki bu eşitsizliğin söz konusu ülkelerde reel kişi başı gelir artışlarına eşlik ettiğidir.

Gelişmiş ülkelerde, savaş dönemleri gibi felaket dönemleri haricinde kişi başı gelir artışları tecrübe edilmiştir. Bunun temel nedenlerinden biri teknolojik ve ekonomik gelişme sonucunda gelirin daha az geçici dalgalanmalara konu olmasıdır. Daha önceki gelir dağılımları, geçici istikrarsızlıklardan daha fazla etkilenmiş olup bu istikrarsızlıklar daha düşük tabaka üzerinde birikmiş, yüksek tabakadakilerin ise mevcut gelir dağılımından aldıkları paylar artmıştır (Kuznet, 1955:6).

Kuznet'in bu çalışmasından görüleceği üzere, ekonomik kalkınma esasında ardıl ve pürüzlü bir süreçtir. Herkesin aynı anda fayda sağlamasından ziyade, süreç öncelikle belli grupları yukarı yönde çekmekte ve diğer grupların bu üst grubu yakalaması ise zaman almaktadır. Bu ilk aşamada eşitsizlik artmakta, daha sonra alt grubun, yukarıdaki grubu yakalaması sayesinde eşitsizlik azalmaktadır. Kısacası, kişi başı gelir ile ölçülen ekonomik kalkınma süreci, öncelikle eşitsizlik artışına yol açmakta, fakat daha sonra bu eşitsizlik süreci kalkınmanın faydalarının toplumun geniş bir kesimine yayılması ile sonlanmaktadır.

Bazı düşünürler ise, gelir dağılımındaki artan adaletsizliğin, hızlı ekonomik büyüme elde etmek için gerekli bir koşul olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin, Todaro (2000:165) ekonomik büyümenin artan gelir dağılımı adaletsizlikleri ile gerçekleşeceğini belirtmektedir. Eğer yoksullar gelirlerinin tümünü tüketim mallarına harcarken, zenginler gelirlerini tasarruf ediyor ve büyük bir kısmını yatırıyor iseler, aynı zamanda GSMH artış oranları da tasarruf edilen miktar ile doğrudan bir ilişki içerisinde ise artan gelir dağılımı adaletsizlikleri ile tanımlanan bir ekonomi, daha adil gelir dağılımına sahip bir ekonomiye kıyasla daha fazla tasarruf etmekte ve daha hızlı büyümektedir.

2.5.7.Nüfus Artış Oranı, Doğal Kaynaklar ve Sürdürülebilir Kalkınma

Kalkınamamışlığın temel nedenlerinden biri nüfusun fazla olmasıdır. Nüfusun fazla oluşu mevcut doğal kaynakların aşırı kullanımına ve böylece kalkınmanın sürdürülemez hale gelmesine yol açmaktadır.

Ghatak (1995:185-186) için nüfus artışı toplam talebi arttırarak piyasa hacmini ve istihdam edilen emek gücünü arttırmakta, artan emek gücü sayesinde ise

ekonomik büyüme sağlanmaktadır. Hızlı nüfus artışının zararlı etkileri ise şu şekildedir:

- Eğer kişi başı gelirdeki artış, toplumdaki ortalama yaşam standardının gelişmesi anlamına geliyor ise, durağan toplam gelire ve artan nüfusa sahip bir ekonomide, ortalama yaşam standardı daha da kötüleşecektir.
- Nüfus artışının, çıktı büyümesi üzerindeki pozitif etkileri ancak, çoğu az gelişmiş ülke için geçerli olmayan emeğin var olan kaynaklar kapsamında verimli bir şekilde istihdam edilmesi ile mümkündür.
- Herhangi teknolojik ilerlemeden yoksun olan geri kalmış bir ekonomi, tecrübe ettiği nüfus artışının var olan kaynaklar üzerinde oluşturduğu baskı sonucu daha fazla yoksulluk sorunu yaşamaktadır.
- Hızlı nüfus artışı yüksek bağımlılık oranlarına ve çevresel problemlere yol açmaktadır.
- Oldukça durağan ve yoksul olan bir ekonomide artan nüfus, gelir dağılımındaki eşitsizlik problemlerini daha da tetiklemektedir.

Teorik gelişim açısından nüfus artışı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ilk olarak Malthus (1798) tarafından “An Essay on the Principle of Population” adlı eserin kaleme alınmasıyla irdelenmeye başlanmıştır.

Malthus’un modelinde teknolojik değişim daha fazla çıktıya, toplam çıktıda görülen bu artış ise, daha yüksek doğum ve daha düşük ölüm oranlarına yol açmaktadır. Bununla birlikte toprak gibi sabit girdilerin mevcudiyeti, yüksek nüfus seviyesinin daha düşük marjinal verimlilik ile sonlanmasına yol açmakta ve böylece kişi başı gelir düzeyi teknolojik gelişmeden önceki sabit seviyesine inmektedir. Malthus’un modeli 19. yy’a kadar gözlemlenen gerçekleri açıklamada başarılı olmakla beraber, kişi başı gelirdeki artış ve düşük doğum seviyelerinin birlikteliğini açıklamada yetersiz kalmıştır (Villaverde, 2001:2).

Malthus, nüfusta gözlemlenen geometrik orandaki artışa karşılık, üretimde gözlemlenen artışın aritmetik olduğunu belirterek, nüfus artış oranının çıktı üretimindeki artış oranını bastırma eğilimi içerisinde olduğunu ileri sürmüştür. Bu nedenle nüfus artış oranına müdahale edilmeyen bir ülkenin, şiddetli bir yoksulluk durumu ile karşılaşacağını dile getirmiştir. Fakat Tsen ve Fumitaka (2005)’nın

ifadesiyle, bu kötümser düşüncenin gelişmiş ülkeler için yeterli temelden yoksun olduğu ispatlanmıştır. Söz konusu ülkeler, yüksek ekonomik büyüme oranları yakalayabilmiş ve hem nüfus, hem de reel kişi başı ulusal gelir düzeyleri artış gösterebilmiştir. Genel olarak değerlendirildiği zaman, nüfus artışının ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilere mi, yoksa negatif etkilere mi yol açtığı konusundaki tartışmalar halen devam etmektedir.

Nafziger (1997:225) Malthus'un teknolojik ilerlemeyi öngöremediğini, bu nedenle de eksik bir teori geliştirdiğini belirtmektedir. Başka bir ifadeyle Malthus, topraktaki azalan getirileri ortadan kaldıran sermaye birikimini ve teknolojik ilerlemeyi öngörmeye başarısız kalmış ve ayrıca eğitim, ekonomik modernleşme, endüstriyelleşme, kentleşme ve doğum kontrol yöntemlerinin doğurganlık oranlarını düşüreceği gerçeğini de dikkate almamıştır.

Nüfusun ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini düşünerek son derece kötümser bir teori geliştiren Malthus'a karşılık, Julian R. Simon (1980) son derece iyimser bir teori geliştirmiştir.

Simon (1980) teorisinde, teknolojik seviyenin nüfus artışına paralel yükseleceğini ileri sürmüştür. Söz konusu teoriye göre insan sayısındaki artış, ilave öğrenim kazanımları ile bilgi stokunu arttırmakta, bu durum yeniliğin kaynağı şeklinde rekabeti hızlandırmakta ve toplam talebi arttırmaktadır. Ayrıca emeğin dağılımı ve büyük üretim ekonomileri, piyasa genişlediği müddetçe artmaktadır. Kısacası nüfus arttıkça, yenilikler için arz ve talepte artmakta, sonuç olarak verimlilik ve ekonomik büyüme ise sağlanmaktadır.

Nüfus artışı aynı zamanda mevcut doğal kaynaklar üzerinde baskı oluşturarak kaynakların hızlı bir şekilde tükenmesine yol açmaktadır. Çevrenin tahrip edilmesi ve kaynakların kısılaşması ise sürdürülebilir kalkınma amacı yönünde ciddi problemler doğurmaktadır. Tarımsal alanların kısıtlı oluşu, gelişmekte olan ekonomilerde insanları tarımsal açıdan sürdürülemez niteliğe sahip alanları ekmeye yönlendirmektedir. Bu durum nihayetinde toprak erozyonu, çölleşme gibi çevresel bozulmaları da beraberinde getirmektedir. Aynı süreç, günümüzün endüstriyelleşmiş ekonomilerinin erken dönem kalkınma aşamalarında da gözlenmiştir. Fakat bu ekonomiler, doğal kaynakların yok olması sorununu sermaye birikimi ve modern teknoloji araçlarının kullanımı yolu ile çözebilmiştir.

Doğal kaynakların kalkınma ile olan ilişkisi sürdürülebilir kalkınma sayesinde açıklanabilmektedir. 1987 yılında Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nda Norveç Başbakanı Gro Harlem Bruntland “sürdürülebilir kalkınma” terimini ortaya atmıştır. Bu terim, sadece insan türünün yaşamını sürdürmesini değil; doğal, üretilmiş ve insani varlıkların verimliliğinin nesilden nesile korunmasını da içermektedir. Yoksulluğun ve sabırsızlığın insanları hâlihazırdaki kazanımlara yönelterek uzun dönemli sosyal sürdürülebilirliği unutmalarına neden oldukları ileri sürülmektedir (Nafziger, 1997:336). Hayatta kalabilmek için insanlar, mevcut doğal kaynakları aşırı kullanarak çevrelerine zarar vermekte, yakıt ve ihraç amaçlı ağaçları kesmekte, marjinal tarım alanlarını aşırı derecede kullanmakta, gittikçe azalan boş alanlara göç etmekte ve habitata çeşitli yollarla zarar vermektedir.

“Sürdürülebilirlik” terimini çevreciler ekonomik büyüme ve çevrenin korunması arasındaki arzulanan dengeyi açıklamak için kullanmaktadır. Birçok tanımlama olmasına rağmen esasen sürdürülebilirlik, “gelecek nesillerin ihtiyaçlarını tehlikeye atmaksızın bugünkü nesilin ihtiyaçlarını karşılamak” şeklinde tanımlanmaktadır. İktisatçılar için kalkınma, toplam sermaye stokunun sabit kalması ya da zamanla artması durumunda sürdürülebilirdir (Todaro, 2000:342). Kısacası, gelecekteki büyüme oranları ve yaşam kalitesi önemli derecede çevresel kaliteye dayalıdır. Çevresel kaynakların kısa süreli ekonomik amaçların elde edilmesi uğruna rastgele tahrip edilmesi hem bugünkü, hem de gelecekteki nesilleri cezalandırmaktadır. Bu nedenle kalkınma planlamacılarının politika kararlarına bazı çevresel hesapları dahil etmeleri önem arz etmektedir.

2.6.KALKINMANIN SOSYAL AYAĞI

Sosyal kalkınma, daha az insanın yoksul ve toplumsal faydalardan dışlanmış olmalarını mümkün kılan sosyal ilişkilerdeki bir takım değişiklikleri gerektirmektedir. Bu nedenle sosyal kalkınma, yoksulluğun azaltılmasından daha fazla şeyi ifade etmektedir. Toplumda uygulamaya konulan sosyal kalkınma programı, mevcut gücün toplum içerisindeki dağılımının, dışlananlar yararına değiştirilmesini amaçlamalıdır (Bebbington, 2002:7).

1990'lardan itibaren Kalkınma İktisadı'nda oldukça önemli dönüşümler görülmeye başlanmış ve kalkınmanın evrensel karakteri ciddi bir şekilde sorgulanmıştır. Ekonomik kalkınmayı, sosyal ve kültürel boyutlarından bağımsız biçimde değerlendirmeye yönelik çabalar ise başarısızlığa uğramıştır. 2000'li yıllarda sosyal ve ekonomik eşitsizlikler hem kalkınma teorisinin, hem de uluslararası işbirliği söyleminin odak noktası haline dönüşmüş ve merkezisizleştirme, yerel yönetim, katılım, sivil toplum ve sosyal sermaye konuları kalkınma politikalarında yer edinmeye başlamıştır (Milani, 2003:11). Yeni kalkınma politikalarının hedefi, bireyin ve bireysel refahın gelişimi ile ilgilidir. Bireyin sosyal ve kültürel ihtiyaçlarının karşılanması yeni kalkınma yaklaşımlarının temel amacını temsil etmektedir.

Adelman (1999)'a göre kalkınma politikası ekonomik, sosyal, kültürel ve politik kurumları ve bunların zaman boyunca değişen etkileşimlerini birleştiren sosyal sistemlerin daha karmaşık bir anlayışını gerektirmektedir. Hükümetlerin uygun kalkınma stratejileri uygulamasına imkân sağlayan kurumsal ve politik esnekliğin derecesi, politik kurumların doğasına ve politika üzerinde sivil toplumun etkisine dayalıdır. Politikalar ve kurumlar; politik elitlerin ilgileri, etkileri-kimlikleri ve devletin sivil toplum ile etkileşim içerisinde olması ile biçim kazanmaktadır. Özellikle kendini devlet-toplum sinerji ilişkilerinde, karşılıklılık ağlarında ve normlarda ortaya koyan sosyal sermaye anlayışı, çıktının artışı ve piyasaların gelişimini içeren dar anlamli ekonomik kalkınma anlayışından ziyade, iktisadi politikaları ve amaçları da hesaba katan daha kapsamlı bir kalkınma kavramı ile tutarlılık göstermektedir.

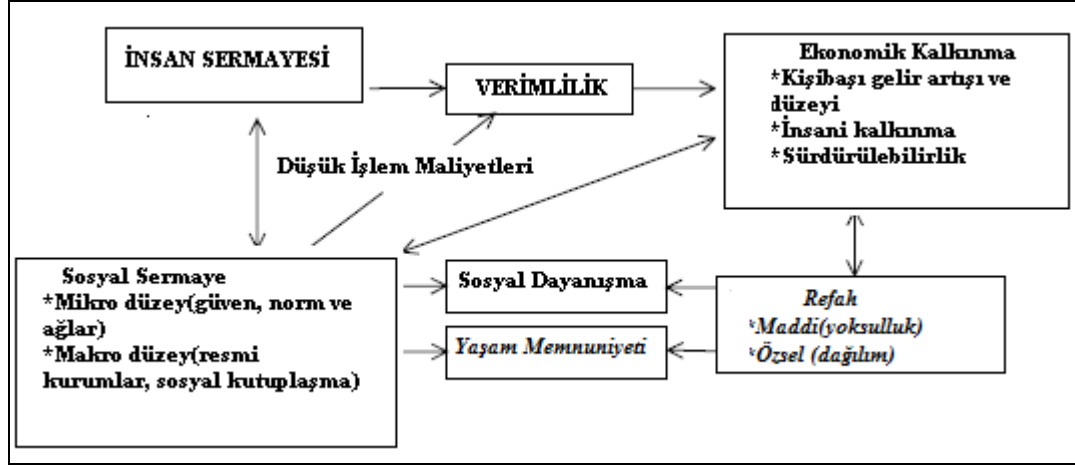
Kalkınma teorisi, genel olarak ekonomik ve sosyal kalkınmanın birbiriyle bağlantılı olduğunun üzerinde durmaktadır. Ekonomik büyüme, yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olduğu için arzu edilmekte ve temel ihtiyaçların karşılanması ve istihdamın sağlanması için çeşitli araçlar temin etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın sürdürülebilirliği, kaynaklara erişimi ve söz konusu kaynakların dağılımı açısından adaleti de gerektirmektedir. Eğer çok fazla ekonomik eşitsizlik söz konusu ise, kalkınma olmaksızın elde edilen büyüme, sosyal ve politik huzursuzluklar doğurarak ve kalkınmayı sürdürülemez kılacaktır (Asadi vd., 2008:207). Burada vurgulanmak istenen şey, sürdürülebilir kalkınmanın

gerçekleşmesi için büyüme ile sağlanan çıktının ve mevcut kaynakların adil paylaşımının gerekli olduğudur.

Kısacası sosyal kalkınma, ekonomik büyümenin elde edilmesinde temel bir araçtır. Temel eğitimin yaygınlığı, daha iyi sağlık hizmetleri, daha etkin toprak reformu ve sosyal güvenlik sistemine daha fazla erişim, toplumun marjinalleşen kesiminin yaşam kısıtlamalarını ortadan kaldırmakta ve mevcut piyasaların işlevselliklerini arttırmaktadır. Sosyal kalkınmanın sağlanması hem devlet, hem de sivil toplum kanadından eylemleri gerektirmektedir. Sürdürülebilir kalkınma için ihtiyaç duyulan şey hem aktif bir devlet, hem de güçlü bir ekonomik altyapıdır (Asadi vd., 2008: 207). Tüm boyutlarıyla bir bütün halinde ele alınan kalkınmanın gerçekleşmesi, devlet ve sivil kesim arasında sinerji oluşturulmasına dayalıdır. Sadece devletin ya da sivil kurumların güçlü olması bu doğrultuda yeterli değildir. İki kesim arasında kurulacak ideal dengenin güçlü bir ekonomik alt yapı ile de tamamlanması gereklidir.

Dünya Bankası başta olmak üzere çeşitli kurumlar kalkınmanın sosyal görünümünü ön plana çıkarmayı amaçlayan yaklaşımlar sunmaktadır. Bir ülkenin ekonomik kalkınması, o ülkenin sosyal organizasyonu içerisinde gömülü olup yapısal adaletsizliklerle mücadele sadece ekonomik değişimleri değil; toplumsal dönüşümleri de gerektirmektedir. Fakat sosyal unsurların çok kapsamlı oluşu ve tanımlarının belirsizlik içermesi, bu unsurların sistematik şekilde kalkınma programlarına dâhil edilmesini oldukça zorlaştırmaktadır (Narayan, 1999:1). Kısacası, sosyal öğelerin kalkınma politikalarında yer alması önemli kurumlarca kabul edilmeye başlanmıştır. Kalkınma, sosyal, ekonomik ve çevresel boyutlara sahip çok boyutlu bir sürecin ifadesidir.

Şekil 6: Ekonomik Kalkınmanın Faktörleri ve Sosyal Görünümleri



Kaynak: Kaldaru ve Parts, 2005:11.

Şekil 6, ekonomik kalkınmanın sosyal görünümelerini ve faktörlerini göstermektedir. Sosyal sermaye, insan sermayesi ve diğer unsurlarla etkileşim içerisine girerek ekonomik kalkınma ve refah üzerinde pozitif etkilerde bulunmaktadır. Yazarlara göre, belirtilen bu ilişki de yeterli değildir. Çünkü teknolojik ilerleme, tarihsel deneyim şeklinde birçok başka faktörün de mevcut ilişkiyi açıklamak üzere ele alınması gerekmektedir.

2.6.1. Temel İhtiyaçlar ve İnsani Yetenekler Yaklaşımı

Zamanla İktisat biliminin içermiş olduğu geleneksel ekonomik kalkınma yaklaşımlarına karşılık alternatif yeni kalkınma yaklaşımları ortaya konulmuştur. Böylece sadece ulusal büyüme gibi makroekonomik değişkenlerdeki artışlar sayesinde kalkınmanın elde edilebileceği fikri yerini, sosyal içeriği ağır basan yeni kalkınma teorilerine bırakmaya başlamıştır. Adelman (1975) tarafından öne sürülen “temel ihtiyaçlar yaklaşımı bu teorilerden biridir.

Temel ihtiyaçlar yaklaşımı, 1970’lerin ortasında ve 1980’lerin başlarında gündeme gelmiştir. Üçüncü Dünya ülkelerinde yoksulluk ve eşitsizliğin gittikçe artış göstermesi, liberalleşme ve yeniden dağıtım politikalarının yeterliliği konusunda birtakım kuşku ortaya çıkarmış olup bu doğrultuda Adelman (1975) “öncelikle temel ihtiyaçlar” diye adlandırılan kalkınma yaklaşımını ileri sürmüştür. Bu yaklaşım insan haklarını, sağlığı ve eğitimi desteklemeye yönelik kamusal girişimlerin ve

politik reformların uygulanması stratejisine dayanmakta ve daha sağlıklı ve yetenekli emek kullanımı sayesinde kaynak verimliliğinin artırılmasını amaçlamaktadır.

Adelman (1975:306)'ın kalkınma öğretisinin temel ögesi bireysel refahın elde edilmesine dayalıdır. Başka bir ifadeyle maddi olmayan, insan ilişkilerinin ve kişisel refahın nesillerarası tüm görünümünün bütünüyle tanımlanmasını içermekte ve hem ekonomik, hem de ekonomik olmayan boyutlara sahiptir. Sadece maddi yoksunlukların değil; aynı zamanda sosyal, politik ve ruhsal yoksunluk türlerinin de yok edilmesini ve adaletteki sürekli iyileşmeler doğuracak koşulların oluşturulmasını amaçlamaktadır.

Temel ihtiyaçlar yaklaşımı, dikkatleri çıktıyı ençoklaştırmaktan, yoksulluğun asgari seviyeye indirgenmesine yöneltmiştir. Artık sadece ne kadar üretildiğinin yanı sıra ne üretildiği, ne biçimde üretildiği, kimin için üretildiği ve hangi sonuçlara yol açtığı da sorgulanmaya başlanmıştır. Temel ihtiyaçlar yeterli beslenmeyi, temel eğitimi, sağlığı, su arzını ve barınmayı içerirken; sıralanan bu temel ihtiyaçları temsil eden indeksler ise yiyecek (kişi başı kalori arzı), eğitim (okur-yazarlık oranı), sağlık (yaşamdan beklenen ortalama ömür süresi), bebek ölüm oranları, su arzı (içilir suya erişen nüfus yüzdesi) ve barınma şeklindedir (Nafziger, 2006:42). Bu yaklaşımın daha önce açıklanan fiziksel yaşam kalite indeksinin öğelerini içerdiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle söz konusu yaklaşım, insan olmanın gerektirdiği zorunlu ihtiyaçların karşılanmasını amaçlamaktadır.

1980'lerle birlikte kalkınma teorilerinde Amarta Sen (1999)'ın "Özgürlükle Kalkınma" eseri ile temel ihtiyaçlardan, "insani yetenekler yaklaşımı"na yönelik bir değişim söz konusu olmuştur. Bu yaklaşım, insani yeteneklerdeki artışın işlevsellik kazanması bakımından adaleti ve kalkınmayı kavramsallaştırmaktadır. Örneğin, bireylerin yaşamlarını değerli kılan, bu nedenle de bireylerce katılmak istenen çalışmak, dinlenmek, okuryazar, sağlıklı ve bir topluluğun parçası olmak şeklindeki eylemlere ilişkin sunulan fırsatlar üzerinde yoğunlaşmaktadır (Christoforou, 2006: 14).

Bu yeni yaklaşımda vurgulanan fikir, kalkınmayı sağlamak için mevcut politikaların sadece finansal kaynaklara ve ekonomik üretimin artmasına değil; politik deneyimlere ve kurumlara da odaklanmasıdır. Bu doğrultuda düşünce özgürlüğünü korumak, politik katılımı sağlamak, sosyal ya da kültürel deneyimler ve

kurumlar oluşturmak, kamusal sağlık ve eğitim imkânlarını sağlamak birer amaç olarak ele alınmalıdır.

Bu perspektiften bakıldığı zaman “insani yetenekler” açısından refah ve kalkınma yolundaki temel girdilerden biri de sosyal sermayedir. Temel ihtiyaçlar ve insani yetenekler yaklaşımları kapsamında, politik katılım ve sosyal güven biçiminde kendini ortaya koyan sosyal sermaye, hem kendi başına bir amaç, hem de kaynakların hareketi ve yeniden dağıtımı için bir araç şeklinde hizmet görmektedir. Çünkü sosyal sermaye, sosyal organizasyonların ve grupların oluşumundan, sivil organizasyonlardan, kooperatiflerden, kişisel yardım gruplarından, bölgesel planlama komitelerine kadar birçok şeyin oluşumunu içermektedir (Christoforou, 2006:15-16).

Sen (1999:xi), “Özgürlükle Kalkınma” isimli Nobel ödülü kazanmış eserinde kalkınmanın, basit bir şekilde kişi başı gelir artışları ile değerlendirilmekten ziyade, bireylere sunulan çeşitli özgürlük türlerinin genişlemesi şeklinde ele alınması gerekliliğinden söz etmekte ve günümüz dünyasını şu şekilde betimlemektedir:

“Yoksunluklarla, yoksulluklarla ve baskı ile dolu bir dünyada yaşamaktayız. Bu dünyada eski sorunlar kadar bir dizi yeni sorunun varlığı da söz konusudur. Örneğin, yoksulluğun sürekliliği, karşılanamayan temel ihtiyaçlar, kıtlık ve geniş çaplı açlık sorunları, temel politik özgürlüklerin ihlali, kadının ve bireysel amaçların önemsenmezliği, çevreye, ekonomik ve sosyal yaşamların sürdürülebilirliğine yönelik tehditlerin artması gibi. Bu yoksunluklardan çoğunluğu yoksul ülkelerde olmakla birlikte, zengin ülkelerde de çeşitli biçimlerde görülmektedir.”

Sen (1999:3) kalkınmayı ise özgürlük şeklinde şu şekilde tanımlamaktadır:

“Kalkınma, insanların yararlandıkları gerçek özgürlüklerin genişlemesinin bir süreci şeklinde görülebilir. İnsani özgürlüklere odaklanmak, kalkınmayı sadece brüt ulusal gelir artışı ya da kişisel gelirdeki artışlarla, endüstrielleşmeyle ya da teknolojik ilerleme ve sosyal modernizasyonla tanımlayan dar kapsamlı tanımlamaya ters düşmektedir. GSMH’deki ya da bireysel gelirdeki artışlar, elbette toplumun üyeleri tarafından yararlanılan özgürlüklerin genişlemesinde araç olarak önemlidir. Fakat özgürlükler, politik ve sivil haklar kadar (örneğin, kamusal tartışma ve araştırmaya katılma özgürlüğü gibi) sosyal ve ekonomik düzenlemeler (örneğin, eğitim ve sağlık imkânları) gibi diğer belirleyenlere de dayalıdır.”

Bu kitaptaki temel yaklaşım kalkınmayı, insanların kullandıkları gerçek özgürlüklerin genişleme süreci şeklinde değerlendirmektir. Özgürlüklerin genişlemesi, hem “kalkınmanın temel bir amacı”, hem de “temel bir aracı” şeklinde

değerlendirilmekte ve sırasıyla kalkınmada özgürlüğün “kurucu rolü” ve “araçsal rolü” şeklinde adlandırılmaktadır. Sen (1999:36-37) özgürlüğün kurucu rolünü, insan yaşamını zenginleştiren okur-yazar olma, politik katılım ve sansürsüz konuşma gibi eylemlerden yararlanabilme özgürlükleri kadar açlıktan ölme, yetersiz beslenme, hastalık ve prematüre ölümleri şeklinde yoksunluklardan kaçınabilme şeklindeki temel yetenekleri de içeren esas özgürlükler ile ilişkilendirmektedir. Özgürlüğün araçsal rolü ise ekonomik imkânlar, politik özgürlükler, sosyal fırsatlar, kamusal şeffaflığın garantisi ve güvenlik gibi genel olarak insani özgürlüğün genişlemesine ve bu nedenle de kalkınmanın elde edilmesine katkıda bulunan farklı hak, fırsat ve yetki türleri ile ilgilidir. Kısacası Sen, kalkınmanın tüm yönlerine dikkat çekmektedir. Kavramın çok boyutlu bir amaçlar kümesine sahip olması gereği bu eserin her cümlesinde ısrarla belirtilmektedir.

Yazar, yoksulluğu dar anlamdaki “gelir yoksulluğu” şeklinde değerlendirmekten ziyade, “yetenek yoksunluğu” şeklindeki daha geniş bir perspektiften değerlendirmenin doğru olduğunu altını çizmektedir.

“Yeteneklerin yoksunluğu” şeklinde yoksulluk kavramını, “gelir yoksulluğu” şeklindeki yoksulluk kavramından ayırmak oldukça önemlidir. Gelirin yeteneklerin elde edilmesinde oldukça önemli bir araç olmasından ötürü, bu iki perspektif birbiriyle ilişkilidir. Yoksulluğu, gelir yoksunluğu şeklinde dar anlamda ele alma ve eğitim, sağlık gibi alanlarda yapılan yatırımları da gelir yoksulluğunu azaltmanın araçları şeklinde tanımlamada amaçların ve araçların birbirine karışma tehlikesi söz konusudur. Temel kurucu konular insanları, yoksulluğu ve yoksunluğu sahip oldukları özgürlükler bakımından anlamaya yöneltmektedir. İnsani yeteneklerin zenginleşmesi bu temel düşüncelere uygun düşmekte olup yeteneklerdeki artış, yaşamları zenginleştirmeye ve insani yoksunlukları azaltmaya doğrudan ve dolaylı faydalarda bulunmaktadır (Sen, 1999:90, 92).

Yoksulluğun belirlenmesindeki temel ölçüt, gelir düzeyinin düşük olmasından ziyade, temel yeteneklerden yoksunluk hali olmalıdır. “Yetenek-yoksulluk perspektifi”, düşük gelir düzeyinin yoksulluğun temel nedenlerinden biri olduğu fikrini yadsımamaktadır. Çünkü gelir eksikliği, bir kimsenin yetenek yoksunluğunun temel nedenlerinden biri de olabilir.

2.6.2.Yoksulluk, Mikro Kredi ve Sosyal Sermaye İlişkisi

2.6.2.1.Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi

Sosyal kalkınmanın önemli bir hedefi olan yoksulluğun azaltılmasında sosyal sermaye temel bir role sahiptir. Sosyal sermayenin yoksullukla olan ilişkisi özellikle gelişmekte olan ülkelerde önem arz etmektedir. Çünkü bu ülkelerin diğer sermaye türleri açısından yoksul olmaları, dikkatleri sosyal sermaye üzerine çevirmiştir.

Diğer sermaye türlerinin de yoksulluğun azaltılmasında önemli olmasıyla birlikte son zamanlarda gözlemlenen şey kurumların, sosyal sermaye olmaksızın fiziki, beşeri ve doğal sermaye ile yoksulluğu azaltmada yeterli olmadıklarıdır. Bu nedenle kalkınma politikalarının ve yoksulluğu azaltma teorilerinin başarısı, ancak sosyal sermaye yaklaşımının yoksulluğu azaltmayı hedefleyen politikalara dâhil edilmesi ile elde edilebilir (Robinson ve Siles, 2002:4). Dünya Bankası başta olmak üzere çeşitli uluslararası kurumlar, kavramı kalkınma politikalarına dâhil etmeye ve bir politika aracı şeklinde kullanmaya başlamıştır.

Sosyal kurumların, Dünya Bankası'nın 2000 yılına ait Dünya Kalkınma Rapor'unda yoksulluk sonuçlarını etkiledikleri ileri sürülmektedir. Sosyal kurumlar, yoksul insanlara hem savunma, hem de mücadele etme imkânı sunmaktadır. Bu kurumların ekonomik açıdan verimli oldukları fikri, sıklıkla sosyal sermaye kavramı içerisinde yer bulmaktadır. Dünya Bankası sosyal sermayenin önemini, insanların sosyal ağlara dâhil olmaları ile refahlarını arttırabilme ve yoksulluk düzeylerini düşürebilme yetenekleri şeklinde açıklamaktadır. Ayrıca bu tür ağların, fiziki sermaye ve insan sermayesi ile benzer şekilde kazançlar sağlayacağı üzerinde durulmaktadır. Ağların söz konusu olmaması halinde ise, Dünya Bankası uzmanları yoksulluktan kaçış olasılıklarının azalacağını altını çizmektedir (Mosley vd., 2004:409). Yoksul olmanın en belirgin özelliği kişinin, belli ağlara üyelikten yoksun olmasıdır.

Yoksulluğa karşı alınabilecek tedbirler ise Prakash (2002:51-52) tarafından şu şekilde özetlenmektedir: Güvenilir ve sağlam bir kurumsal çevre yoksulluğun azaltılmasında oldukça önemli olduğu için işlevsel politik kurumların varlığı gereklidir. Yakın dönemli çalışmalarda görülen şey, yoksulların güvenilir ve etkin yerel kamu hizmetlerinde yer almalarına ve sivil örgütlerin yoksulluğun azaltılmasını

amaçlayan programlarda yerel kamu kurumları ile birlikte çalışmalarına izin verilmesinin kalkınma yolunda sadece kısmi bir çözüm sağladığıdır. Ayrıca yoksulluk sadece basit gelir ölçüleri ile değerlendirilmemelidir. Bu anlamda, yoksulluk sadece kıyafetten yoksunluk halinin ifadesi değil; daha geniş anlamda sosyal sermayeden de yoksun olma halinin ifadesidir. Yoksulluk sosyal, kültürel ve politik boyutlara sahip geniş içerikli bir kavramdır.

Sonuç olarak yoksulluğu sadece gelir gibi ekonomik değişkenlerle tanımlayan yaklaşımlar eksik ve yetersizdir. Bu bağlamda insanların zorunlu ihtiyaçlarının yanı sıra, aynı zamanda insan olmanın gerektirdiği sosyal ihtiyaçlarını da karşılayamaması bir yoksulluk halidir. Bu durumu çözmek için ise doğrudan sosyal kalkınmayı ve yoksulluğu azaltmayı amaçlayan güçlü ekonomi politikalarına gereksinim duyulmaktadır. Bu doğrultuda bugün çeşitli sektörlerde ve disiplinlerde, sosyal sermaye kavramının uygulanmasına ve tartışılmasına yönelik gittikçe artan bir merak söz konusudur (Fournier, 2002:7). Bu nedenle kalkınmayı gerçekleştirmede büyük bir role sahip olan sosyal sermaye yaklaşımı, aynı zamanda yoksulluğun yok edilmesine ve sosyal istikrarın sağlanmasına da katkılarda bulunmaktadır. Artık uygulamaya konulan yeni kalkınma politikaları, ekonomik refahın artırılması şeklinde dar amaçlardan ziyade, sosyal refahın artırılması şeklinde daha geniş amaçları kapsayacak şekilde uygulanmaktadır.

Robinson vd. (2002a:22-26) çalışmalarında “geleneksel ekonomi modeli” ile “sosyal sermaye paradigması”nı kıyaslamaktadır. Geleneksel model, kalkınmanın ve verimliliğin uzmanlaşmaya ve ticaret imkânlarına dayalı olduğunun altını çizmektedir. Buna örnek olarak Adam Smith’in klasikleşen toplu iğne üretimi verilmektedir. Bireysel verimliliklerin artmasına katkıda bulunan uzmanlaşma, ürünlerin dağıtımını ve görevlerin koordinasyonunu temin eden kurumları da gerektirmekte ve bu kurumların oluşumu için ise sosyal sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Bireyler uzmanlaştıkları zaman, artık bazı ürün ve hizmetlerin üretiminden vazgeçmekte ve bunları diğer bireylerle ticaret yaparak elde etmektedir. Başka bir ifadeyle, ekonomide bireylerin uzmanlaşması diğer bireylerle ticaret yapmayı ve işbirliği içinde olmayı gerektirmektedir.

Sosyal sermaye paradigması ise, geleneksel modele bir takım ilavelerde bulunmaktadır. Bunlar, ticaret düzeyinin sadece bir kimsenin fiziki ürün ve hizmet

ihtiyaçlarına dayalı olmadığı, aynı zamanda kişinin sosyal sermayesine ve sosyo-duygusal ürün ihtiyaçlarına da dayalı olduğudur. Burada belirtilen, fiziki ürün ve hizmetler kadar kişilerin, sosyo-duygusal ürünleri de mübadele ilişkisine dâhil ettikleri ve bunlara değer atfettikleridir (Robinson vd., 2002a:22-26).

Sosyal sermaye yoksullar için önemli bir sermaye stoku oluşturmakta ve yoksulluk kısır döngüsünü kırabilmeleri için onlara yardımcı olmaktadır. Bu nedenle kalkınmanın sosyal ayağının temel hedefi olan yoksulluk sorununun çözümü, kavrama ilişkin politik yaklaşımları gerekli kılmaktadır.

2.6.2.2.Yoksulluğun Azaltılmasında Önemli Bir Araç: Mikro Kredi

Yoksullukla mücadele eden gelişmekte olan ülkelerin kırsal kesimlerinde uygulamaya konulan ve önemli ölçüde desteklenen, oluşumunu ise sosyal sermayenin varlığına borçlu olan kalkınma politikası aracı mikro kredi uygulamalarıdır.

Son on yılda, kalkınma uzmanları arasında sosyal sermayenin gittikçe artan bir şekilde yoksulluğun hafifletilmesine katkıda bulunduğuna yönelik bir fikir birliği söz konusudur. Yoksulluğu azaltmayı amaçlayan sosyal sermaye teorisi, mikro içerikli olan aşağıdan yukarıya doğru kalkınmayı desteklemek üzere, cemiyet yaşamının ve sosyal ağların önemli kaynaklar olduklarına odaklanmaktadır. Böylece, Dünya Bankası ve egemen kalkınma kurumları, yenilikçi ve marjinal kalkınma yaklaşımlarını onaylar hale gelmiştir. Örneğin, bu yeni kalkınma yaklaşımlarından biri, yoksulların çeşitli dayanışma gruplarına üye olarak kredi teminlerini mümkün kılan mikro kredi modelleridir (Rankin, 2002:1-3).

Politikacılar, yoksulluğun azaltılmasında yerel sosyal ağları harekete geçiren kalkınma girişimlerini biçimlendirmek üzere sosyal sermaye teorilerine gittikçe ağırlık vermeye başlamış ve böylece ekonomik büyümenin sosyal boyutu önemli hale gelmiştir. Bu girişimler, kalkınma ile ilgili mikro kredi uygulamaları örneğinde görüldüğü üzere bir takım yenilikçi yaklaşımların gelişmesine de ilham kaynağı olmuştur.

Yoksulluğun yok edilmesi bugün küreselleşen dünyanın en önemli mücadele sahasıdır. Mikro kredinin milenyum kalkınma amaçları üzerindeki etkisi, kalkınma politikacılarının son dönemde oldukça dikkatlerini çekmeye başlamıştır. Birçok sivil toplum organizasyonu, dünyadaki milyonlarca yoksula finansal destek sağlamak üzere yenilikçi programlar geliştirmiştir. Mikro kredi uygulamaları bunlardan biridir. Çünkü bu uygulamalar, yoksullara oldukça küçük miktarlarda borç verdiği, finansal hizmet ve gelir temin eden projeler sunduğu için gelişmekte olan ülkelerde sosyo-ekonomik kalkınmayı besleyen ve yoksulluğu hafifleten en geçerli araçlardan biri haline dönüşmüştür (Jørgensen, 2009:6). Kırsal dünyanın yoksul insanların kalkınma çabaları mikro kredi uygulamaları ile hayat bulmaktadır. Yoksulların resmi finansal piyasalara erişim imkânları kısıtlı olduğu için, mikro kredi uygulamaları onlar için bir nevi finansal aracı rolüne sahiptir.

Sanayileşen toplumlarda hane halkları genellikle, krediyi ticari kaynaklardan bireysel garantiler karşılığında almaktadır. Bu sistemde kişiye kredi riskine veya kredibilitesine bağlı olarak borç verilip verilmeyeceğine karar verilmektedir. Çoğu gelişmekte olan ülkede görülen şey ise, yoksul hane halklarının genellikle bu tür garanti mekanizmalarından ya da maddi teminatlardan yoksun oldukları için resmi kredi piyasalarından dışlandıklarıdır (Bastelaer, 2000:2). Yeterli maddi teminata sahip olmayan yoksullar, mikro kredi uygulamaları ile maddi teminatlar göstermeksizin krediye erişim imkânı bulmaktadır. Maddi teminat bu sistemde yerini, sosyal teminata bırakmaktadır.

Mikro kredi uygulamaları sosyal sermayenin oluşumunda bir araç şeklinde görülebilir. Çünkü gruptaki üyeler, güven ve güvenilirlik üzerine kurulu bir sistem ile borçlanmakta olup sistemi ayakta tutan unsurlar ise, üyeleri arasındaki yüksek güven düzeyi ve oluşturulan cemiyet ağlarıdır. Başka bir ifadeyle güven ve ağlar bu sistemin oluşumuna katkıda bulunurlarken, aynı zamanda sistem sayesinde daha da güçlenmektedirler. Grup içindeki diğer üyelerin baskısı, maddi teminatı ikame edici bir unsur olup “sosyal teminat” şeklinde adlandırılmaktadır. Kısacası, kişi borcunu ödemediği takdirde gruptaki diğer bireyler onun borcunu ödemekle yükümlü hale geldikleri için kişinin üzerinde borcunu ödemesi yönünde grup baskısı doğmaktadır.

Bastelaer (2000:2)’in ifadesiyle, yakın dönemde görülen şey artık birçok finans kurumunun, maddi teminattan yoksun olan yoksullara sahip oldukları sosyal

teminatlar karşılığında borç vermeye başlamış olmasıdır. Burada borç alan kişinin üye olduğu sosyal ağlar, fiziki ve maddi teminatı ikame etmekte ve sosyal sermaye, yoksulların kredi temininde bir teminat şeklinde görev yapmaktadır. Grup zeminine dayalı mikro kredi veya mikro finans uygulamalarında, yoksulların resmi finans kurumlarının tahmin ettiklerinden daha düşük bir kredi riskine sahip oldukları varsayımı söz konusudur.

Mikro kredi/finans uygulamalarının 1990'lı yıllarla birlikte yaygınlaşmasına rağmen, tarihi süreci 1970'lere kadar uzanmaktadır.

1970'lerin başından itibaren hızlı bir ivme kazanan grup zeminine dayalı mikro finans uygulamaları, Brezilya'daki UNO'nun ve Bangladeş'teki Gramenn Bankası'nın çalışmalarına uzandığı için yaklaşık bir asırdan beri mevcuttur. Gramenn Bankası, 1976 yılında Mohammad Yunus tarafından bir araştırma projesi şeklinde uygulamaya konmuş ve 1994 yılından itibaren ise Bangladeş'teki köylülerin yarısından fazlasına kredi temin etmeye başlamıştır. Bankanın toplam üye sayısı iki milyondan fazla olup bunların %94'ünü kadınlar oluşturmakta, alınan borçların geri ödenme oranı ise, %95'ler düzeyindedir (Bastelaer, 2000:8-9).

Sürdürülebilir başarı ya da verimlilik hem ekonomik, hem de sosyal içerikli bir toplantı alanındaki düzenli ve sık tekrarlanan etkileşimlerle beslenmektedir. Gramenn Bankası kadınların, güven ve iş birliği ağları sayesinde, finansal sermayeye ulaşmalarını mümkün kılmaktadır. Kırsal ve yoksul Bangladeşli kadınlar, sivil toplum örgütleri ortaya çıkmadan önce, akraba gruplarının sınırları içerisinde ya da ev ekonomisinde kısıtlı kalmaktaydı. Gramenn Bankası ise kadınlara, sosyal yeteneklerini işler hale getiren sosyal ağlar sunmuştur (Larance, 2001:16). Üyeler, düzenli bir şekilde bir araya gelmekte ve bu toplantılar, grup dayanışmasının oluşumu için gereken üyeler arasındaki bilgi değiş tokuşu için fırsatlar sunmaktadır. Kısacası, özellikle kadınları hedefleyen uygulama, kadının toplumsal statüsünü değiştirmiş ve ev ile sınırlı olan görev alanını genişletmiştir. Kadın, almış olduğu krediler sayesinde girişimci sıfatı ile yeni fırsatlar bulma imkânına da kavuşmuştur.

Yakın dönemli çalışmalar, grup zeminine dayalı mikro finans uygulamasının en zayıfları özellikle de kadınları yetkilendirdiğini, ekonomik açıdan en az aktif olan grupların yeteneklerini geliştirdiğini, piyasa bilgisine erişim imkânı sağladığını,

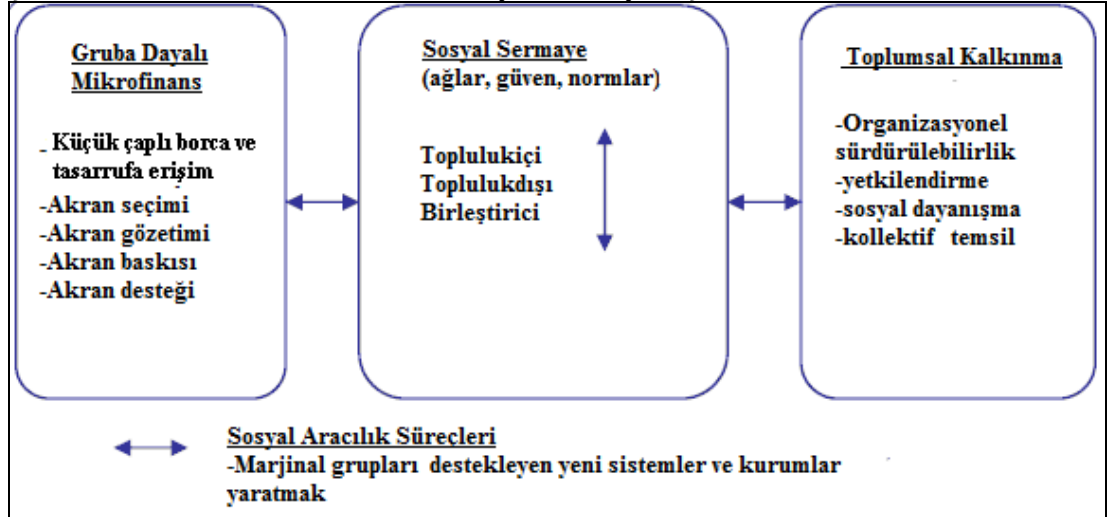
toplumsal kalkınma vaadi taşıyan dayanışma ve güven inşa edici yapılar kurduğunu gözler önüne sermektedir.

Jörgensen (2009:7-8)'in ifadesiyle sosyal dayanışma, grup zeminine dayalı mikro finansın temel ögesini oluşturmaktadır. Bu tür finansman kimi zaman finansal aracılığın ikamesi şeklinde sosyal aracılık olarak da adlandırılmaktadır. Yoksulların maddi varlık eksikliklerinin ve piyasa aksaklıklarının zararını telafi eden sosyal aracılık, bu kimselerin önündeki fiziksel, ekonomik ve sosyal engellerin kaldırılmasını amaçlamaktadır. Kısacası, yoksullar ve en avantajsız durumda olanlar için ekonomik imkânlar sağlamada sosyal sermayenin güçlü bir aracı olduğu inkâr edilemez bir gerçeği yansıtmaktadır.

Yoksullar, girişim amaçlı sermayeye erişim yolunda birçok engelle karşı karşıyadır. Mikro kredinin temel fikri ya da iktisadi mantığı yoksullara finansal hizmetlere erişim imkânı sağlanması halinde kendi istihdam alanlarını oluşturabilecekleri ve yoksulluk kısır döngüsünü kırabilecekleridir.

Jörgensen (2009:19-20) mikro finans, kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi şekil 7 üzerinde göstermektedir.

Şekil 7: Mikro finans, Kalkınma ve Sosyal Sermaye İlişkisi



Kaynak: Jörgensen, 2009:25.

Şekil 7 üzerinde görüldüğü üzere, mikro finansın sağladığı sosyal aracılık, marjinal grupların özgüvenlerini arttırmaktadır. Ayrıca mikro finans, finansal kurumlarla etkileşim içerisinde olmayan ya da bilgisizlik, maddi yetersizlik, cinsiyet

eşitsizliği ya da etnik farklılık nedenleriyle birbirleriyle iletişim kuramayan insanlar için ürünler ve sistemler sunmaktadır. Bununla birlikte süreç, kişisel algıları değiştirmek, özgüvenin inşasını sağlamak, yetkilendirmeyi ve sosyal dayanışmayı arttırmak için yeni sistemler ve kurumlar sağlama arayışı içerisindedir. Sosyal sermayenin unsurları ise, mikro kredi ve toplumsal kalkınma sonuçları arasında bir aracı görevi üstlenmektedir. Başka bir ifadeyle, mikro kredi sosyal sermayenin aracılığı ile sosyo-ekonomik sonuçlar ortaya koymaktadır.

3. SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA

3.1.SOSYAL SERMAYENİN SERMAYE NİTELİĞİ VE DİĞER SERMAYE TÜRLERİ İLE İLİŞKİSİ

3.1.1. Sosyal Sermayenin Sermaye Niteliği

Klasik iktisatçılardan beri ekonomik büyümenin belirleyenleri olarak toprak, emek ve finansal sermaye şeklinde üç faktör üzerinde durulmaktadır. 1960’lardan itibaren bu geleneksel faktörlere, insan sermayesi de dâhil edilmiştir. Çünkü eğitilmiş, tecrübeli ve sağlıklı çalışanların klasik sermaye türlerinin işlevselliklerini arttırdığı düşünülmektedir. Daha sonra 1990’lı yıllarla birlikte sosyal sermaye kavramı da diğer sermaye türleri ile birlikte anılmaya başlanmıştır. Fakat kavramın, klasik sermaye türleri ile aynı şekilde değerlendirileceğine ilişkin yazarlar arasında fikir birliği söz konusu değildir.

Sivil toplumun ekonomik performans üzerindeki etkilerini izah etmenin bir yolu, sosyal sermaye kavramının kullanımı ile ilişkilidir. İktisatçılar sermayeyi, gelir ve refah sağlayıcı bir faktör şeklinde tanımlamaktadır. Sermayenin geleneksel türleri doğal, fiziki ve insan (beşeri) sermayesi şeklinde sıralanmaktadır. İnsan sermayesi, bireylerin ekonomik yaşama katkıda bulundukları yetenekleri, bilgiyi ve yaratıcılığı, sosyal sermaye ise sosyal ve ekonomik yaşamın organizasyon özelliklerini kapsamaktadır (Skidmore, 2001:57).

Sermaye teriminin, sosyal sermaye için kullanımı birçok iktisatçı tarafından eleştirilmektedir. Örneğin, Bowles ve Gintis (2002:420) sermayenin, sahip olunan bir şeye işaret ettiğini belirtmekte ve bu duruma Robinson Crusoe örneğini vermektedir. Robinson Crusoe, sosyal sermayeden yoksun olmakla beraber, balta ve balık ağı şeklinde fiziki sermaye öğelerine sahiptir. Sosyal sermayeyi oluşturan unsurlar ise, insanlar arasındaki ilişkileri nitelediği için yazarlar, sosyal sermaye için “topluluk” kelimesinin kullanımının daha uygun olduğunu ileri sürmektedir.

Kavramı yeni bir sermaye türü olarak kabul etmeyen iktisatçılardan biri olan Kenneth Arrow (2000) bu duruma gerekçe olarak sermayenin yabancılaşabilir bir şey olduğunu, başka bir ifadeyle sermayenin sahipliğinin bir kişiden, bir diğer kişiye aktarılabildiğini göstermektedir. Fakat bu durumun, tıpkı insan sermayesinde olduğu gibi sosyal sermayenin sahipliği için de söz konusu olmadığını ileri sürmektedir. Arrow (2000:4) ayrıca, sosyal sermayeyi inşa etmeye yönelik çabaların ekonomik

yatırımlarda yer alan araçsal değerden ziyade, arkadaşlarla bir arada bulunmaktan duyulan içsel hoşnutluk gibi içsel kazanımlar nedeniyle yapıldığına dair birçok kanıttan söz etmektedir. Kısacası yazar için sosyal ağların özü, katılımcılara ekonomik içerikli amaçlardan öte, başka amaçlar sağlamak üzere gerçekleştirilmiş olmasıdır.

İktisatçılar arasındaki görüşler ile ilgili sıkıntı, sosyal sermaye yatırımlarının doğrudan ölçülebilir olmamasına ilişkindir. Örneğin, Robert Solow (2000:6-10) sosyal sermayenin nicel ölçülerinin, aktörlerin sosyal ağlar ve bağlantılar inşa etmeye yönelik gayretlerini değerlendiremediğini ileri sürmektedir. Sosyal ilişkilerin ekonomik yaşamdaki önemini kabul etmekle beraber sermayenin homojen, mübadele edilebilir ve nihayetinde ölçülebilir bir metaya işaret ettiğini, fakat bu özelliklerin ise sosyal sermaye için söz konusu olmadığını ifade etmektedir.

Arrow ve Solow başta olmak üzere Klasik iktisatçıların büyük çoğunluğu sosyal sermaye kavramına “sermaye” etiketi yapıştırmanın geleneksel sermaye teorileri ile örtüşmediğini, çünkü terimin içerisinde yer alan unsurların geleneksel üretim faktörlerine benzemediğini ileri sürmektedir. Geleneksel sermaye teorisi, zirai ve endüstriyel toplumların üretim sistemine dayalı olduğu için, sosyal sermaye yatırımları normal bir yatırım sürecini tanımlamamaktadır.

Sermaye kavramının bireyseldiliği öne çıkaran özelliği, sosyal sermaye için doğru değildir. Pawar (2006:220)’ın ifadesiyle sosyal terimi, bireysellik ve bireyselci bir yaşamla tutarlı değildir. Sosyal, odaklanıcı olan sermayenin tersine çoğalmaya ve yayılmaya eğilimlidir. Sadece birkaç kişinin sermayeye sahip olup çoğunluğun ise bu duruma itaat etmesinin tam tersine tavır sergileyerek sömürüyü engellemektedir. Son olarak sermaye çoğunlukla sınıf ayrımları ile sonuçlanırken, sosyal ise dâhil edici bir özelliğe sahiptir. Eğer bu açılardan bakacak olursak kavramın sermaye niteliği sorgulanabilir. Çünkü kapitalist sistemde sermaye, sermayedar-emek ikilisi arasındaki güç ilişkilerini ve sömürü düzenini yansıtmakta iken, sosyal sermaye ise böylesi bir sömürü niteliğine sahip değildir.

Kavrama iktisadi açıdan eleştirel bir yaklaşım getiren Fine ve Green (2000:87) kavramın, ekonomik teorinin özüne yeterli ve yeni bir sosyal unsur ilave etmeyeceğini ve sermaye kavramını ise esaslı biçimde zenginleştiremeyeceğini ileri sürmektedir. Sosyal sermaye, bireyler arasındaki ekonomik olmayan, sürekli etkiye

sahip değişimler seti olduğu için ekonomik anlamda sermaye başlığını hak etmemektedir. Sosyal sermayeyi, fiziki ve insan sermayesi ile aynı şekilde malların ve faydanın üretiminde bir girdi şeklinde ele alma fikri, sadece meta fetişizmini geleneksel alanı dışına taşımayı ifade etmektedir. Meta fetişizminin, tıpkı gerçek reel üretim ilişkilerinin, nesneler arasındaki ilişkiler şeklinde nasıl görüldüğünü açıklamasına benzer şekilde, insan sermayesinin ve sosyal sermayenin bireysel kavramları da sosyal ilişkilerin doğasını örtmektedir. Kısacası yazarlar, kavramın sosyal ilişkilerde cisim bulan meta fetişizmini tanımladığını, iktisadi yeni bir değer taşımadığını ileri sürmektedir.

Sosyal sermaye kavramının barındırmış olduğu “sosyal” kavramı cemiyet yaşamına, üyeliklere, iş arkadaşlığına ve kaynakların bir grup ya da toplum seviyesinde paylaşılması anlamına gelmektedir. Bu nedenle sadece bireye ait olmayıp kullanım yolu ile tükenmemekte, tersine çoğalmaktadır.

Yazarların bazıları ise, kavramın yeni bir sermaye türü ya da üretim faktörü olarak ele alınabileceğini ileri sürmektedir. Örneğin, Neira vd. (2009) sosyal sermayeyi bir sermaye türü olarak kabul etmekle beraber, bu durumu eleştirenlere tablo 3 üzerinde yer alan gerekçeler ile yanıt vermektedir.

Tablo 3: Sosyal Sermaye Kavramının Eleştirileri ve Eleştirilere Verilen Yanıtlar

Eleştiri	Cevap
Arrow: Sosyal sermaye, gelecekte elde edilebilecek bir faydaya yönelik şuan ki bir maliyeti içermemektedir.	İnsan sermayesi de geleneksel sermayenin belli görünümüne sahip değildir. Fakat bir sermaye türü şeklinde kabul edilmektedir.
Solow: Sosyal sermaye kötü bir benzetmedir. Sosyal sermayenin bir stoku yoktur ve hatta varsa da bu nasıl ölçülecektir?	Sosyal sermayenin gerçekte bir stoku vardır ve bu göstergeler kullanımı sayesinde ölçülmelidir.
Woolcock: Sosyal sermaye modası geçmiş bir kavrama dayalıdır. Stil değişmekte ama öz aynı kalmaktadır.	Kavram iyi kurulmuştur ama sosyal ilişkilerin önemine ve bunların kalkınmayı nasıl uyardıklarına odaklanmaya hizmet etmektedir.
Sosyal sermayenin işlediği söylenen mekanizma, sıklıkla doğrudan bir sebep-sonuç şeklinde tasarlanmaktadır.	Bu yanlış bir kavramsallaştırmadır. Ağlar ve normlar kalkınmaya katkıda bulunmaktadır. Fakat kendi başlarına asla yeterli değillerdir ve bir dizi diğer unsurla birlikte bir kombinasyon oluşturarak işlev göstermektedir.

Kaynak: Neira vd., 2009: 117.

Robinson vd. (2002b) sosyal sermayenin, sermaye niteliğine sahip özellikleri barındırdığını ve kavramın “**sempati**” şeklinde tanımlanması durumunda, fiziki sermayeye ait birçok özelliği de içereceğini ileri sürmektedir. Bunlar; **dönüştürücü kapasitesi** (girdiden çıktı üretimi), **dayanıklılık** (örneğin, aile üyeleri arasındaki sosyal bağlar yıkılmaz niteliktedir), **esneklik**, **ikame olunabilirlik**, **bozulma (muhafaza) olanakları** (sosyal sermaye de fiziki sermaye gibi kullanılmamaktan ve bakım yetersizliğinden kaynaklanan bozulmaya konudur), **güvenilirlik**, **diğer sermaye türlerini oluşturma** (sosyal sermaye, var olan sosyal sermayenin daha da güçlenmesi veya yeni türlerinin oluşturulması için kullanılabilir) ve **yatırım olanaklarıdır**. Çalışma sosyal sermayeyi, kültürel ve organizasyon sermayesi gibi diğer sermaye türleri ile kıyaslamakta ve kavramının, sempati içeren kişilerarası ilişkiler ile bağlantılı kaynakları tanımlamada faydalı ve uygun olduğuna işaret etmektedir.

3.1.2. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle İlişkisi

Sosyal sermayeyi, klasik bir sermaye türü olarak ele alan veya eleştiren düşünürlerin görüşleri açıklandıktan sonra, bu başlık altında kavramın fiziki, beşeri ve finansal sermaye gibi çeşitli sermaye türleri ile nasıl bir tamamlayıcılık ya da ikame ilişkisi içerisinde olduğuna değinmektedir.

İnsan sermayesi ve fiziki sermaye kavramlarının tanımları oldukça net olmasına karşılık, sosyal ve kültürel sermaye kavramlarının tanımları ise netlikten uzaktır. Sosyal sermaye genellikle toplulukların, insan sermayesi ise bireylerin bir niteliği şeklinde düşünülürken; kültürel sermaye de insan sermayesinin bir görünümü şeklinde ele alınmaktadır. Başka bir ifadeyle kültürel sermaye, bireyin zaman boyunca beceri, yetenek, deneyim ve kültürel eylemlere katılımı sayesinde biriktirebildiği sermaye türünün ifadesidir.

Sosyal sermaye, diğer sermaye türleri gibi gelecekte fayda ve kar sağlayacağı beklentisiyle bir yatırım nesnesi olma özelliğine sahip bir kaynaktır. Daha da ötesi kavram, diğer sermaye türlerini tamamlayabilir ya da ikame edebilir. Bir ikame unsuru şeklinde bireyler, finansal sermayedeki ya da insan sermayesindeki eksiklikleri, iyi ilişkiler kurarak telafi edebilirler. Ayrıca fiziki ve insan sermayesinde

olduğu gibi sosyal sermaye de etkinliğini korumak için sürekli yenilenmelidir. İnsan sermayesine benzer şekilde yıpranma payının ne kadar olduğunun tespiti ise oldukça zordur. Sürekli kullanılması durumunda mevcut stokları daha da güçlenmekte ve kullanımının ihmal edilmesi durumunda ise eskimektedir (Neira vd., 2009:116).

Fiziki sermaye, üretimi kolaylaştıran araçları biçimlendirmek üzere materyallerdeki, insan sermayesi ise insanlardaki değişiklikler ile oluşturulmaktadır. Fiziki sermaye tümüyle somut, gözle görülebilir materyallerde, insan sermayesi birey tarafından elde edilen yeteneklerde ve bilgilerde cisim bulmaktadır. Sosyal sermaye ise, kişiler arasındaki ilişkilerde yer almakla birlikte, bu üç sermaye türü arasında en az somut olanıdır. Fiziki ve insan sermayesinde olduğu gibi üretken eylemleri hızlandırmaktadır. Örneğin, güven derecesinin yüksek olduğu bir grup, bu özelliğin olmadığı bir gruba göre daha fazla başarı elde etmektedir (Coleman, 1988:100-101). Yazar fiziki, beşeri ve sosyal sermayeyi nicelleştirilebilirlik dereceleri açısından kıyaslamaktadır. Bu üç tür arasında en somut ve ölçümü en kolay olan fiziki sermaye iken, en az nicelleştirilebilir olanı ise sosyal sermayedir.

Sosyal sermaye, diğer sermaye türlerinden farklı birçok özelliğe sahiptir. Öncelikle, fiziki sermayeden farklı fakat insan sermayesine benzer şekilde kullanımı neticesinde birikmekte ve kolektif eylemin hem girdisini, hem de çıktısını oluşturmaktadır. İkincisi, geleneksel sermaye türleri Robinson Crusoe ekonomisinde verimliliğe yol açmakta iken; sosyal sermayenin oluşturulması ve etkinliğinin sağlanması için en azından iki kişiye gereksinim duyulmaktadır. Bununla birlikte, sosyal sermayenin oluşumu zamana ve çabaya dayalı olduğu için diğer sermaye türlerine benzer şekilde üretimi maliyetsiz değildir (Grootaert ve Bastelaer, 2002:4-6).

Tablo 4’de söz konusu benzerlikler ve farklılıklar sıralanmaktadır. Burada dikkat çeken şey, sosyal sermayenin bir ilişkinin ifadesi olduğu ve bu nedenle bir etkileşim sürecini gerektirdiğidir. Oluşturulabilir, arttırılabilir, kullanılmadığı takdirde yıpranabilir ve değerini muhafaza için ise sürekli bir yatırımı gerektirir olduğudur. Eğer bu özellikler açısından değerlendirilirse kavramın, geleneksel bir sermaye türü olarak kabul edilebileceği söylenebilir.

Tablo 4: Sosyal Sermayenin ve Diğer Sermaye Türlerinin Karşılaştırmalı Analizi

<u>Benzerlikler:</u>	<u>Farklılıklar:</u>
*Gelecekte fayda elde etmek için yatırımı söz konusu olan bir kaynaktır. *Diğer sermaye türleri için bir tamamlayıcı ve ikame edicidir. *Yıpranabilir. *Uygulanabilir. *Diğer sermaye türlerine dönüştürülebilir. *Bir ilişkiyi ifade eder.	*Diğer sermaye türlerine oranla daha zor ölçülür ve anlaşılır. *Dış yatırım ile inşa edilmesi daha zordur.

Kaynak: Neira vd., 2009: 116.

Sosyal sermaye adeta bir filtre görevi görmekte, bu nedenle insan sermayesi özellikle sivil sosyal sermayeden etkilenmektedir. Bu filtre aracılığı sayesinde insan sermayesi ve finansal sermaye, ebeveynlerden ve toplumdan, çocuğa doğru akmakta ve böylece insan sermayesi yatırımlarından daha iyi sonuçların elde edilmesi mümkün olmaktadır. Sosyal sermayenin zayıf olduğu yerlerde ise çelişkili değerler ve önemli bir güven kaybı söz konusudur (Parts, 2003:6).

Literatürde sosyal sermayenin özellikle insan sermayesi ile olan ilişkisi önem taşımaktadır. Kaliteli bir sosyal çevreyi tanımlayan yüksek sosyal sermaye düzeyi, aynı zamanda kaliteli bir eğitim alt yapısına yol açarak toplum genelindeki insan sermayesi düzeyini de yükseltmektedir. Ayrıca bu ilişkinin tersine, iyi eğitilmiş bireylerin oluşturduğu sosyal ağlar, mevcut insan sermayesi düzeyini bilgi kanalları oluşturarak da arttırmaktadır. Bu iki sermaye türü arasında karşılıklı bir ilişki söz konusu olmakla beraber hangisinin neden, hangisinin sonuç olduğu ise net değildir.

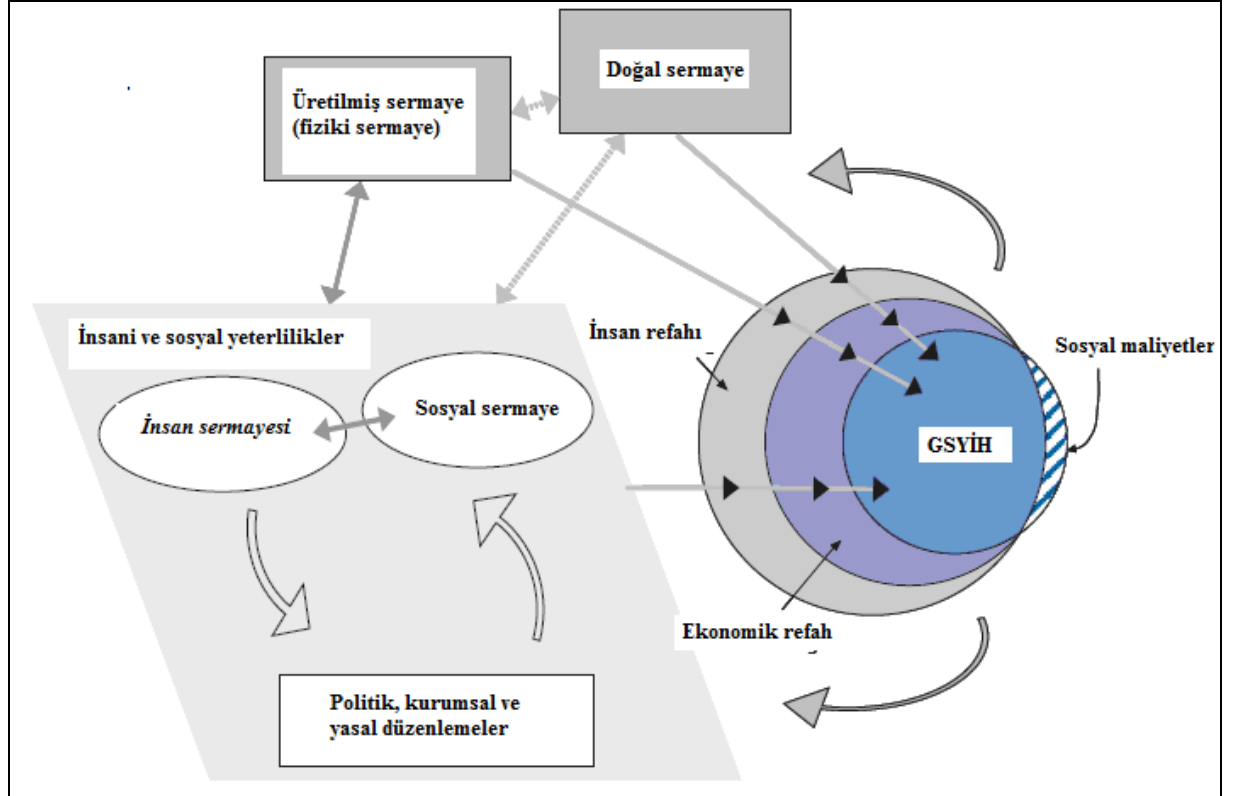
İnsan sermayesini temsilen eğitimin, sosyal sermayenin temel bir belirleyeni olduğundan söz edilmektedir. Okullar, akranlar ve arkadaşlar arasında resmi olmayan işbirliğini destekleyen kurumsal çevreler şeklinde işlev görmektedir. Eğitim, bireyler arasındaki etkileşimler için ortam oluşturmaktadır. Bu etkileşimler, sosyal ağların gelişmesine önemli katkılarda bulunmakta ve insanlar arasındaki artan diyaloglar, eğitilmiş bireylere birlikte çalışabilecekleri kültürel bir çevre sunmaktadır (Dinda, 2008: 2023).

Inglehart (1999:89, 91) tarafından yapılan çalışma eğitim, post materyalist değerler ve güven arasındaki ilişkiyi gözler önüne sermektedir. Dünya Değerler Anketi ile söz konusu ilişkiyi ortaya koyan yazar, daha yüksek eğitim ve post

materyalist değer düzeylerine sahip kişilerin, aynı zamanda daha yüksek kişilerarası güven düzeyleri tecrübe ettiklerini gözler önüne sermiştir. Fakat bu durumun gerçekleşmesi için söz konusu ülkenin yüksek kişi başı gelir düzeylerine sahip olması gereklidir. Başka bir ifadeyle, yüksek eğitim düzeyinin ve post materyalist değerlerin ancak bir kimsenin oldukça emin ve rahat bir toplumda yaşaması durumunda, yüksek kişilerarası güven düzeyleri ile paralellik içerisinde olduğu görülmektedir.

OECD tarafından insan sermayesine ve sosyal sermayeye yönelik yapılan araştırma toplumsal refahın elde edilmesinde, tüm sermaye türlerinin birbiriyle ilişkili bir şekilde nasıl çalıştığını ve birbirini nasıl tamamladığını şekil 8 üzerinde göstermektedir.

Şekil 8: İnsan Refahı İle İlgili Temel Girdiler ve Girdilerin Arasındaki İlişkiler



Kaynak: Healy ve Cote, 2001:12.

Şekil 8'in girdi boyutunda insan sermayesi, sosyal sermaye, doğal ve fiziki sermaye yer almaktadır. İnsan sermayesi bilgiye, yeteneklere ve sağlığa; sosyal

sermaye ise, gruplar içerisindeki ya da arasındaki işbirliğini hızlandıran normlara ve ağlara işaret etmektedir. Politik-kurumsal ve yasal (PIL) düzenlemeler, refahı etkilemek üzere insan sermayesi ve sosyal sermaye ile etkileşim içerisinde. Ayrıca, bu iki sermaye türü diğer sermaye türleri ve PIL ile doğrudan bağlantılara sahip olup söz konusu ögeler arasında oldukça güçlü bir tamamlayıcılık ilişkisi de söz konusudur. Kaliteli kurumlar, nitelikli emek gücü ve sosyal işbirliğini hızlandıran normların ve ağların yaygınlığı fiziki sermaye yatırımlarını beslemekte ve doğal çevrenin yenilenmesi için stratejiler geliştirmektedir (Healy ve Cote, 2001:12-13).

Killerby ve Wallis (2002:25-26) sosyal sermayenin, fiziki ve insan sermayesi birikimini arttırarak ekonomik verimlilik üzerinde dolaylı katkılarda bulunduğunu ifade etmektedir. Sosyal sermaye insan sermayesi birikimini, kamu eğitim sistemine daha fazla yatırım sağlayarak, okulların yönetiminde toplumsal katılımın payını arttırarak ve yoksullar için resmi olmayan krediye erişim imkânı sunarak etkilemektedir. Ayrıca istihdam kararları, yüksek güven düzeyinin hakim olduğu toplumlarda akrabalık ya da kişisel ilişkilerden ziyade, daha çok eğitimsel beceriler sayesinde alındığı için insan sermayesi yatırımlarından elde edilen getiriler artmaktadır. Ulusal yatırım ve tasarruf oranları, sosyo-politik ve finansal istikrarın mevcudiyetinde daha yüksek olduğu için sosyal sermaye, fiziki sermayenin birikimini de hızlandırmaktadır.

Kısacası, kavramın iktisatçılar arasında bir sermaye türü olarak kabul edilip-edilmemesi bir tartışma konusudur. Ancak, diğer sermaye türlerine yaptığı katkılar ve bu sermaye türleri ile olan ilişkisi göz önünde bulundurulduğu zaman, sosyal sermayenin toplumsal ve ekonomik yaşam üzerinde azımsanmayacak bir öneme sahip olduğu yadsınamaz bir gerçekliktir.

3.2.İKTİSAT DİSİPLİNİ İÇERİSİNDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ile olan ilişkisi çeşitli teoriler kapsamında değerlendirilmeden önce kavramın gerek mikro, gerekse makro seviyede ekonomik performans üzerinde oldukça önemli katkılara sahip olduğunu belirtmek yerinde olacaktır. Ekonomik performans bir firma için artan rekabetçiliği, yükselen kar oranlarını, bir ulus için ise azalan işsizlik oranlarını, artan kişi başı gelir ve yatırım düzeylerini ifade etmektedir. Bu nedenle öncelikle kavramın, İktisat disiplini içerisindeki yerinin ve öneminin kısaca özetlenmesi gerekli görülmektedir.

İktisat disiplini uzunca bir süre sosyal öğelerin ekonomik parametreler üzerindeki etkilerini ihmal etmiştir. Neoklasik İktisat bireyi, faydasını rasyonel hareket ederek en çoklaştırma amacı taşıyan bir aktör şeklinde tanımlamış ve bu nedenle akılcı davranış sergileyen bireyin ekonomik işlemleri üzerinde sosyal ilişkilerin etkilerini de soyutlamıştır. Neoklasik iktisadın bu mantığı Ülgener (1983:15) tarafından şu şekilde eleştirilmektedir.

İktisadi yaşayışın sadece mal ve insan yığınlarının bir araya gelişinden ibaret bir madde dünyası olarak tasarlanması yanlıştır, çünkü bu yığınların altında ve gerisinde kendine has tavır ve davranışları ile insan gerçeği yatmaktadır. Kapitalizmi kapitalizm yapan yalnızca dış görünüşü ile para, sermaye akımı yahut o akımların gövdeleştirdiği kuruluşlar değil de; daha da önemlisi çağın tipik insanının davranış biçimi, tercihleri ve bütün bunların toplam ifadesi olan yaşayış normlarıdır.

Ülgener, ekonomik yapının toplumsal yapıdan ayrı düşünülmemeyeceği gerçeğinin altını çizmekte ve sosyal sermayenin önemli unsurlarından biri olan toplumsal normların ise ekonomik yapı üzerinde önemli olduğunu vurgulamaktadır. Fakat Neoklasik büyüme teorisinin yerini yeni büyüme teorilerine bırakmasıyla birlikte, sosyal öğeler de yakın bir süre içerisinde İktisat disiplini içerisinde yer edinmeye başlamıştır. Tüylüoğlu (2006:53)'nin belirttiği üzere, iktisatta rasyonellik varsayımı ile gölgelenen sosyal sermaye kavramı uzunca bir süre gerektiği şekilde ele alınamamıştır. Çünkü duyguların ve kişisel ilişkilerin İktisat sahasında ele alınmasının oldukça zor olduğu kabul edilmiştir. Fakat son yıllarda yaşanan süreç ve

gelişmeler, ekonomik araştırmalarda sosyal ilişkilerin ekonomik davranışları önemli ölçüde etkilediğini, bu nedenle de dikkate alınmaları gerektiğini ortaya koymuştur.

Kavramın, çeşitli unsurlarının farklı isimler altında uzunca bir süre İktisat disiplini içerisinde yer almasına karşılık, sosyal sermaye ismi altında önem kazanması sadece yakın bir döneme aittir. Kurumların rolüne dair ekonomik analiz 1920'lere kadar uzanmakla beraber, asıl ilgi "Yeni Kurumsal İktisat" literatürü içerisinde yakın dönemde söz konusu olmuştur. İktisatçılar, sosyal sermayenin mikro ekonomik düzeyde piyasaların işlevselliğini arttırarak ekonomik büyümeye katkıda bulunduğunu, makro ekonomik düzeyde ise kurumların, yasal çerçevenin ve üretimin organizasyonunda kamunun aracılığıyla makroekonomik performansı desteklediğini ifade etmektedir (Grootaert, 1998:2). Bu anlamda kurumsal sosyal sermaye, Yeni Kurumsal İktisat Okulu ile anılmaktadır.

1990'lı yılların başlarında sosyal sermaye kavramının gündeme gelmesi, sosyal dayanışmanın ve devletin ekonomik eylemler üzerindeki etkilerine ilişkin araştırmaların hız kazanmasına yol açmıştır. Mevcut literatür sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya, refaha ve özellikle de gelişmekte olan ekonomilere önemli katkılarda bulunduğunu gözler önüne sermektedir. Sosyal sermaye teorisinin gelişimi, "Sosyal İktisat" ve "Ortodoks İktisat" arasındaki bir yakınsamayı ortaya koymakla beraber ekonomik eylemin, sosyal ve politik içeriğinden yoksun bırakılması durumunda anlamsız kaldığına dikkatleri çekmektedir (Killerby ve Wallis, 2002:21). Sosyal sermayenin, Ortodoks İktisada alternatif olarak yükselişe geçen Sosyal İktisat ile önem kazandığı belirtilmektedir.

Açıklandığı üzere sosyal sermaye, geleneksel İktisat disipliniinde bir kırılma noktasıdır. Kavramın literatüre girişi Kurumsalcı Okul ile birlikte 1920'lere kadar uzanırken, sosyal sermaye adı ile gerek teorik, gerekse ampirik çalışmalarda yer edinmeye başlaması 1990'lı yıllar ile söz konusudur.

3.3.SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ

Ekonomik kalkınma ile ilişkili olarak sosyal sermaye, büyüme ya da kalkınma denklemindeki kayıp bir unsur olarak tanımlanmaktadır. Büyüme denkleminde geleneksel üretim faktörleri tarafından açıklanamayan ve bu nedenle “kalıntı” biçiminde adlandırılan kısmın hangi yeni öğeler ile açıklanması gerektiği konusu ise bir tartışma ortamı oluşturmaktadır. Buradaki temel düşünce, sosyal sermayenin bu öğeler arasında oldukça güçlü bir aday olduğudur.

İktisatçılar, ekonomik kalkınma ile bağlantılı olarak kültürü 1980’lerin ortalarından itibaren ekonomik büyümenin önemli bir belirleyeni şeklinde araştırmalarına konu edinmeye başlamıştır. Bu çalışmalarda emek ve sermaye gibi geleneksel girdiler, ülkeler arasındaki kurumsal ve coğrafyaya özgü farklılıkları temsil eden göstergeler ve insan sermayesi ile tamamlanmıştır. Bu kapsamda iktisatçılar, her ne kadar analizlerinde sosyolojik yanı ağır basan bu kavramı kullandıkları için eleştirilmiş olsalar dahi, sosyal sermayeyi makroekonomik performansın önemli bir belirleyeni şeklinde kullanmaya devam etmişlerdir (Schaik, 2002:4).

Ekonomik büyümenin önemli kısmı artık sadece geleneksel üretim faktörleri ile açıklanamamaktadır. Kalıntı unsur, büyüme denklemlerinde genellikle toplam faktör verimliliği şeklinde ifade edilen kısımdır. Fakat bu kısmın oluşumunda hangi öğenin daha etkili olduğu konusu ise net değildir. Natasa (2008:552)’nın ifadesiyle, teknolojinin dünyanın hemen hemen her yerinde mümkün olması, ülkelerin teknolojiyi kullanarak neden aynı faydayı elde edemedikleri sorusunu akla getirmektedir. Bu farklılık ekonomik büyüme ile ilgili ampirik çalışmaların, sermaye ve emek gibi geleneksel faktörlere ilave olarak insan sermayesi ve daha yakın bir dönemde ise ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkları temsil eden kurumsal sosyal sermaye göstergeleri ile tamamlanmasına neden olmuştur.

Aynı miktarda doğal, fiziki ve insan sermayesine sahip olan ülkeler, farklı ekonomik kalkınmışlık seviyelerine sahip görünmektedir. Serageldin ve Grootaert (2000:44) bu duruma örnek olarak Doğu Asya mucizesi ekonomilerini vermektedir. Bu ülkelerin tecrübe ettikleri yüksek büyüme oranları, dünyanın geri kalan kısmına

oranla sadece daha fazla insan sermayesi, fiziki sermaye ve teknolojik yatırım sahiplikleri ile açıklanamamaktadır. Devlet politikalarının kurumsal düzenlemeleri ve etkinliği, bilgi değiş-tokuşunu, devlet ve endüstri arasındaki işbirliğini arttıran bir organizasyon alt yapısına sahiplik de bu ülkelerin yüksek büyüme oranları yakalamasına neden olmaktadır.

Svendsen ve Svendsen (2004:246-247) ülkeler arasında gözlemlenen ekonomik büyüme farklılıklarını incelerken sosyo-ekonomik bir yaklaşım önermekte ve bu yaklaşımı “Bourdieuyan-İktisat” olarak adlandırmaktadır. Bu yaklaşım ekonomik ve kültürel alanı, resmi ve resmi olmayan mübadele ilişkilerini incelemekte olup sermayenin görünür biçimleri ile görünmez biçimlerinin birlikte kullanımına işaret etmektedir. “Bourdieuyan-İktisat” çerçevesinde, ekonomik büyüme farklılıklarını açıklamak üzere sermayenin görünmez biçimleri vurgulanmakta ve sosyal sermaye, oyunun yazılı olmayan kurallarını temsilen kurumsallaştırılmış ama resmi olmayan insan mübadeleleri şeklinde görülmektedir. Bu anlamda kavram, ulusların zenginlik düzeyleri arasındaki farklılıkları açıklayan temel bir öge konumundadır.

Büyüme denkleminde artık sermaye insan sermayesi, fiziki sermaye, doğal sermaye ve sosyal sermaye şeklinde dört unsuru içermektedir. Sosyal sermaye, üretim analizlerinde yer edinmeye başlayan yeni bir unsurdur. Kavramın, Dünya Bankası tarafından sürdürülebilir kalkınma kapsamına dâhil edilmesi bu gerekliliğin altını çizmektedir. Bu nedenle kavramın, ekonomik büyümeye ve kalkınmaya yaptığı katkıların üzerinde önemle durulması gereklidir.

Sosyal sermaye, ekonomik kalkınmayı birçok biçimde etkileyebilmektedir. İnsan sermayesi ve kalkınma seviyeleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyan yatay kesit ülke analizlerine dayalı ampirik çalışmalar, sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisi için net bir tespitte bulunmuş değildir. Hiçbir ekonomi yüksek eğitim düzeyine sahip olmadan, sürdürülebilir ekonomik kalkınma tecrübe edememektedir. Fakat yüksek kalkınma düzeylerine sahip olan bazı ekonomiler, oldukça düşük sosyal sermaye düzeylerine sahiptir. Ayrıca, ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki nedenselliğin yönü hakkında ise bir fikir birliği söz konusu değildir. Bu yön, sosyal sermayeden→ insan sermayesine→ekonomik kalkınmaya; sosyal sermayeden→ ekonomik kalkınmaya; insan sermayesinden→ sosyal sermayeye ve ekonomik kalkınmadan→ insan sermayesine→ sosyal sermayeye gibi şekillerde doğrudan ya

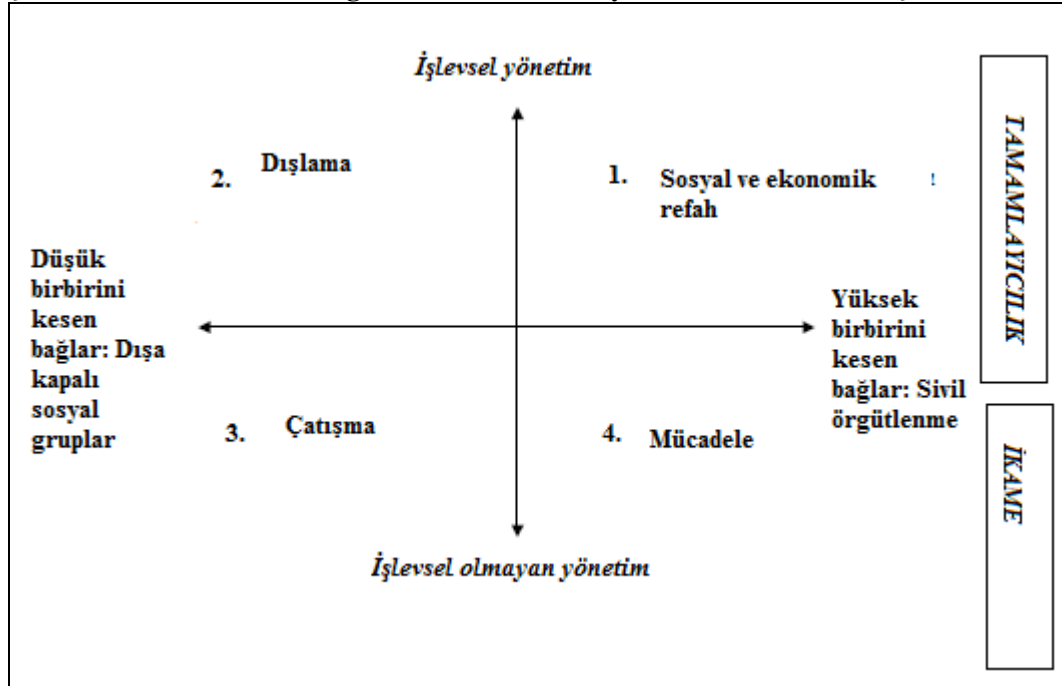
da dolaylı olabilir (Grootaert, 1998:9). İnsan sermayesi de sosyal sermaye gibi, geleneksel sermaye türlerinden farklılıklar göstermekle beraber, özellikle içsel büyüme teorilerinin gelişmesiyle birlikte iktisatçılar tarafından disiplin içerisinde yerini belirlemiştir. Ancak sosyal sermaye için böylesi bir fikir birliği söz konusu değildir. Daha önce açıklandığı gibi kavramın çeşitli yönleri itibariyle belirsizlik içermesi bu durumun temel nedenidir.

Ulusal düzeydeki kalkınma politikalarına paralel, bölgesel düzeydeki kalkınma politikaları da zaman içerisinde değişim göstermektedir. 1950-1980 arasındaki eski politikalarda kalkınmanın temel ögesi, geniş ölçekli imalat endüstrisi iken yeni politikalar daha çok bölgesel içsel büyümeye, araştırma-geliştirmeye, yenilik ve girişimci unsurlarına odaklanmakta olup büyümenin elde edilmesi için anahtar sektörlerle, kurumsal işbirliğine ve ağların rolüne dikkat çekmektedir. Kurumların ve kültürün; kamu malları sağladığı, sosyal iletişimi hızlandırdığı ve işbirlikçi davranışları tetiklediği kabul edildiği için bu unsurlar yeni kalkınma modellerindeki temel öğeleri temsil etmektedir (Beugelsdijk ve Schaik, 2005:1055). Gelişmiş ekonomik kalkınma düzeyine sahip bölgelerin genellikle yoğun cemiyet ve grup ağlarına sahip olduğu, yüksek düzeyde kamu malları ve bilgi kanalları oluşturduğu, hiyerarşik bir düzenden ziyade işbirliği ile çalıştığı varsayılmaktadır. Kısacası, bölgesel kalkınma literatürü sosyo-kültürel faktörlere, firma içi yoğun işbirliğine ve yenilikçi çevrelere odaklanmaya başlamıştır.

Ekonomik işlemlerin toplumsal içerikli olmasından dolayı, sosyal öğelerin ekonomik kalkınma üzerinde etkili olduğu söylenebilir. İnsanlar arasındaki işbirliğini niteleyen sosyal sermaye kavramı, ekonomik kalkınma süreci üzerinde etkin bir role sahiptir. Ülkenin daha hızlı büyümesi, genel refah seviyesinin yükselmesi ve sosyo-ekonomik kalkınma hedeflerini gerçekleştirmesi için güçlü bir işbirliğine ve yüksek güven düzeyine dayalı bir topluma ihtiyacı söz konusudur. Liberal piyasa ekonomisi, ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi için tek görevi devlete atfetmemektedir. Piyasa ve devlet bu hedeflerin gerçekleştirilmesi için işbirliği yapmalıdır. Dolayısıyla sivil toplum örgütleri şeklinde cemiyet ağları kalkınmanın sağlanmasında etkin bir role sahiptir. Başka bir ifadeyle, devlet ve sivil kurumlar arasında sinerjinin oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Şekil 9 yönetimin işlevselliği ile birbirini kesen bağlar arasındaki etkileşimi ortaya koymaktadır. Kamu ve sivil kesim arasında kurulan ideal dengenin ekonomik refah ile sonlandığını gözler önüne sermektedir. Ülkeler, yönetimin işlevsellik seviyesi ve sosyal gruplar arasındaki birbirini enine kesen bağların yoğunluğu bakımından farklılık göstermektedir. İdeal durum 1. çeyrek dairede yer alan yönetimin yüksek işlevsellik seviyesinin, sosyal gruplar arasındaki birbirini kesen bağların yüksek seviyesi ile tamamlandığı durumdur. Bu durum, pozitif ekonomik ve sosyal sonuçlara yol açmakta olup bu çeyrek dairede yer alan ülkeler, İskandinav ülkeleri ve Hollanda'dır (Narayan, 1999:16). Kısacası, yüksek sosyo-ekonomik refah ya da kalkınmışlık düzeyi ancak hem devletin iyi bir yönetime sahip olmasına, hem de sosyal yapısında topluluk dışı ağların yoğunluğuna bağlıdır. Başka bir ifadeyle kamu ve sivil kesim arasında işbirliği sağlanmalıdır.

Şekil 9: Birbirini Kesen Bağlar, Yönetim ve Sosyo-Ekonomik Refah İlişkisi



Kaynak: Narayan, 1999:16.

3.3.1. Michael Woolcock ve Ekonomik Kalkınma

Woolcock, ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi gözler önüne seren, bu doğrultuda önemli kalkınma teorileri geliştiren ve söz konusu teorileri sosyal ağlar üzerine oturtan bir düşünürdür.

Woolcock ve Narayan (2000:225-226) sosyal ağların istihdam olanaklarını kolaylaştırdığını “Ne bildiğin değil, kimi bildiğin önemlidir” cümlesiyle özetlemektedir. Bu özdeyiş, özel bir kulübe üyelik kazanmanın içeriden bağlantıları gerektirdiği, iş ve sözleşmelerle ilgili kazanımların yüksek mevkideki yakın arkadaşların sayesinde gerçekleştiği, insanların zor duruma düştükleri zaman, ailelerinin ve en yakın arkadaşlarının hep yanlarında olacaklarını bildikleri şeklinde birçok şeyi açıklamaktadır.

Woolcock (2001:17-19) sosyal sermaye literatürünün gelişim sürecini ise şu şekilde açıklamaktadır:

1990'lara kadar kalkınma teorileri, iktisadi kalkınmada sosyal ilişkilerin rolüne pek değinmemektedir. Örneğin, 1950'ler ve 1960'lar esnasında modernleşme teorisi, geleneksel sosyal ilişkilere ve yaşam biçimlerine kalkınma yolundaki engeller olarak bakmaktaydı. 1970'lerde kurumsal ve politik elitler arasındaki sosyal ilişkileri kapitalist sömürünün temel mekanizması olarak ele alan Bağımlılık Okulu ve Dünya Sistemleri Teorisyenleri, yoksul ülkelerin sosyal karakteristiklerini bu ülkelerin üretim araçları ile olan ilişkileri ve sermaye ile emeğin amaçları arasındaki çelişki bakımından tanımlamaktaydı. 1980'lerin ve 1990'ların başlarında oldukça önemli hale gelen Neoklasik İktisat ve Kamu Seçiş Teorileri ise, sosyal ilişkilere tek başına hiçbir ayırt edici özellik atfetmemektedir. Fakat gerçek durum ise bu tanımlamalara ve bunlara uygun politika reçetelerine oldukça tersti. Soğuk Savaş sonrası etnik şiddetten ve sivil savaşıardan, finansal krizlere ve geniş çaplı yolsuzluklara kadar yaşanan olaylar, ulusların refahı ve zenginliği ile ilgili olduğu için sosyal boyutun üzerinde önemle durulması gerektiğini gözler önüne sermiş, böylece sosyal sermaye literatürü bu mücadele sahasındaki temel bir öge konumuna gelerek tüm sosyal bilim disiplinlerine katkıda bulunmaya başlamıştır.

Sosyal sermaye kavramı, sosyolojik ve ekonomik perspektifleri birleştirme yolunda bir köprü görevi görmektedir. Ekonomik gelişmenin daha zengin

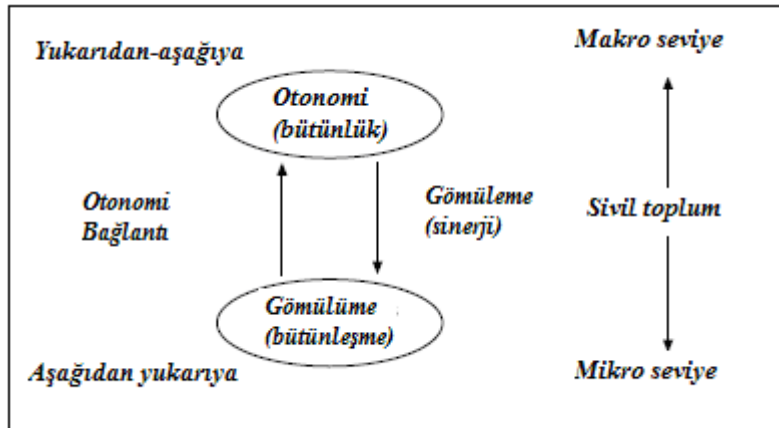
açıklamalarını sunmaktadır. Ekonomik performansı biçimlendiren kurumlar ve topluluklar arasındaki sosyal etkileşimlerin doğasına ve eksenine vurguda bulunmaktadır. Bu nedenle, gelişme ya da kalkınma politikalarında oldukça önemli bir rol üstlenmektedir.

Woolcock, ekonomik kalkınmayı mikro ve makro seviyede incelemektedir. Sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın ancak her iki seviyedeki optimal kalkınma düzeylerine ulaşılması ile söz konusu olacağını ifade etmektedir. Bu kalkınma düzeylerinin içermiş olduğu sosyal sermayenin çeşitli boyutlarını ise araştırmasına dahil etmektedir.

Yazar, mikro seviyede ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi için **gömüleme** ve **otonomi** olarak adlandırdığı sosyal sermayenin farklı biçimlerinin belli seviyelerde olması gerektiğinden söz etmektedir. Mikro seviyede gömüleme topluluk içindeki ağları; makro seviyede ise devlet-toplum ilişkisini yansıtmaktadır. Mikro seviyede otonomi topluluk dışı ağları; makro seviyede ise kurumsal kapasiteyi ve kredibilitiyi tanımlamaktadır (Woolcock, 1998:164).

Yazar, şekil 10 üzerinde bu iki kalkınma türü arasındaki mevcut ilişkiyi göstermektedir:

Şekil 10: Yukarıdan-Aşağıya (Top-Down) ve Aşağıdan Yukarıya (Bottom-Up) Kalkınma Türleri ve Sosyal Sermaye Biçimleri



Kaynak: Woolcock, 1998:165.

Woolcock (1998) kalkınmanın bu iki boyutunu açıklamak üzere, mikro seviyede gömülemeyi (topluluk içi ağları) **bütünleşme** ve otonomiyi ise (topluluk

dışı ağırları) **birleştiriciler**; makro seviyede ise, gömülemeyi (devlet-toplum ilişkileri) **sinerji**, otonomi (örneğin, kurumsal tutarlılığı, yeterliliği ve kapasiteyi ise) **organizasyonel bütünlük** şeklinde adlandırmaktadır. Sosyal sermayenin bu dört farklı boyutu, mikro ve makro seviyenin birbiriyle etkileşim içerisine girmesi durumunda farklı oranlarda bir araya getirildiklerinde farklı kalkınma sonuçları doğurmaktadır.

Woolcock'un mikro seviyede kalkınmayı ifaden "aşağıdan-yukarıya kalkınma" türü yerel seviyede meydana gelmekte olup bireyleri, hane halklarını, küçük grupları ve toplulukları içermektedir. Bu kalkınma türü ortak mahalli, etnik, dini ya da aile bağlarına sahip insanlar arasındaki sosyal ilişkilerde görülmektedir. Bütünleşme, sosyal sermayenin önemli bir kaynağını oluşturmakta ve katılımcıların bahçe işleri, çocuk bakımı ve mülkiyetin gözetimi gibi birbirleri için birçok hizmette bulunmasına imkân sağlamaktadır (Woolcock, 1998:171). Mikro seviyede kalkınmanın elde edilmesi için, birleştiricilerin bütünleşme ile tamamlanması gerekmektedir. Yoksul toplumların kalkınması için, topluluk içi bütünleşme zamanla yoğun topluluk dışı bütünleşmeye yol açmalıdır. Herhangi bir boyutun çok az ya da çok fazla olması, ekonomik ilerlemeyi engellemektedir.

Woolcock (2001)'a göre, sosyal sermaye kalkınmaya veya yıkıma yönelik amaçların her ikisi için de kullanılabildiği için fayda kadar maliyet de içermektedir. Kavramın mikro ve makro boyuta sahip farklı türlerinin birleşimleri, yapılan fayda-maliyet hesapları neticesinde kalkınmanın mı, yoksa yıkımın mı söz konusu olduğunu ortaya koymaktadır. Sosyal sermaye, fiziki ve insan sermayesini zenginleştirebilir, azaltabilir veya muhafaza edebilir bir özelliğe sahip olduğu için kalkınma denkleminin önemli ama bir o kadar da bulmacamsı bir ögesini temsil etmektedir. Kalkınma teorisyenlerinin ve politikacılarının temel görevi, katılımcı toplumların, sürdürülebilir adil ekonomilerin ve hesap verebilir devletlerin oluşumu için yol gösterici niteliğe sahip sosyal ilişkileri oluşturacak mekanizmalar kurmaktır.

Woolcock ve Narayan (2000:229-235) sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye odaklanan görüşleri toplulukçu perspektif, ağırlar perspektifi, kurumsalcı perspektif ve sinerji perspektifi şeklinde dört farklı kalkınma perspektifi kapsamında incelemektedir:

1) Toplulukçu Perspektif: Toplulukçu (kommunitaryan) perspektif, sosyal sermayeyi kulüpler, kurumlar ve kamusal gruplar şeklindeki yerel organizasyonlar ile eşleştirmektedir. Sosyal sermaye fazlasının topluluğun refahı üzerinde pozitif etkilere sahip olmakla birlikte, bir takım olumsuz etkileri de içerdiğini belirtmektedir. Örneğin, topluluklar ve ağlar gettolarda, çetelerde, uyuşturucu kartellerinde olduğu gibi toplumsal amaçlar ile zıt amaçlara sahip ise verimli niteliğe sahip sosyal sermaye yerini, tam tersi bir türe bırakmakta, böylece kalkınma büyük ölçüde önlenmektedir.

2) Ağlar Perspektifi: Bu perspektif, sosyal sermayenin hem avantajlarını, hem de dezavantajlarını öne çıkarmakta, sosyal sermayenin çift taraflı bir kılıç olduğu vurgulamaktadır. Ağlar, üyelerinin mecburiyet ve taahhüt duygularının üzerinde ekonomik olmayan taleplerde bulunduğu için negatif ekonomik sonuçlara sahiptir. Gruba sadakat çok yoğun olmakla beraber, aynı zamanda iş fırsatları hakkında bireylerin bilgi edinmesi önünde engeller oluşturmaktadır.

3) Kurumsal Perspektif: Sosyal sermayenin üçüncü perspektifi ise, sivil toplumun politik, yasal ve kurumsal çevrenin ürünü olduğundan söz etmektedir. Toplulukçu ve ağlar perspektifi, sosyal sermayeyi iyi ya da kötü sonuçlar doğuran bağımsız bir değişken olarak ele alırken kurumsalcı perspektif ise, kavramı bağımlı bir değişken olarak ele almaktadır. Burada sosyal grupların kolektif amaçları doğrultusunda hareket etmelerinin, içerisinde yer aldıkları resmi kurumların kalitesine bağlı olduğu ileri sürülmektedir.

4) Sinerji Perspektifi: Bu yaklaşım, günümüzde birçok düşünür tarafından önerilmekte ve entelektüel kökenleri ise, karşılaştırmalı Politik İktisat'a ve Antropolojiye kadar uzanmaktadır. Kamu kurumları ve çeşitli sivil toplum örgütleri arasındaki ilişkiler ve profesyonel anlaşmalar kalkınmanın sağlanmasında en etkili araçlar olarak sunulmaktadır.

Tablo 5: Sosyal Sermayenin Ekonomik Kalkınma İle İlişkili Dört Perspektifi

Perspektif	Aktörler	Politik reçeteler
Toplulukçu perspektif: Yerel cemiyetler	Toplumsal gruplar Gönüllü organizasyonlar	Küçük güzeldir. Yoksulun sosyal açıdan varlığını tanımak.
Ağlar perspektifi: Topluluk içi ya da topluluk dışı toplumsal bağlar	Girişimciler İş adamları Bilgi simsarları	Yerelleşme Girişim ağları oluşturmak. Sosyal parçaları birleştirmek.
Kurumsal perspektif: Politik ve yasal kurumlar	Özel sektör ve kamu sektörü	Politik ve sosyal özgürlük sağlamak. Saydamlık ve hesap verilebilirlik temin etmek.
Sinerji perspektifi: Toplumsal ağlar ve devlet-toplum ilişkileri	Toplumsal gruplar Sivil toplum, firma ve devlet	Üretimin birlikte gerçekleştirilmesi ve tamamlayıcılık ilkesi Katılım ve bağlantılar Yerel organizasyonların kapasitesini ve ölçeğini geliştirmek.

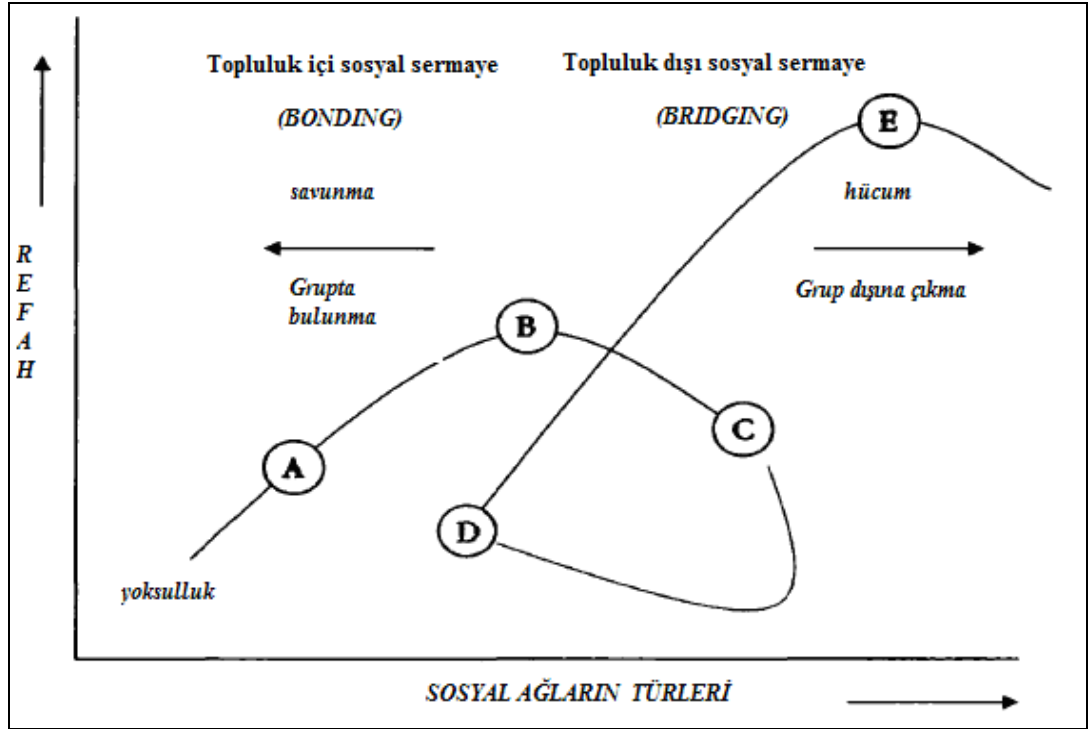
Kaynak: Woolcock ve Narayan, 2000:239.

Tablo 5 sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisi ile ilgili dört temel perspektifin politika reçetelerini ve unsurlarını özetlemektedir. Bunlar arasındaki temel farklılık, inceledikleri birimlerin sosyal sermayeyi bağımsız, bağımlı ya da araç değişken olarak ele alıp almadıklarıdır. En geniş ve en etkili çalışma örnekleri, ağlar ve kurumsal perspektiften türemiş olmakla birlikte en yakın dönemli yaklaşımlar ise, bu ikisini birleştiren sinerji perspektifine odaklanmaktadır.

Sinerji perspektifi teorisyenleri, bir topluluğun sosyal ilişkilerini, resmi kurumlarını ve bunlar arasındaki etkileşimleri belirlemek, özellikle topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermaye ekseninde söz konusu sosyal ilişkilere dayalı kurumsal stratejiler geliştirmek ve işbirliği, güven ve kurumsal etkinlik biçiminde sosyal sermayenin pozitif yönlerinin mezhepçiliği, dışlamayı ve yolsuzluğu nasıl yok ettiğini tanımlamak şeklinde politikacılar ve araştırmacılar için üç temel görev üstlenmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:238). Başka bir ifadeyle bir toplumdaki resmi kurumların zayıf olması durumunda, sosyal sermayenin kurumları nasıl tamamladığını açıklamaya çalışmak bir görevi ifade etmektedir.

Woolcock'un sosyal sermaye literatürüne birçok katkısı söz konusudur. Yazar, kalkınmaya yönelik çeşitli perspektifler geliştirmekle birlikte, mikro ve makro boyuta sahip kalkınma türlerinden söz etmektedir. Ayrıca sosyal sermayedeki klasik ayrım olan “topluluk içi”, “topluluk dışı” ve “birleştirici” sosyal sermaye sınıflandırması da Woolcock’a aittir. Başka bir ifadeyle Woolcock, Putnam tarafından belirtilen ilk iki sosyal sermaye türüne bir üçüncü tür olarak “birleştirici sosyal sermaye”yi de ilave etmektedir. Söz konusu üç türün yoksulluğun azaltılması aracılığı ile kalkınmanın sağlanmasında nasıl etkili olduğunu ise şekil 11 üzerinde göstermektedir (Woolcock ve Narayan, 2000: 232-233).

Şekil 11: Sosyal Sermaye ve Yoksulluktan Çıkış



Kaynak: Woolcock ve Narayan, 2000:232.

Başlangıçta yoksul girişimciler kredi, sigorta ve destek sağlamak için yakın çevreleri ve arkadaşları ile temas halinde olup yoğun miktarda topluluk içi sosyal sermaye söz konusudur. Fakat zamanla girişimciler, ekonomik gelişme ile birlikte kendi çevrelerini aşmakta, yeni yetenekler ve kaynaklar temin etmek üzere farklı ağlara girmektedir. Örneğin, Bangladeş'teki Gramenn Bankası tarafından sağlanan mikro kredi programı, yoksul köylü kadınlara küçük bir akran grubuna katılmaları

halinde ödünç para vererek kadınların iş hayatına atılarak, aile refahına katkıda bulunmalarının yolunu açmaktadır (şekil 11'deki A noktası). Fakat ekonomik kazanımlar, topluluk içi sosyal sermayenin yüksek seviyede olması halinde bir sınıra ulaşmaktadır (şekil 11'deki B noktası). Grubun genişlemeye devam etmesi halinde, kaynakları tükenmekte ve üyelerinin refahı da düşmektedir (şekil 11'deki C noktası). Benzer şekilde, grup zeminine dayalı kredi programına uzun süreli katılan üyeler, diğer üyelere yönelik taahhütleri yerine getirmenin refahlarını azaltacağını düşündükleri için üye oldukları grupları terk etmektedir (şekil 11'deki D noktası). Topluluk dışı sosyal sermayenin ve ekonomik imkânların daha fazla olduğu farklı ve yeni ağlar aramaya başlamaktadır (şekil 11'deki E noktası). Köyden, kente yapılan göçler bu durumun tipik örnekleridir.

Woolcock, yoksul toplulukların kalkınabilmeleri için bağlı bulundukları grupların ötesine uzanmaları gerektiğini ileri sürmektedir. Başka bir ifadeyle, mevcut grubun kültürel, boyutsal ve ekonomik sınırlarının ötesine uzanmanın gerekliliğinden bahsetmektedir. Yoksul topluluklardaki ekonomik gruplar, topluluk üyelerinin ekonomik ve ekonomik olmayan taleplerinin karşılanması için ve daha gelişmiş faktör ve ürün piyasalarına erişim için grup dışı bağlantılar oluşturmak zorundadır.

3.3.2. Robert Putnam ve Sosyal Sermaye: Kuzey İtalya Örneği

Putnam vd. (1993)'nin "Making Democracy Work" adlı eseri ekonomik kalkınma alanında bir başyapıt kabul edilmektedir. Genellikle bu tarihten itibaren sosyal sermayenin ekonomik kalkınma çalışmalarında yer aldığı ileri sürülmektedir.

Putnam vd. (1993), söz konusu eserde İtalya'nın bölgesel hükümetlerinin göstermiş olduğu performans farklılığını açıklamaya çalışmaktadır. Bu yerel hükümetlerin performanslarının ve Kuzey ile Güney İtalya arasında gözlemlenen sosyo-ekonomik gelişmişlik farkının en önemli ve tek belirleyicisinin "yurttaş katılımı" ya da "yurttaş kültürü" olduğunu söylemektedir. Putnam, Kuzey ve Güney bölgeleri arasındaki farklılıkların kökenini, Orta Çağ'a kadar uzatmaktadır. Normandiya Feodal Krallığının Güney'de kurulmasına paralel, Cumhuriyetçiliğin Kuzey ve Merkez İtalya'da söz konusu oluşunun mevcut farklılıklar üzerinde belirleyici olduğunu ve bu unsurların Güney İtalya'nın sosyo-ekonomik performans

açısından Kuzey İtalya'ya kıyasla bir hayli geride kalmasına yol açtığını belirtmektedir (Harriss ve Renzio, 1997:923). Putnam vd. (1993:130) bu iki bölge arasındaki farklılıkları şu şekilde açıklamaktadır:

Kuzey ve Güney'deki yönetim sistemleri birbirinden tümüyle farklı olup buralarda iki farklı toplum ve yaşam biçimi söz konusuydu. Kuzey'de feodal bağlar zayıfken, Güney'de oldukça kuvvetliydi. Kuzey'de insanlar vatandaş, Güney'de köleydi. Kuzey'deki yasal otorite kamu çalışanlarının; Güney'de ise sadece kralın tekelindeydi. Kuzey'de kilise birçok sivil kurum arasından sadece bir tanesi iken; Güney'de feodal düzenin güçlü ve zengin sahibiydi. İşbirliği, ortak yardım, sivil itaat ve hatta güven Kuzey'in ayırt edici özelliklerini oluşturur iken, Güney'deki temel özellikler tersine yüksek hiyerarşi ve gelişmemiş anarşik bir düzenden ibaretti.

Bu iki bölge, toplumsal ve ekonomik organizasyon açısından oldukça zıt kutuplarda yer almakta ve sahip oldukları sosyal sermayenin hem niceliği, hem de niteliği gözle görülür farklılıklar sergilemektedir.

En azından son on asırdır, Kuzey ve Güney kolektif eyleme ilişkin birbirine ters yaklaşımlar uygulamıştır. Kuzey'de kamusal katılım ağları ve karşılıklılık normları loncalarda, kooperatiflerde, birliklerde ve hatta futbol kulüplerinde biçim kazanmıştır. Bu yatay sivil örgütler, Kuzey'de kurumsal performans ve ekonomik başarı seviyesinin artmasına yol açarken; Güney'de ise sosyal ve politik ilişkiler dikey biçimde yapılandırılmıştır. Politik ve iktisadi kurumsal yapıdaki esaslı değişiklikler sonucu, işbirliği ve sivil dayanışma sayesinde elde edilen politik ve ekonomik ilerlemeler, beraberinde sivil toplumun gelişmesine de katkıda bulunmuştur (Putnam vd., 1993:129, 181).

Sosyal sermayenin temel unsurlarını temsil eden güven, normlar ve ağlar, kendi kendilerini kuvvetlendirici olup birikimsel özelliğe sahiptirler. Bu birikimsel süreç, sosyal dengede yüksek seviyede işbirliği, güven, karşılıklılık, kamusal katılım ve kolektif refah ile sonuçlanmakta ve bu özellikler sivil toplumu tanımlamaktadır. Tersine, sivil olmayan bir toplumda ise sapma, güvensizlik, kaytarma, sömürü, düzensizlik ve durgunluk fasit bir halka içerisinde birbirini yoğunlaştırmaktadır (Putnam vd., 1993:177). Yazarlar, sosyal sermayenin temel unsurlarının zamanla biriktiğini ve bu unsurların yüksek bir düzeye eriştiği anda ise sosyo-ekonomik kalkınmışlığın kendiliğinden gerçekleştiğini ileri sürmektedir.

Kısacası, Putnam için daha ziyade yatay sosyal ağların çokluğu ekonomik kalkınmaya yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, eğer bireyler hiyerarşik olmayan cemiyetler içerisinde işbirliği yapabiliyor ve iletişim kurabiliyorlar ise birbirlerine güvenmekte ve toplumlarının sosyal sermaye stoklarını güçlendirebilmektedirler. Fakat Putnam, literatürdeki diğer yazarlar tarafından sadece kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip olan yatay sosyal ağları dikkate almasından ötürü zaman zaman eleştirilere maruz kalmaktadır. Yapılan ampirik çalışmalarda grup üyeliklerinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmaması Putnam'a karşıt görüşlerin gelişmesine yol açmaktadır. Başka bir ifadeyle, bu durumda Olsoncu grupların negatif etkilerinin Putnamcı grupların pozitif etkilerini yok ettiği ileri sürülmektedir (bkz. Knack ve Keefer, 1997).

İtalya çalışması ile kalkınma literatürüne önemli katkılarda bulunan Putnam, daha sonra incelemelerini Amerika Birleşik Devletleri'ne yöneltmiştir. Fakat ABD için yapmış olduğu inceleme, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında herhangi bir ilişkinin olduğu savını desteklememektedir. Putnam (1995a, 1995b, 2000, 2001) 1950'li ve 1960'lı yıllardan itibaren ABD'de cemiyet üyelikleri gibi sosyal sermayeyi temsil eden göstergelerin düşmeye başladığını ve 1980-1993 yılları arasında bowling oynayanların sayısının % 10 düzeyinde artmasına karşılık, liglerde oynanan bowlingin ise % 40 oranında azaldığını saptamıştır. Fakat 1990'lı yılları kapsayan bu süreç, aynı zamanda ABD'de hızlı bir ekonomik büyümenin de görülmeye başladığı süreci temsil etmektedir. Kısacası, bu süreç içerisinde ekonomik büyüme artarken, sosyal sermaye düşmüştür. Dolayısıyla Putnam'ın ABD için saptadığı bulgular, İtalya ile ilgili çalışmasının bulguları ile örtüşmemekte ve bu nedenle Putnam çeşitli yazarlar tarafından eleştirilmektedir (bkz. Paxton, 1999).

Her ne olursa Putnam vd. (1993) tarafından hazırlanan bu çalışma, sosyal sermaye literatüründe bir başyapıt olarak yerini korumaya ve söz konusu literatürde kendinden sonra gelen birçok çalışmaya ışık tutmaya devam edecektir.

3.3.3.Dünya Bankasının Kalkınma Çalışmalarındaki Temel Öğe Olarak Sosyal Sermaye

Uluslararası kalkınma örgütleri arasından Dünya Bankası, sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki etkisini en kapsamlı şekilde ele alan kurumdur. Bu amaç doğrultusunda bünyesinde “sosyal kalkınma bölümü” kurmuş ve özellikle az gelişmiş dünyanın kırsal kesimlerinin kalkınmasına ilişkin önemli ampirik araştırmalarda bulunmuş ve bulunmaktadır.

Sosyal sermaye nihayetinde sürdürülebilir kalkınmaya yaptığı katkı bakımından ele alınmalıdır. Geleneksel biçimde ekonomik kalkınma ve büyüme süreçleri, ulusların zenginliğine temel sağlayan doğal, fiziki ve insan sermayesi stoklarından türetilmekte iken; günümüzde ise bu üç sermaye türünün ekonomik büyüme sürecini sadece kısmen belirlediği ileri sürülmektedir. Çünkü söz konusu faktörler, büyüme ve kalkınma yolunda ekonomik aktörlerin etkileşim içerisinde olmasını ve kendi kendilerini organize etmesini göz ardı ettikleri için bu konudaki kayıp bağ “sosyal sermaye”dir (Grootaert 1998:1).

Sosyal sermaye kavramı, komünizm sonrası ülkelerin piyasa ekonomisine geçişleri esnasında yaşadıkları büyüme gecikmelerini ve üçüncü dünyanın kırsal ve kentsel alanlarının gelişmişlik farklılıklarını açıklamada kullanılmaktadır. Uluslararası finansal kurumlar tarafından önerilen yeni kalkınma stratejilerinin temel amacı, gelişmekte olan ülkelerin en yoksul bölgelerinde mevcut sosyal katılım ve sivil toplum düzeylerini yükseltmektir. Buradaki temel fikir, sosyal sermayenin koordinasyon sorunlarını çözerek ve kolektif eyleme odaklanarak yoksulluğu ve eşitsizliği gidermede bir araç şeklinde kullanılmasıdır. Bu anlamda Dünya Bankası sosyal sermayeyi, bir politika aracı olarak değerlendirmektedir (Sabatini, 2006:7).

Kavramın kalkınma üzerinde önemli bir rol oynadığı fikri, Dünya Bankası tarafından sıklıkla vurgulandığı için ele alınan ülkelerde sosyal sermayeyi ölçmek ve kalkınma sonuçları üzerindeki etkilerini değerlendirmek üzere birçok çalışma yapılmaktadır. Sosyal Sermaye Girişimi (SCI) çalışmalarının temel amacı, sosyal sermaye konusunda daha fazla araştırma yapmak ve onu ölçmek üzere metodolojik ve ampirik kanıtlar sunmaktır.

Sosyal Sermaye Girişimi çalışmaları, Dünya Bankası tarafından 1996 yılında Danimarka Hükümeti'nin desteği ile başlatılmıştır. Desteklenen 12 proje, sosyal sermayenin kalkınmanın bir belirleyeni ve girdisi olduğu, aynı zamanda yoksulluğun azaltılmasında ise önemli bir araç olduğu fikrine ilişkin önemli kanıtlar sunmaktadır. Özellikle, sosyal sermayenin kırsal kalkınma programlarının etkinliğini tarımsal verimliliği arttırarak, ortak kaynakların yönetimini sağlayarak, kırsal ticareti daha karlı hale getirerek ve çiftçi federasyonlarını teşvik ederek geliştirdiği belirtilmektedir. Bunlara ilave olarak, sosyal sermayenin yoksul hane halkının temiz suya, sağlık imkânlarına, kırsal ve kentsel alanlardaki kredi ve eğitim imkânlarına erişimini mümkün kıldığı da ileri sürülmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2001). Kısacası, sosyal sermayenin yoksulluğu, mikro ve makro kanallar sayesinde yoksullar için faydalı bilgi kanalları oluşturarak ve ulusal seviyede ise büyümeyi ve gelirin yeniden dağılımını sağlayarak azalttığı ifade edilmektedir.

Dünya Bankası tarafından uygulamaya konulan ve gelişmekte olan ülkeleri konu alan ve şimdiye kadar 24 ampirik çalışmadan ibaret olan SCI çalışmaları, makro ve mikro perspektifte bir dizi araştırmadan ibarettir. Mikro düzeyde yapılan çalışmalar örneğin, bölge ve köylerdeki hane halkını örneklem alan ulus altı seviyelerde refah, mikro kredi, yoksulluluk ile ilişkili biçimde sosyal sermayeyi konu edinmekte iken, makro perspektife sahip çalışmalar ise, ulus seviyesinde ekonomik büyüme ve refah konularını incelemektedir (SCI çalışmaları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Grootaert ve Bastelaer, 2001).

3.4.EKONOMİK KALKINMADA/BÜYÜMEDE GÜVENİN ROLÜ

3.4.1.Güvenin Önemi ve Büyüme Üzerindeki Doğrudan Aktarım Mekanizmaları

Sosyal sermayenin güven, ağlar ve normlardan ibaret üç unsurundan biri olan güvenin ekonomik kalkınma üzerindeki önemi bu başlık altında ayrı bir değerlendirmeyi gerektirmektedir. Ampirik kısımda sosyal sermayeyi temsilen ana gösterge olarak sosyal güvenin kullanılmasından ötürü, bu bölümde güvenin ekonomik büyümeyi ya da kalkınmayı nasıl ve hangi kanallardan geçerek etkilediği açıklanmaktadır.

Güvenin sosyal yapı üzerindeki rolü işlevsel demokrasi, gelişmiş bir eğitim yapısı, azalan suç oranları sayesinde elde edilen kaliteli bir kent yaşamı örneklerinde görüldüğü üzere yadsınamamaktadır.

Inglehart (1999) tarafından yapılan çalışma, ekonomik kalkınmanın demokrasi üzerindeki etkisini, güven kültürünün ve yüksek özsel refah seviyelerinin oluşumu ile biçim bulan kültürel değişiklikler sayesinde açıklamaktadır. Başka bir ifadeyle yazar, ekonomik kalkınmadan güvene doğru ters bir nedensellikten söz etmektedir. Çünkü nispeten daha yüksek özsel refah ve kişilerarası güven düzeyleri demokratik kurumların istikrar kazanmasına yol açmaktadır. Sanayileşme kentleşmeyi, kitlesel eğitimi, mesleki uzmanlaşmayı, yönetim ağlarındaki ve gelir adaletindeki artışı ve kitlesel politik katılımı harekete geçiren birçok gelişmeyi mümkün kıldığı için bir toplumun sosyal yapısını dönüştürmeye eğilimlidir. Fakat ekonomik kalkınma aynı zamanda demokrasiye istikrar kazandıran kültürel değişikliklere de yol açmaktadır ki, bunlardan biri güven kültürünün oluşumudur.

Field (2008:70-71)'ın ifadesiyle, güvenin önemi diğer insanlarla iletişim içerisine girdiğimiz birçok durumda anlatılmaktadır. Örneğin, birisiyle uyurken, kredi kartı kullanırken, evlenirken, uçağa binerken, birinin çocuğuna yemek alırken, bir suçu ihbar edip etmemeyi düşünürken veya çevreyi korumanın farklı biçimleri arasında seçim yaparken güven ve güvenilirlik genellikle sosyal ve ekonomik ilişkileri kolaylaştıran bir unsurdur.

Ekonomi içerisinde tekrar eden güvenilirlik zeminine dayalı etkileşimlerin, genelleştirilmiş güven stokunu arttıracağı ileri sürülmektedir. Bu toplam güven stoku, toplam üretim fonksiyonunda bir girdi şeklinde değerlendirilmektedir. Genelleştirilmiş güven ve kamusal işbirliği açısından nispeten daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin, düşük güven ve kamusal işbirliği düzeyine sahip ülkelere kıyasla daha yüksek büyüme oranları tecrübe ettikleri görülmektedir. Bu nedenle sosyal sermaye firma, endüstri, piyasa ve devlet içerisindeki güven ve işbirliğinin önemine odaklanarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmakta ve gelişme yolundaki ekonomilere ivme kazandırmakta, ekonomik verimlilikleri için ise temel oluşturmaktadır (Dinda, 2008:2022).

Sosyal yapıyı kuvvetlendiren yüksek güven düzeyinin, aynı zamanda ekonomik yapıya da destek verdiğinden söz edilmektedir. Güvene duyarlı birçok

iktisadi ilişki türü söz konusudur. Örneğin, ödemesi gelecekte yapılmak üzere gerçekleştirilen mal ve hizmet alım-satım işlemleri, işçilerin denetimlerinin oldukça zor olduğu istihdam sözleşmeleri, ileriye dönük olarak alınan yatırım-tasarruf kararları ve genel olarak zaman içerisinde getirileri ertelenmiş ve belirsizlikle karşı karşıya olan işlem türleri şeklinde. Arrow (1972:356-357)'un ifadesiyle, ekonomik yaşamda güvenilirlik şeklindeki erdem oldukça önemlidir. Çünkü herhangi bir zaman boyunca yürütülen her ticari işlem kendi içinde bir güven unsurudur. Dünyadaki ekonomik geri kalmışlığın çoğu, ortak güvenin yetersizliği ile açıklanabilmektedir.

Kavramsal olarak, bir ülkenin ekonomik kalkınması için fayda sunan güven türü yabancılar arasındaki güvendir. Özellikle, büyük ve hareketli, kişisel bilginin ve tanınmışlığın önemini kaybettiği toplumlarda, toplumsal fayda içeren işlemlerin oldukça büyük bir oranı daha önce kişisel bağlardan yoksun taraflar arasında meydana gelmektedir. Kolektif amaçları gerçekleştirmek üzere birbirleriyle işbirliği içerisinde olan yabancılardan ibaret toplumlarda insanlar, sadece bisikletlerini caddelerde kilitlemeden bırakmamakta, aynı zamanda uzun yazılı anlaşmalar olmaksızın çalışanları, üreticileri ya da iş ortaklarını gözetlemek üzere de çok fazla zaman harcamamaktadır (Knack, 2002:45-46).

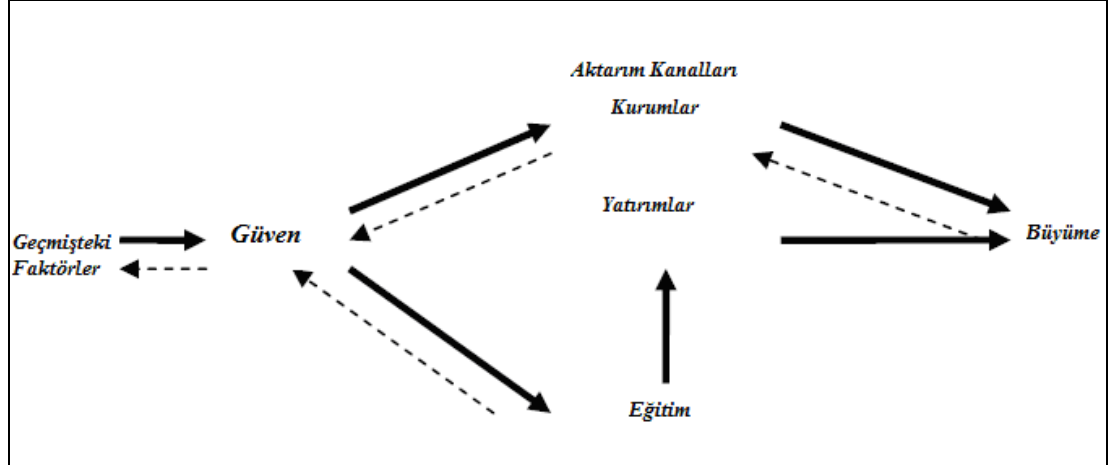
Kişilerarası güven ve kurumsal güven, birçok ekonomik ve sosyal eylem için oldukça önemlidir. Güven tasarrufları, risk alımını ve yatırımları teşvik etmekte, fiziki ve insan sermayesindeki tasarruf ve yatırım seviyeleri arasında bir bağlantı kurmakta ve büyük organizasyonların daha hızlı biçimde serpilmesine yardımcı olmaktadır. Üstelik daha yüksek güven düzeyine ve kamusal katılıma sahip ülkeler ve bölgeler gelir, ergin okur-yazarlığı ve eğitim imkânları açısından daha adil bir yapıya da sahiptir (Cote, 2001:32-32).

Geniş ölçekli yatay ülke analizlerine dayalı çalışmalar, ülkelerin sosyal güven düzeylerinin uzun dönem büyüme modellerini açıklamada oldukça önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Fakat sosyal sermaye literatürü örneğin, güveni büyüme ile ilişkilendiren aktarım mekanizmalarının ne olduğu şeklinde hâlâ çeşitli sorularla doludur. Bu soruya cevap vermenin bir yolu ekonomik büyümenin faktör birikimi (örneğin, ürünlerin üretiminde emek, toprak ve diğer kaynakların kullanımı sayesinde) ya da toplam faktör verimliliğindeki artışlar (yani üretim sürecinde kullanılan kaynakların etkinliğindeki artışlar sayesinde) şeklinde iki temel kanaldan

geçerek eylem gösterdiği (Bjornskov, 2007:13-14, 15). Kısacası, bazı çalışmalar sosyal güvenin faktör birikimi, diğer çalışmalar ise verimlilik sayesinde büyümeyi etkilediğini ileri sürmektedir

Sosyal güveni ve ekonomik büyümeyi birbiriyle ilişkilendiren aktarım mekanizmaları ile ilgili soru işaretlerinden bir diğeri ise nedenselliğin yönü hakkındadır. Özellikle sosyal bilimciler hangisinin daha önce geldiği konusunda uzlaşıya sahip değildir. Şekil 12 günümüzdeki çalışmaların belirlediği nedenselliğin yönünü koyu çizgilerle, daha erken döneme ait çalışmaların belirlediği ters nedenselliğin yönünü ise kesikli çizgilerle göstermektedir (Bjornskov, 2007:16).

Şekil 12: Güven ve Büyüme Arasındaki Aktarım Kanalları



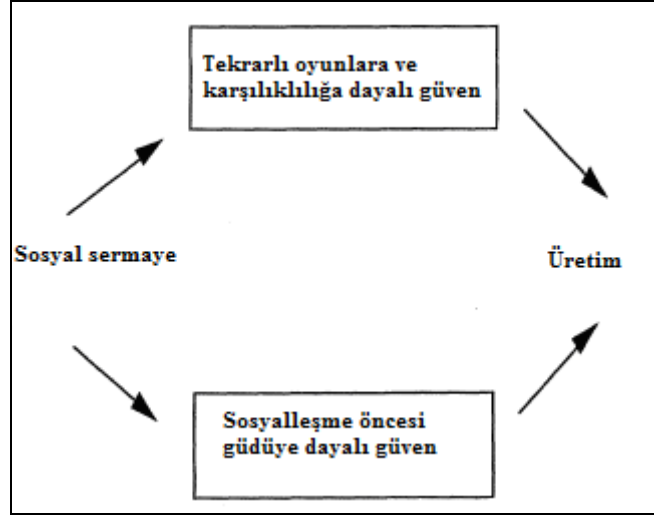
Kaynak: Bjornskov, 2007:16.

Şekil 12’de görüldüğü üzere şu anki çalışmalar güvenin, kurumlar veya eğitime ilişkin yatırım harcamaları sayesinde büyümeyi etkilediğini ileri sürerken, geçmişteki çalışmalar ise tam tersine büyümeden, güvene doğru bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır.

Güvenin büyüme üzerinde etkili olduğu mekanizmaları ele alan Torsvik (2000:456-465) ise sosyal sermayeyi yoğunluk, kapsayıcılık, bir toplumun içindeki yatay cemiyetlerin gücü ve önemi ile ölçmektedir. Sivil sosyal sermaye üzerine odaklanan yazar, sosyal sermayenin güven oluşturarak üretim süreçleri ya da ekonomik büyüme üzerinde nasıl etkili olduğunu açıklamakta ve bu üç öge arasındaki ilişkiyi Sosyal Sermaye →Güven →Üretim şeklinde göstermektedir.

Yazar, güvenin iki farklı mekanizmadan kaynaklandığını ileri sürmektedir. Bunlardan ilki, bireyler arasındaki tekrarlı etkileşimler ve karşılıklılık normudur. Diğeri ise altruizm (bir kimseye yardımcı olmayı kendi başına bir amaç olarak görme) ve kişinin benimsediği ilkeleri (dürüst davranmayı evrensel bir kural olarak kabul etme) ya da kişinin taşıdığı sosyal statüyü içeren ve yazar tarafından sosyalleşme öncesi (prosocial) güdüler olarak adlandırılan mekanizmadır. Sosyal sermayenin bu iki mekanizma aracılığı ile güveni oluşturarak üretim sürecini etkilemesi şekil 13 üzerinde gösterilmektedir.

Şekil 13: Sosyal Sermaye, Güven ve Üretim



Kaynak: Torsvik, 2000:465.

Birbirleriyle tekrarlı iş ilişkileri içerisinde bulunan ve karşılıklılık zeminine dayalı bir şekilde hareket eden kişiler, aldatıcı davranış içerisinde bulunmanın gelecekteki iş ilişkilerini olumsuz etkileyeceğinin de farkındadır. Bu durum kişilerin, mevcut iş ilişkilerinin devam ettiği ağlardan dışlanmalarına yol açmakta ve fırsatçı davranış sergilemenin maliyeti de yükselmektedir. Bu nedenle sosyal sermaye, karşılıklılık zeminine dayalı güvenin sürdürülebilirliğini mümkün kılmaktadır. Şekil 13’de görüldüğü üzere sosyal sermaye, açıklanan bu iki mekanizma aracılığıyla güveni oluşturmakta ve güven ise üretim süreçlerini etkilemektedir. Yazar, sosyal sermayeyi güvenle eşleştirmemektedir. Ağlar ve normları, sosyal sermaye şeklinde tanımlamakta ve bu iki unsurun beraberliğinin güveni oluşturduğundan bahsetmektedir.

3.4.2.Güvenin Büyüme Üzerindeki Dolaylı Aktarım Mekanizmaları

Güven, ekonomik büyüme üzerindeki etkisini dolaylı mekanizmalar aracılığıyla da gösterebilmektedir. Bu dolaylı etkiler güvenin, işlem ve gözetim maliyetlerini düşürmesi, bilgiye ve teknolojiye erişimi hızlandırması, pozitif dışsallıklar oluşturmaları ve ahlaki sakınca problemlerini ortadan kaldırması şeklindedir.

Boulila vd. (2008:405-408) genelde sosyal sermayenin, özelde ise güvenin ekonomik performans üzerinde etkili olduğu kanalları şu başlıklar altında toplamaktadır: a) yatırım kanalı (işlem maliyetlerinde gözlemlenen düşüş, yeniliğe ve teknolojiye yönelik yatırımları arttırmaktadır), b) eğitim kanalı (sosyal sermaye ile insan sermayesi arasındaki etkileşimi ifade etmektedir), c) kurumsal kalite kanalı (kurumların, ekonomik büyümenin önemli belirleyenleri olduğu fikri) ve son olarak da d) finansal gelişme kanalı (finansal işlem, borç alınan miktarın geri ödeneceğine dair taahhüt edilen söze dayalı biçimde alınan krediye bağlı olabilir)

Whiteley (2000:451-452) ise, benzer bir sınıflandırma yaparak güvenin, ekonomik performans üzerinde etkili olduğu mekanizmaları üç grupta toplamaktadır: Bunlardan ilki, insan sermayesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiden kaynaklanmaktadır. Burada düşük güven düzeyine sahip toplumlarda eğitim yatırımlarının ve istihdam koşullarının akrabalık ve etniklik gibi özelliklerden etkilenmelerinin ekonomik etkinsizliğe yol açtığından söz edilmektedir. Bir diğer dolaylı mekanizma ise, yatırım ve güven arasındaki ilişkiden kaynaklanmaktadır. Burada ise yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda girişimcilerin, daha fazla risk alma eğilimi içerisinde oldukları için girişimcilik düzeyinin yükseldiği ileri sürülmektedir. Son olarak, yüksek insan sermayesi düzeyine sahip toplumların zengin toplumları yakalama ihtimalleri nasıl diğer toplumlara kıyasla daha yüksek ise, yüksek güven düzeyine sahip toplumlar için de bu durum söz konusudur.

Açıklanan bu kanalların ekonomik büyüme üzerinde nasıl etkili olduklarının detaylı analizi bir alt başlıkta sunulmaktadır.

3.4.2.1. Güven ve Azalan Bilgi, İşlem ve Gözetim Maliyetleri

Güven, bilgi akışını hızlandırmakta, taraflar arasında asimetrik bilgi problemlerini çözmekte, mikro bazda ise firma içerisindeki asil-vekil problemlerini yok etmektedir. Kısacası taraflar arasında yüksek güven düzeyinin varlığı bilgi, işlem, gözetim ya da denetim maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır.

Güven bilgi eksikliğinden (asimetrik bilgi) kaynaklanan etkinsizlikleri çözmeye gücüne sahiptir. Bilgi asimetrikleri, bir toplumun kaçınılmaz özelliği olup piyasa ilişkilerini başka bir ifadeyle mübadele ilişkilerini engellemektedir. Çünkü taraflar, birbirleri hakkında ticaret yapacak kadar yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve birbirlerine güvenmedikleri için tarafların arasındaki işlemler de gerçekleşmeyebilir. Piyasa ilişkileri, borsa ya da ticaret fuarları gibi resmi kurumlar ya da ağızdan çıkan sözlere dayalı olarak ya da her iki tarafa da fayda sağlayan tekrarlı etkileşimler yolu ile elde edilen kişilerarası ilişkiler sayesinde gerçekleşmektedir. Kişiler arasında kurulan sosyal ağlar ile gerçekleşen tekrarlı etkileşimler sayesinde güven düzeyinin yükselmesi sonucu piyasa ilişkilerinin meydana gelmesi, sosyal sermaye literatüründe önem arz etmektedir (Durlauf ve Fafchamps, 2004:7-8). Kısacası, araştırma ve güven sayesinde bilgi asimetrikleri azalmakta ve bu durum sosyal değiş-tokuşun etkinliğini de yükseltmektedir.

Sosyalleşme ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin izahı, kendini sosyal sermaye kavramında ve çoğunlukla da güven unsurunda göstermektedir. Kişiler arasındaki güven ve etkileşimin varlığı iktisadi işlemleri hızlandırmakta, işlem ve gözetim maliyetlerini düşürmekte ve sonuçta ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Güven, temel olarak güçlü sosyal ağlar sayesinde gruplar içerisinde oluşmaktadır. Grup üyeleri arasındaki tekrarlı etkileşim, fırsatçı davranışları ve mahkûmlar ikilemi durumunda ise aldatıcı davranışların ortaya çıkmasını engellemektedir.

Paldam ve Svendsen (2000:347-348) güvenin gözetim maliyetlerini düşürdüğüne kanıt olarak oyun teorisi örneğini vermektedir. Mahkûmlar ikilemi şeklindeki oyunlarda işbirliği oyuncular için avantajlar sunmakta, işbirliğinden yoksun davranışlar ise Nash dengesine yol açmaktadır. Oyuncuların her ikisi de bu durumun farkında olduğu zaman, işbirliği yapmak üzere aralarında anlaşma yapmaya yönelecektir. Fakat her iki oyuncunun da diğer taraf için şüphe beslemesi ve güven

duymaması halinde oyun Nash dengesi ile sonuçlanacaktır. İşte bu noktada dürüst davranmayan tarafı cezalandırmak üzere üçüncü bir tarafa ihtiyaç duyulmakla beraber, bu üçüncü kişinin oyunu gözetlemek üzere istihdam edilmesi oldukça pahalıya mal olacaktır. Oyuncular ne kadar fazla sosyal sermayeye sahip ise, üçüncü kişiye de o kadar az ihtiyaç duyulacak ve gözetleme maliyetleri de düşecektir.

Asil-vekil problemleri, yüksek güven düzeyinin hâkim olduğu toplumlarda daha az görülmektedir. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda çalışanlar, düşük güven düzeyine sahip toplumlara kıyasla daha az işten kaytarma eğilimi içerisinde olduğu için asil-vekil sorunları daha az önemli olmaktadır. Sosyal sermaye ayrıca yolsuzluğun, dolandırıcılığın ve suç oranlarının azalmasını da mümkün kıldığı için toplumsal açıdan güvenliğe daha az para harcanmaktadır. Sonuç olarak bu etkiler bir bütün halinde ekonomik etkinliği ve büyümeyi tetiklemektedir.

Düşük güven düzeyine dayalı işyerlerinde işveren, işçilerinin gözetlenmediği zaman kaçacağını varsaymaktadır. Bu nedenle kaçış riskini azaltmak için denetmenler kiralamakta, sonuç olarak çalışanların ve firmanın verimlilik düzeyleri bir hayli düşmektedir. Bu durumda işveren işi en iyi şekilde yapanlardan ziyade, tanıdığı kişileri işe almaktadır. Etnik ve dini açıdan heterojen bir toplumda ise, işe alınanlar genellikle aynı etnik gruba ya da dine mensup kişilerdir. Daha yetenekli kişilerin işe alınmaması firmanın verimliliğini düşürmektedir.

Bir toplumda, kolektif eylem sahasında güvenilir ve işbirlikçi davranışları sağlayan normları paylaşan ne kadar çok insan var ise, o kadar fazla kişi de ekonomik, politik ve sosyal alandaki sözel taahhüt problemlerini aşmaktadır. Fukuyama'nın ifade ettiği gibi, geniş çaplı güvenin ve güvenilirliğin yaygın olduğu yerlerde, sözleşme yapan taraflar yüksek maliyetli performans denetimlerine ve yazılı sözleşmelere daha az ihtiyaç duymaktadır. Bireyler, mülkiyet haklarının ihlaline karşı korunmak için daha az kaynak bulundurmakta, böylece yenilik ve yatırım amaçlı daha fazla kaynak tasarruf edebilmektedir (Keefer ve Knack, 2005:11-12).

Güven düzeyinin yükselmesi, bilgi paylaşımının artmasına yol açarak bankalara daha başarılı projeleri belirleme imkânı sağlamaktadır. Başarılı projelerin sayısında görülen artışlar ise banka borçlarının etkinliğini arttırmaktadır. Yüksek güven düzeyi girişimcilerin çalışanları gözetlemek yerine, zamanlarının çoğunu proje

planlamalarına ayırmalarına yol açtığı için yatırımların etkinliği yükselmektedir. Güven, aynı zamanda insan sermayesinin etkinliğini yükseltmekte; yüksek güven düzeyi, yenilik ve araştırma için gereken grup inşasını ve işbirliğini sağlamaktadır (Dearmon ve Grier, 2009:213).

Knack (2001:1) güvenin, ekonomik performansı mikro-ekonomik ve makro-politik iki kanal yolu ile etkilediğini ileri sürmektedir. Mikro seviyede, sosyal ağlar ve kişilerarası güven işlem maliyetlerini azaltıp, sözleşmeleri yürürlüğe koymakta ve bireysel yatırımcılar düzeyinde krediye erişim imkânları sunmaktadır. Makro seviyede ise, güvenin zeminini hazırlayan sosyal dayanışma demokratik yönetimi güçlendirmekte, kamu kurumlarının etkinliğini ve iktisadi politikaların kalitesini arttırmaktadır.

Toplumsal seviyede yüksek güven düzeyi, hayatın her alanında kalkınma ve refah ile sonuçlanmaktadır. Güven ve güvenilirliğin birlikteliği ekonomik işlemleri kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır.

3.4.2.2. Güven ve Kamu Mallarının Tedariki, Dışsallıklar ve Kolektif Eylem Probleminin Çözümü

Bu başlık altında özellikle piyasa aksaklıkları durumunda güvenin rolü üzerinde durulmaktadır. Başka bir ifadeyle piyasanın üretiminde etkinlik sağlayamadığı ve dışsallıklara konu olan kamusal malların üretiminde kolektif eylemi ve bu eylemin temelini oluşturan güvenin rolü irdelenmektedir. Fakat güven kolektif eylem sorununu, sosyal ağlar ve toplumsal normlar ile birlikte çözmektedir. Dolayısıyla bir önceki başlığa nazaran bu başlık altındaki sorunların çözümü, sosyal sermayenin diğer iki ögesinin de etkin bir şekilde varlığını gerektirmektedir.

Güven, kamu mallarının tedarikinde esaslı bir girdidir. Birçok durumda, devlet bireyleri vergilendirerek kamu mallarının tedarikini sağlamaktadır. Fakat devletin müdahalesi ile tedarik edilemeyen birçok kamu malı da söz konusu olduğu için sivil örgütlenme sayesinde oluşturulan kolektif eylem, bu durumda devleti ikame etmektedir. Kolektif eylemin harekete geçirilmesi için **liderlik** ve **güven** şeklinde iki temel girdiye ihtiyaç vardır. Lider, toplumdaki kişileri kamu malının tedarik edilmesi için gönüllü katkıda bulunmaları yönünde ikna etmeye çalışmalıdır. Güven ise,

birbiriyle rekabet içerisinde bulunan amaçlar arasındaki mevcut anlaşmazlıkları ve bedava kullanım sorununu çözmektedir (Fafchamps, 2006:1185).

Sosyal sermaye bireylere, gruplara ve toplumlara kolektif eylem problemlerini çözmeleri konusunda yardımcı olmakta ve bireylerin işbirliği yapmaya ve sosyal hizmet sağlamaya gönülsüz olmaları durumunda normların ve ağların kullanımını içermektedir. Böylece, karşılıklılık normları ve ağlar toplumsal açıdan arzulanan davranışlar doğurmakta, bireyler uyum ya da düzen sağlayan ağların ve güvenin yokluğunda işbirliği yapmaktan kaçınmaktadır. Sosyal bilimciler bu tür koordinasyon problemlerine, mahkûmlar ikilemi ya da bedava kullanım sorunu gibi çeşitli adlandırmalar ile değinmektedir (Cote, 2001:30-31). Kısacası, sosyal sermayenin üç unsuru kolektif eylem probleminin çözümünde işbirliği yapmaktadır.

Ancak sosyal sermayenin toplumsal refahı arttırdığı, fakat bireysel faydayı arttırmadığı durumlar da söz konusudur. Bu rakibi olmayan bir kamu malının tedariki esnasında sosyal sermayenin dışsalılık etkileri içermesi durumunda geçerlidir. Fafchamps (2006:1194) bu durumu şu şekilde örneklendirmektedir: Aynı bölgede balık tutan N sayılı balıkçı grubunu ele alalım. Kolektif eylem olmaksızın, aşırı derecede balık avlanacaktır. Yüksek düzeyde sosyal sermayeye sahip balıkçı gruplarının, diğerleri yapmaksızın kendilerini av konusunda kısıtlama yoluna gittiklerini varsayalım. Kendilerini kısıtlayan balıkçıların ortaya koydukları kazanımlar, tüm balıkçılar tarafından paylaşıldığı için daha az sosyal sermayeye sahip balıkçılar daha fazla kar elde etmektedir. Sosyal sermaye, böylece pozitif dışsalılıklar oluşturarak toplumsal refahı yükseltmektedir.

Daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip toplumlar, diğer toplumlara kıyasla daha kolay kolektif eylem problemini çözmektedir. Bu konuda bir başka örnek Knowles (2005:11) tarafından şu şekilde açıklanmaktadır: Toplumdaki bireyler kamu malı kaynaklarının kullanımını yönetmek üzere bir dizi norm geliştirmektedir. Örneğin, aşırı derecede balık avını yasaklayan normlar sadece yumurtlama döneminde avlanmayı değil, bir ailenin yiyeceğinden daha fazla miktarda balık avlamasını da önleyebilir. Gelişmiş ülkelerde hükümetler ya da resmi kurumlar, kolektif eylem sorununu çözmek üzere dışsalılıkların varlığı durumunda vergilendirme ya da sübvansiyon uygulamalarına yönelirken; gelişmekte olan ülkeler

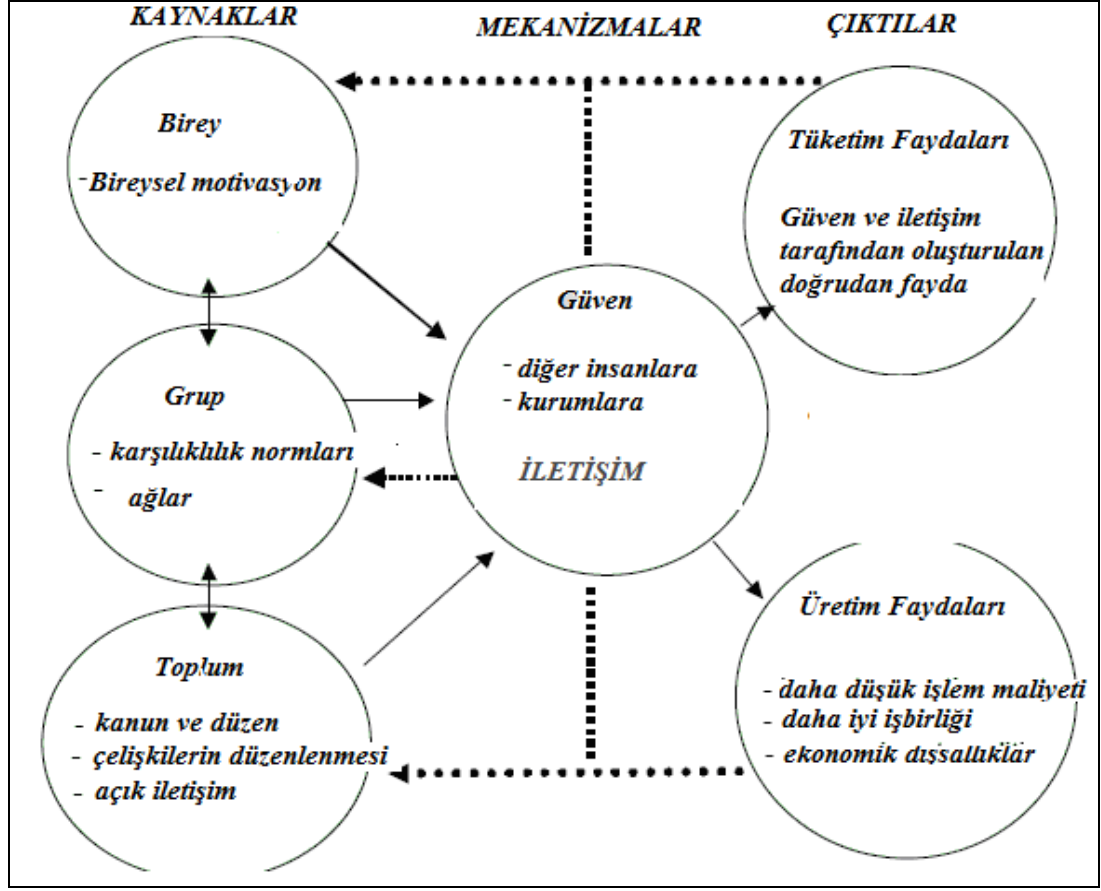
de ise resmi kurumlar zayıf olduğu için sosyal sermaye, bu kurumları ikame edici bir özellik göstermektedir.

Sosyal sermayenin toplumsal refah üzerindeki etkisi, pozitif ve negatif dışsallıkların gücüne bağlıdır. Bazı özel durumlarda sosyal sermayenin üye olmayanlara nazaran üye olanların refahını azaltması söz konusudur. Bu durum hem üyelerin, hem de üye olmayanların sosyal sermayenin oluşturduğu dışsallıklardan fayda sağladıkları ve dışsallığın çok güçlü olduğu durumlarda mevcuttur. Fakat söz konusu durumda dışsallığın maliyeti ise sadece üye olanlarca üstlenilmektedir. Örnek olarak sadece köydeki bazı kimselerin kamusal bir malın üretimine katkıda bulunmaları verilebilir. Bu durumda sosyal sermaye tüm köyün refahının yükselmesine katkıda bulunurken, ortaya çıkan maliyet ise adil bir şekilde dağıtılmamaktadır (Fafchamps, 2006:1188). Kolektif eylemi gerçekleştiren unsur sosyal ağlar olmakla beraber, bu ağların oluşumunu sağlayan öge işbirliği yapan kişiler arasındaki yüksek güven düzeyinin varlığıdır.

Kolektif eylemde sosyal ilişkilerin zeminini hazırlayan mekanizma, dayanışma ve işbirliğidir. Bireylerin ve organizasyonların arasındaki işbirliği, ölçek ekonomileri oluşturmakta ve yarı kamusal malların temin edilmesine katkıda bulunmaktadır. Güven ise belirsizliğe dayalı bir çevredeki söz konusu işbirliği riskini azaltmakta, güven inşa edici işbirliği piyasadaki pazarlık gücünü yükseltmekte, piyasalara daha yüksek erişim imkânı ve daha iyi müzakere şartları sunmaktadır (Staveren ve Knorringa, 2006:11). Bununla birlikte kolektif eylemin, aynı zamanda negatif ekonomik sonuçlar doğuracağı da unutulmamalıdır. Örneğin, kartellerin oluşumu büyük bir kesimin maliyetine sadece küçük bir gruba fayda sağlamaktadır. Başka bir ifadeyle güven ve işbirliği üzerine kurulu olan kolektif eylem toplumun geneli için hem pozitif, hem de negatif dışsallıklar oluşturabilir.

Güven özelinde açıklanan sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki faydaları şekil 14 üzerinde daha net bir şekilde görülebilir.

Şekil 14: Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Çıktıları



Kaynak: Hjerppe, 2003:19.

Şekil 14’de sosyal sermayenin kaynakları birey, grup ve toplum seviyesinde olmak üzere üç boyutta incelenmektedir. Bu kaynaklar güven (diğer insanlara ve kurumlara duyulan güven) ve insanlar arasında sağlanan iletişim mekanizmaları aracılığı ile hem tüketime, hem de üretime yönelik çeşitli faydalar sunmaktadır. Üretim faydaları daha önce açıklanan ve büyüme üzerinde dolaylı ve pozitif etkilerde bulunan işlem maliyetlerinin düşmesi, işbirliğinin artması ve pozitif dışsallıkların oluşumudur.

3.5. LİTERATÜR TARAMASI

Kalkınma literatüründeki ampirik çalışmalar, ekonomik büyümeyi tetikleyen dışsal ve içsel birçok faktörü ele almaktadır. Bunlar insan sermayesi, finansal sermaye, uluslararası sermaye akımları, kurumsal kalite, sosyal alt-yapı, hükümet harcamaları ve enflasyon şeklindedir. Bu faktörlerin her biri ekonomik büyüme ile

ilgili önemli açıklamalara sahip olmakla beraber sosyal sermayenin kalkınma sürecindeki bir diğer önemli öge olduğu fikri son döneme ait bir gelişmedir (Dearmon ve Grier, 2009:211). Bu gelişme sonucu çeşitli seviyelerde analizler yapılmaya başlanmıştır.

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi sorgulayan ampirik çalışmalar makro, meso (orta) ve mikro olmak üzere 3 boyut halinde incelenebilir.

Makro literatür, sosyal sermayenin ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini ülke örneklemeleri kapsamında ve genellikle Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen verileri kullanarak incelemektedir. Bu literatürde sosyal sermayeyi temsilen kullanılan ana gösterge ise “sosyal güven”dir. Mikro literatür ise, sosyal sermayenin hane halkı ve köy gibi ekonomik birimler üzerindeki etkilerini incelemekte, hane halkı anketlerine dayalı verilerden yola çıkmaktadır. Bu literatürde ise sosyal sermayeyi temsilen kullanılan ana gösterge “cemiyet üyeliği”dir (Knowles, 2005:15).

Knack (2002) sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmaları, kullanmış oldukları sosyal sermaye göstergesine göre iki sınıfa ayırmaktadır. İlki, kamusal sosyal sermayeyi temsil eden göstergeleri kullanan çalışmalardır. Bu göstergeler; “sivil ve politik özgürlük indeksi” (Gastil İndeksi), gini katsayısı ile temsil edilen “politik istikrarsızlığın sıklığı”, uluslararası derecelendirme kurumları tarafından yapılan “sübjektif politik risk dereceleri”, “girişimcilere yönelik anketler” ve son olarak da “sözleşme yoğun para”dan (contract intensive money) ibarettir. İkinci grup çalışmalarda ise, sivil sosyal sermayeyi temsilen “genelleştirilmiş güven”, “grup üyelikleri”, “sosyal kutuplaşma” ve “kültürel ifadeler” kullanılmaktadır.

Çalışmanın kapsamı makro boyuta sahip olduğu için ve ampirik kısımda sosyal sermaye ağırlıklı olarak sivil sosyal sermayenin unsurları ile temsil edildiği için bu kısımda çoğunlukla makro boyuta sahip ve sivil sosyal sermaye göstergelerini kullanan çalışmalara yer verilmektedir.

3.5.1.Makro Çalışmalar

Makro kapsamlı çalışmalar genellikle yatay kesit ülke analizlerine dayalıdır. Bu çalışmalarda, GSYİH artışı ve yatırım gibi ekonomik performansın göstergeleri sosyal sermayeyi temsilen kullanılan göstergeler ile birlikte modele dahil edilmektedir.

Helliwell (1996) tarafından yapılan çalışma, sosyal sermayenin ve kurumsal kalitenin Asya ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde açıklayıcı güce sahip olmadığını tespit etmiştir. Yazar elde ettiği bu sonucun temel nedenini Asya ekonomileri için mukayese yapmaya imkân sağlayacak yeterli verinin olmayışına atfetmiştir.

Literatürdeki temel çalışmalardan biri olan Knack ve Keefer (1997)'in çalışması, Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen veriler aracılığıyla 29 piyasa ekonomisi için 1980-1992 dönemi boyunca normlar, sosyal güven ve cemiyet üyelikleri ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Güven ve norm değişkenlerine hem büyüme, hem de yatırım denklemlerinde yer verilmiştir. Elde edilen bulgular, sosyal sermayenin büyüme ile oldukça güçlü ve anlamlı bir ilişki içerisinde olduğunu ve güvendedeki 1 birim standart sapmalık değişimin, büyümeyi 1/2 birim standart sapmadan daha fazla arttırdığını ortaya koymuştur. Güvenin ve normların, yüksek ve adil gelir dağılımına sahip ülkelerde daha güçlü oldukları ve sosyal sermayenin bir diğer göstergesi olarak kullanılan gruplara üyeliğin ise, büyüme ya da yatırım denklemlerinde anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca yazarlar, çalışmadaki ana göstergenin sosyal güven olduğunu dile getirmiştir.

Reino Hjerpe (1998)'nin çalışması güven, sivil örgütlere katılım, kişi başı GSYİH ve GSYİH'nın artışı arasındaki ilişkiyi 27 ülke için incelemiş ve kişi başı GSYİH ve güven düzeyi arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Güvenin büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ve yüksek güven düzeyinin, ekonominin yatırım iklimini de olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Kısacası sonuçlar güvenin, ülkelerin ekonomik büyüme oranlarındaki farklılıkları açıklamada önemli bir faktör olduğunu doğrulamıştır.

Whiteley (2000) kişilerarası güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1970-1992 zaman aralığı için 34 ülkeyi içeren bir neoklasik ekonomik büyüme

modeli kapsamında ele almıştır. Çalışmanın bulguları, güvenin ya da genel anlamda sosyal sermayenin, büyüme üzerinde en azından insan sermayesi kadar güçlü bir etkiye sahip olduğu şeklindedir.

Zak ve Knack (2001) çalışmalarında öncelikle teorik bir model kurmuş ve bu modelden elde ettikleri bulguların gücünü ampirik bir uygulama ile de sınamıştır. Çalışmanın teorik kısmında, içerisinde heterojen bireylerin işlem yaptıkları ve ahlaki sakınca sorunu ile karşı karşıya oldukları genel denge büyüme modeli kurulmuştur. Teorik modelin sonuçları, yatay kesit ülke analizi ile sınanmıştır. Knack ve Keefer (1997)'in 29 ülkeyi içeren çalışması, 37 ülkeyi kapsayacak şekilde genişletilmiş olmakla beraber, güvene ilişkin veriler Dünya Değerler Anketi'nden ve Eurobarometer'den elde edilmiştir. Sonuçlar güvenin etnik, sosyal ve ekonomik açıdan homojen, yasal ve sosyal mekanizmaların fırsatçılığı önleyecek şekilde geliştiği toplumlarda daha yüksek olduğunu ve yüksek güven düzeyine sahip toplumların ise daha yüksek yatırım ve büyüme oranları kaydettiklerini saptamıştır.

Raiser vd. (2001) tarafından yapılan çalışma, eski Sovyetler Birliği ve Merkez/Doğu Avrupa'nın geçiş ekonomilerini incelemiştir. 1990-1995 dönemini kapsayan bu çalışma, Dünya Değerler Anketi'nden güven ve sivil katılım verilerini kullanmıştır. Sonuçlar, sosyal sermayeye ait bu iki göstergenin geçiş ekonomilerinde OECD ülkelerine kıyasla daha az olduğunu ortaya koymuştur. Piyasa ekonomilerinden farklı olarak, geçiş ekonomilerinde güvenin büyüme ile pozitif bir bağa sahip olmadığı, fakat sivil organizasyonlara katılımın ise büyüme üzerinde pozitif sonuçlar doğurduğu tespit edilmiştir.

Killerby (2001) çalışmasında, kamusal sosyal sermayeyi kamusal etkinlik, regülasyonlar, yolsuzluk, politik durağanlık, yasal hükümler gibi göstergelerle; sivil sosyal sermayeyi ise okur-yazarlık oranı, telefon ve radyo kullanım oranları, gazete okunma sıklığı, asker-sivil oranı gibi göstergelerle temsil etmiştir. Söz konusu göstergeler, faktör analizi ile sivil ve kamusal sosyal sermaye şeklinde iki temel indeks oluşturacak şekilde bir araya getirilmiştir. Çalışmanın sonucu sivil sosyal sermayenin yoksulluğun azaltılmasına, ekonomik refahın ve yatırımlar aracılığıyla da insan refahının yükselmesine katkıda bulunduğu şeklindedir.

Rupasingha vd. (2002)'nin çalışması, 1990-1997 dönemi için Barro tipi büyüme modelini esas alarak büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ABD'nin

eyaletleri için sınıamış ve sosyal sermayeden farklı olarak bir dizi sosyo-kurumsal faktörün etkisini de incelemiştir. Elde edilen ampirik bulgular, sosyal sermaye ve büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucunu ortaya koyarken insan sermayesi yatırımlarının, kentsel alanlara yakınlık ve erişilebilirliğin de ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve artan gelir eşitsizliğinin ise negatif etkilere yol açtığını saptamıştır.

Knack (2003) çalışmasında, Olson ve Putnam tarafından gruplar hakkında ileri sürülen birbirlerine alternatif olan iki hipotezin geçerliliğini 38 ülkeyi içeren yatay kesit ülke analizi ile incelemiştir. Çalışmanın zaman aralığı 1980-1998 olup bağımlı değişkenleri büyüme ve yatırım oranlarıdır. Bağımsız değişkenler ise, başlangıç dönemine ait kişi başı gelir, mülkiyet hakları indeksi, enflasyon oranı, okullaşma oranı ve Olsoncu ve Putnamcı grup üyelikleri şeklindedir. Elde edilen sonuçlar, Olsoncu hipotezi destekleyici yönde çok az bulgu ortaya koymakla beraber, Putnamcı hipotezi ise çok az desteklemiştir.

Casey (2004)'e ait çalışma, Putnam'ın İtalya üzerine yaptığı çalışmanın İngiltere üzerine uyarlanmasıdır. Güney İngiltere'nin, Kuzey İngiltere'ye oranla ekonomik performans açısından neden daha ileride olduğu, sahip olunan sosyal sermaye düzeylerindeki farklılıklar bakımından açıklanmaya çalışılmıştır. Kuzey ve Batı İngiltere'de kişiler arasındaki mevcut güven düzeyi oldukça düşükken, Güney ve Doğu İngiltere'de ise oldukça yüksektir. Aynı zamanda Kuzey ve Batı İngiltere'nin iç kesimlerinde gönüllü kamusal eylemlerin seviyesi daha düşükken, Güney Batı ve Güney Doğu'da ise bu eylemler oldukça yüksek seviyededir. Çalışmada, parlamenter seçimlere katılım oranları, gazete okunma sıklığı, kamusal işlemlere katılım oranları, sosyal ve politik güvenin düzeyleri, ticari birliklere ve kamusal cemiyetlere üyelikler sosyal sermayeyi temsilen kullanılan göstergelerdir. Bulgular ise, ekonomik performans açısından gelişmiş bölgelerdeki kişilerin daha ziyade sivil organizasyonlara üye oldukları ve daha yüksek güven düzeyine sahip oldukları şeklindedir. İktisadi cemiyetler, ekonomik büyüme ile pozitif ilişkiye sahip değilken, sivil cemiyetler büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip görünmektedir. Bunun temel nedenleri, dışlayıcı niteliğe sahip olan iktisadi cemiyetlerin kolektif eylem sorununu çözmemeleri, dayanışma ve işbirliğinden ise yoksun olmalarıdır.

Casey ve Christ (2005)'e ait bu çalışmada sosyal sermaye ile ekonomik performans arasındaki ilişki 48 ABD eyaleti için 1980-2001 dönemi için ele alınmıştır. Çalışmada ekonomik performansı temsilen kişi başı çıktı ve kişi başı çıktıdaki yıllık değişim oranları, verimliliği temsilen imalat sanayindeki işçi başına katma değer, istihdam yapısını temsilen de istihdamdaki ve işsizlik oranlarındaki yıllık yüzde değişimler kullanılmıştır. Ayrıca kurulan modele finansal sermayeyi (girişimciliği) ve insan sermayesini (eğitimi) temsil eden göstergeler ve eyaletlerin başlangıçtaki yapısal durumlarına ilişkin değişkenler (sendikali işçi yüzdesi ve imalat sanayi gayri safi eyalet hâsılası) de eklenmiştir. Çalışma Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonunun doğrusal halini model almış ve en küçük kareler yöntemi ile tahmin yapmıştır.

Elde edilen sonuçlar, sosyal sermayenin tek başına eyalet bazlı ekonomik performansı açıklamada zayıf bir gösterge olduğunu göstermiştir. Fiziki sermaye ile insan sermayesini içeren regresyon analizi sonuçları ise, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin ya negatif ya da istatistikî açıdan anlamsız olduğu sonucuna ulaşmış, fakat sosyal sermaye ve istihdam arasında ise az olmakla beraber pozitif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Kaldaru ve Parts (2005) tarafından yapılan çalışma, sosyal sermayenin 34 Avrupa ülkesinin ekonomik kalkınma seviyeleri üzerindeki etkisini araştırmıştır. Öncelikle temel bileşenler analizi ile ekonomik kalkınmanın sosyal belirleyicileri insan sermayesi, sosyal sermaye ve gelir eşitsizliği ile gelirin yeniden dağılımı şeklinde üç türde gruplandırılmıştır. Analizin sonucu, tüm bu unsurların insani kalkınma indeksi ile ölçülen ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Kurulan modele dışsal değişkenler olarak insan sermayesi, sosyal sermaye ve gelir eşitsizliği; içsel değişkenler olarak kişi başı GSYİH, insani kalkınma indeksi ve net tasarruflar dahil edilmiştir. Bağımsız değişkenlere ait tüm bu unsurların, insani kalkınma indeksindeki değişimin %86.1'ini açıkladığı ve insan sermayesi ile sosyal sermayenin bu değişkenler arasından kalkınma üzerinde en fazla etkiye sahip değişkenler olduğu tespit edilmiştir.

Baliamoune (2005) tarafından yapılan çalışma, diğer çalışmalardan farklı olarak genelleştirilmiş güvenin farklı bir göstergesini kullanmıştır. 39 Afrika ülkesini ele alarak, sabit etkiler panel veri modeli ile 1975-2000 dönemi için kurumların ve

sözleşme yoğun para ile temsil edilen genelleştirilmiş güvenin, ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Modele aynı zamanda ticari açıklık ve insan sermayesi de dahil edilmiş ve sonuçlar, sosyal sermayenin gelir üzerinde oldukça güçlü pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca, sosyal sermayenin kurumsal kalite ve insan sermayesi ile etkileşiminin de ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkiye yol açtığı tespit edilmiştir.

Iyer vd. (2005) tarafından yapılan çalışmanın amacı, sosyal sermayenin sosyo-ekonomik belirleyenlerini saptamak ve bunların bölgeler arasında göstermiş oldukları farklılıkları gözler önüne sermektir. Çalışmanın örneklemini ABD'ye ait sekiz bölge oluşturmuş ve analiz aracı olarak da ordered logit regresyonu kullanılmıştır. Değişken olarak da eğitim, ikamet yeri, yaş, gelir, istihdam oranı, ev sahipliği, etnik farklılık, kent-kır farklılığı ve bölgesel heterojeniteyi temsil eden gölge değişken kullanılmıştır. Sosyal sermayeyi temsilen ise sosyal güven, ırki güven, kamusal katılım, etnik farklılık, grup bağlılığı ve cemiyet üyelikleri ele alınmıştır.

Bulgular, eğitimin sosyal sermaye ile yüksek bir korelasyon içerisinde olduğu, gelirin sosyal sermaye ile doğrusal olmayan bir birliktelik sergilediği, yaşın sosyal sermaye üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu, etnik farklılığın ve kentsel yaşamın ise, sosyal sermaye üzerinde negatif etkiye yol açtığı şeklindedir.

Sosyal sermaye literatürüne ampirik açıdan önemli katkılarda bulunan bir diğer yazar olan Sabatini (2005, 2006)'nin çalışmaları, sosyal sermaye ve sosyo-ekonomik performansa ait çeşitli göstergeler kullanarak İtalya üzerine yapılan uygulamalardan ibarettir. İtalya'nın bu konuda yazara sosyal ağlar ile ilgili zengin bir veri kaynağı sağladığı dikkat çekicidir. Güven yerine yazar, sosyal sermayeyi ağlar ile temsil etmiş ve çalışmalarında sosyal ağların üç türüne ait (birleştirici, topluluk dışı ve topluluk içi) 200 kadar farklı gösterge kullanmıştır. Bu göstergeler temel bileşenler analizi ile üç sosyal ağ türünü temsil edecek şekilde sınıflandırılmıştır.

Söz konusu çalışmalarda kalkınmanın kalitesi, insani kalkınma ve kentsel ekosistemin, kamu hizmetlerinin, cinsiyet eşitliğinin ve emek piyasasının kalitesi ile ölçülmüş ve sosyal sermaye ile kalkınma farklı boyutları arasındaki ilişki yapısal denklem modelleri ile araştırılmıştır. Bulgular, güçlü aile bağlarının, insani kalkınma ve ekonomik performans üzerinde negatif etkiye yol açtığını; zayıf bağların ise farklı

topluluklar arasında köprü kurarak, bilgi paylaşımını besleyerek ve güvenin yayılmasını hızlandırarak ekonomik kalkınmayı pozitif etkilediğini gözler önüne sermiştir. Aileyi içeren topluluk içi ve arkadaşları içeren topluluk dışı sosyal sermaye türlerinin, ekonomik performans üzerinde negatif, buna karşılık gönüllü organizasyonlara üyeliği içeren birleştirici sosyal sermayenin ise pozitif etkilediği tespit edilmiştir.

Christoforou (2006)'ya ait çalışmada, 32 Avrupa ülkesi için Barro-tipi büyüme modeli ve sosyal sermayenin sosyal güven, grup üyeliği ve norm şeklinde bazı standart göstergeleri aracılığıyla yatay kesit veri analizi ile savaş sonrası dönem (1960'tan günümüze kadar) için söz konusu ilişki ele alınmıştır. Öncelikle standart büyüme faktörleri kontrol değişkenleri biçiminde ele alınarak ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonra “insani kalkınma indeksi” ile sosyal sermaye arasındaki ilişki kamu harcamalarının, yönetimin kalitesinin, ekonomik büyümenin, ticari açıklığın, politik istikrarın ve sosyal dışlanmanın kontrol değişkenleri biçiminde kullanımı ile sorgulanmıştır.

Elde edilen bulgular büyüme denkleminde 1960-2003 dönemi için normlar ve grup üyelikleri için anlamlı ve beklenen sonuçlar ortaya koymuşken, güvenin ise anlamsız olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışmanın döneminin 1990-2003 aralığı ile sınırlandırılıp örneklemin ise, Doğu ve Batı Avrupa ülkelerine ayrılması durumunda sosyal sermayenin bu üç ögesinin her iki ülke grubu için anlamsız sonuçlar verdiği ve özellikle de grup üyeliği ile temsil olunan sosyal sermayenin ekonomik büyümeye oranla, insani kalkınma ile daha güçlü ve pozitif bir ilişki içerisinde olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle, daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin (İskandinav ve Kıta Avrupa'sı ülkelerinin), daha düşük sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelere (Güney ve Merkez Doğu Avrupa) kıyasla daha yüksek insani kalkınmışlık seviyelerine sahip olduğu belirlenmiştir.

Perez vd. (2006) tarafından yapılan çalışma, öncelikle teorik bir model ile sosyal sermayenin belirleyenlerini temsil eden 5 gösterge oluşturmuştur. Elde edilen bu göstergelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, çalışmanın ampirik kısmında uygulanan panel veri modeli ile 1970-2001 dönemi boyunca 23 OECD ülkesi için test edilmiştir. Mevcut dönem 1960-1985 ve 1960-2000 süreçlerini kapsayacak şekilde iki alt döneme ayrılmıştır. İlk dönem için sabit etkiler modeli, ikinci alt

dönem için ise GMM kullanılmıştır. Analizin sonuçları, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ve sosyal sermayenin çıktı elastikiyetinin %7-10 civarında olduğunu saptamıştır.

Bjornskov (2006b) tarafından yapılan bir diğer çalışma ise, bir grup ülke için yaşam memnuniyeti ve yönetim üzerinde sosyal sermayenin etkisini incelemiştir. Öncelikle sosyal sermayeye ilişkin bir dizi gösterge, temel bileşenler analizi ile sosyal güven, ağlar ve normlar şeklinde üç indeks halinde sınıflandırılmıştır. Sosyal sermayenin bu üç indeksinin yanı sıra kişi başı gelir, ticari açıklık, gelir eşitsizliği, enflasyon ve işsizlik oranları gibi bir dizi kontrol değişkeni de modele ilave edilmiştir. Elde edilen sonuçlar hem yaşam memnuniyeti, hem de yönetim regresyonlarında sadece güvenin anlamlı ve pozitif etkiye sahip olduğu sonucunu ortaya koymuştur.

Bjornskov (2006c) tarafından yapılan çalışmada, sosyal güvenin büyüme üzerindeki etkisi bir dizi aktarım mekanizması aracılığı ile tahmin edilmiştir. Üç aşamalı en küçük kareler (3SLS) metodu kullanılarak 86 ülke için araştırma yapılmıştır. Çalışmada kullanılan güven göstergeleri Dünya Değerler Anketi, Danimarka Sosyal Sermaye Projesi ve Latinobarometre'den alınmıştır. Sonuçlar güvenin, eğitimi ve üstün hukuku doğrudan ve pozitif yönde etkilediğini ve bu iki mekanizma aracılığı ile de ekonomik büyümeyi dolaylı olarak arttırdığını gözler önüne sermiştir.

Berggren vd. (2008)'ye ait çalışma ise güven ile büyüme arasındaki ilişkinin gücünü çeşitli direnç analizleri ile 1970-1992 ve 1990-2000 şeklinde iki ayrı dönem boyunca iki ayrı ülke örnekleme için test etmiştir. Çalışmanın 1970-1992 döneminde 39 ülke, 1990-2000 döneminde ise 63 ülke ele alınmıştır. Elde edilen bulgular, sapma (outlier) özelliği taşıyan ülkelerin, özellikle de Çin'in örneklem dışında bırakılması durumunda, güven ile büyüme arasında daha önceki çalışmalar tarafından saptanan pozitif yönlü ilişkinin tümüyle kaybolmamakla beraber, oldukça azaldığını ortaya koymuştur.

Dinda (2008) tarafından yapılan bu çalışma, içsel büyüme modeline ve 63 ülkeyi içeren yatay kesit ülke analizine dayalıdır. Kullanılan değişkenler, 1990-2000 yılları arasındaki reel kişi başı GSYİH'da gözlemlenen yıllık büyüme oranı yüzdesi, 1990 yılına ait güven göstergesi, reel kişi başı GSYİH oranı ve aynı yıla ait insan

sermayesi şeklindedir. Regresyon analizinin sonuçları, eğitim seviyesi ile sosyal güven arasında pozitif bir ilişkinin varlığına ilave olarak, sosyal güven ile insan sermayesinin de gelir düzeyi üzerinde pozitif etkiye yol açtığını ortaya koymuştur. Ampirik sonuçlar, her bir yıl fazladan eğitim sürecinin güven göstergesi üzerinde %3.2 birimlik bir artışa yol açtığını ve her bir birim ilave güvenin ise ekonomik büyüme oranını % 0.04'ten % 0.07'ye yükselttiğini saptamıştır.

Boulila vd. (2008)'nin çalışması, bir grup gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için sosyal sermayeyi ekonomik büyümeye bağlayan aktarım mekanizmalarını yapısal denklem modelleri ile 1980-2000 dönemi için incelemiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak kişi başı GSYİH'nın büyüme oranı ve bağımsız değişkenler olarak da başlangıç dönemine ait kişi başı GSYİH'nın logaritması, ortalama orta öğrenim yılları, yatırım/GSMH oranı, likit benzeri yükümlülükler/GSYİH oranı ile ölçülen finansal gelişmişlik, kurumsal kalite ve sosyal güven göstergeleri kullanılmıştır. Ulaşılan temel bulgu ise, güven ile ekonomik büyümenin anlamlı ve pozitif bir ilişki içerisinde olduğu ve yüksek güven düzeyinin, kurumsal kalkınma sayesinde ekonomik performans üzerinde dolaylı bir etkiye yol açtığıdır. Çünkü yüksek güven düzeyi ve işbirliği sayesinde sosyal alt yapının gelişimi ekonomik büyüme üzerinde sadece doğrudan bir etkiye değil, aynı zamanda kurumsal gelişme aracılığı ile dolaylı bir etkiye de sahiptir.

Cheng ve Mittelhammer (2008)'e ait çalışma, küreselleşme süreci içerisinde kurumsal faktörlerin ve sosyal sermayenin, ülkelerin ekonomik kalkınmaları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Kurumsal kalite indeksini oluşturmak üzere dört kurumsal değişkenden faydalanılmıştır. Bunlar sivil özgürlükler indeksi, kamusal etkinlik indeksi, düzenleyici nitelik, üstün hukuk indeksidir. Sosyal sermayeyi temsilen ise, sosyal sorumluluk derecesi ve güven göstergeleri kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak 1999-2002 yılları arasındaki reel ortalama kişi başı GSYİH düzeyi, bağımsız değişkenler olarak da 1999-2002 dönemine ait yıllık ortalama yatırım artış oranı, insan sermayesini temsilen ilk, orta ve yüksek dereceli eğitim düzeyi kullanılmıştır. Çalışma, kısa ve uzun dönem olmak üzere iki ayrı dönemde ele alınmış olup sonuçlar, sosyal sermaye ve kurumsal faktörlerin hem kısa, hem de uzun vadede ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkilere sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Literatürdeki son döneme ait çalışmalardan biri olan Roth (2009)'a ait çalışma ise, sosyal sermayeyi temsilen sosyal güveni kullanmış ve sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi hem yatay kesit analiz, hem de panel veri modeli ile incelemiştir. Çalışmanın zaman aralığı 1980-2004 olup bağımlı değişken olarak 1980-2004 yılları arasındaki satın alma gücü paritesine göre düzeltilmiş kişi başı gelirin büyüme oranı, bağımsız değişkenler olarak da nüfus artışı, yatırımın fiyat seviyesi ve reel GSYİH içindeki payı, sabit fiyatlarla açıklık, kişilerarası güven ve sistematik güven, insan sermayesini temsilen eğitim, gelir eşitsizliği ve sosyal güvenlik harcamaları dikkate alınmıştır.

Çalışmada üç ayrı ekonometrik metot kullanılmıştır. Hem yatay kesit analiz, hem de havuzlanmış panel veri modeli sonucu sosyal güven ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığı saptanmıştır. Üçüncü ve son metot olarak da sabit etkiler panel veri modeli uygulanmış ve burada diğer iki metodun tersine güven ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Yazar, negatif ilişkinin OECD, Avrupa Birliği'ne üye 15 ülke, güçlü liberal piyasa ekonomileri ve İskandinav ülkeleri şeklindeki gelişmiş ülkelerden kaynaklandığını ileri sürmüştür. Bu duruma gerekçe olarak ise Olsoncu grupların söz konusu gelişmiş ülkelerde çok güçlü oluşlarını göstermiştir. Başka bir ifadeyle, işçi sendikalarının güçlenip çalışma saatlerinin azaltılması yönünde baskı uygulaması örneğinde olduğu gibi özel çıkar gruplarının yükselişe geçmesi sonucu artış gösteren sosyal sermaye, bu ülkelerdeki büyüme ve üretim sürecini olumsuz etkilemiştir. Düşük güven düzeyine sahip gelişmekte olan ülkelerde ve Latin ABD ülkelerinde ise tersine, güvendeki artış ekonomik büyümede artışa yol açmıştır. Roth'un bu çalışması, aynı zamanda 2007 yılında yayımlanmış olan tezinin bir parçası niteliğindedir.

Neira vd. (2009) tarafından yapılan bir diğer çalışma ise, 14 OECD ülkesini (Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, İspanya, Finlandiya, Fransa, İrlanda, İtalya, Hollanda, Norveç, Portekiz, İsveç ve Birleşik Devletleri) ele almıştır. Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki sabit etkiler panel veri modeli ile 1980-2000 zaman aralığı için sınanmıştır. Çalışmada ayrıca insan sermayesi ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin varlığı da sorgulanmış ve sosyal sermayeyi temsilen, güven ve grup üyeliği değişkenleri kullanılmıştır. Reel kişi başı GSYİH bağımlı değişken iken, yatırım/kişi başı GSYİH oranı, insan sermayesini temsilen

25-64 yaş arası nüfusun en azından ortaokulu ya da daha fazlasını bitirmiş olanlarının toplam nüfus içerisindeki yüzdesi de kontrol değişkenleri şeklinde modele dahil edilmiştir. Sonuçlar, tüm değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve açıklayıcı güce sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca sosyal sermayeyi temsilen kullanılan değişkenlerin ise, Avrupa ülkelerinin ekonomik büyüme oranları üzerinde pozitif etkiye yol açtığı saptanmıştır. Üstelik çalışma, sosyal sermaye ile insan sermayesi arasında pozitif bir etkileşimin varlığıyla beraber, her iki değişkenin de kalkınmayı olumlu etkilediğini ortaya koymuştur.

Dearmon ve Grier (2009) tarafından yapılan çalışma, 51 ülkeyi kapsayan ve Dünya Değerler Anketi'nin dört dalgasını içeren dengesiz bir panel veri setinden ibarettir. Güvenin, ekonomik büyüme üzerindeki rolü doğrudan ve dolaylı olarak çeşitli kanallar ile incelenmiştir. Çalışma, güvenin kalkınmada önemli bir faktör olduğunu ve hem fiziki, hem de insan sermayesi yatırımları ile etkileşime girerek büyüme üzerinde dolaylı bir etkiye yol açtığını tespit etmiştir.

Dinçer ve Uslaner (2010) tarafından yapılan bir diğer çalışma ise, Amerika Birleşik Devletleri'ne ait 43 eyaletten hareket ederek 1990-1994 ve 1995-1999 şeklinde iki ayrı dönem için büyüme ve güven arasındaki ilişkiyi görünürde ilişkisiz regresyon (SUR) tekniği kullanarak test etmektedir. Çalışmada büyüme, GSYİH'nın ve imalat istihdamının büyüme oranları ile ölçülürken; eğitim, kamu harcamaları, kentleşme, çalışma hakları ve bölgesel gölge değişken şeklinde bir dizi kontrol değişkeni de kullanılmıştır. Sonuçlar güvendedeki %10 değerindeki bir artışın, GSYİH'nın büyüme oranını %0.5, imalat istihdamının büyüme oranını ise %1.3 değerinde arttırdığı şeklindedir.

Son döneme ait çalışmalardan bir diğeri ise Pfister (2010)'e aittir. Sosyal güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1950-2005 dönemi için 116 ülkeyi kapsayacak şekilde inceleyen çalışma, dengesiz panel veri setine dayalı olup panel rassal etkiler ve panel logit modellerini kullanmıştır. Sosyal sermaye, sosyal güven değişkeni ile temsil edilmiş ve bu değişken Dünya Değerler Anketi, Afro Barometre, Asya ve Doğu Asya Barometreleri, Latinobarometre ve Danimarka Sosyal Sermaye Projesi ile Amerika Birleşik Devletleri için yapılan Genel Sosyal Anket gibi çeşitli kaynaklardan elde edilmiştir. Kontrol değişkenleri olarak da eğitim, din, gelir, ticari açıklık, yatırım düzeyi ve nüfus artışı gibi birçok değişken modele dahil edilmiştir.

Ampirik kısmın ilk bölümünde öncelikle, sosyal güven ve kişi başı GSYİH ile temsil edilen ekonomik performans arasındaki ilişki panel rassal etkiler modeli ile incelenmiş ve bulgular bu iki değişken arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin varlığını gözler önüne sermiştir. Bu sonucun gücünü test etmek üzere ise birçok farklı analiz uygulanmıştır. İkinci bölümde ise, panel logit modeli kullanılarak sosyal güvenin belirleyenleri tespit edilmiştir.

Türkiye’de sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisini İktisat disiplini içerisinde ampirik olarak ele alan çok fazla çalışma olduğu söylenemez.

Mevcut çalışmalardan biri Karagül ve Akçay (2002)’a aittir. Bu çalışma, yatay kesit ülke analizine dayalı olup sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ve gelişmiş 36 ülke için ele almıştır. 1960-1995 ve 1980-1995 dönemi şeklinde iki ayrı alt döneme sahip olan çalışma, en küçük kareler yöntemi ile tahmin yapmıştır. Sosyal sermayenin göstergesi olarak 1981, 1991 ve 1995-1996 dönemlerine ait Dünya Değerler Anketi’nden elde edilen sosyal güven verileri kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak yatırım/GSYİH oranı, başlangıç yılları olan 1960 ve 1980 yıllarına ait kişi başı gelir düzeyleri, nüfus artış oranı, siyasi istikrarsızlık indeksi, ticari açıklık göstergesi ve insan sermayesini temsilen de ortaokul ve liselere ait okullaşma oranları modele dâhil edilmiştir. 1960-1995 Dönemi için sosyal güven ve ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilemezken, 1989-1995 dönemi için söz konusu ilişkinin anlamlı ve pozitif olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir ifadeyle yüksek sosyal güven düzeyine sahip ülkelerin, aynı zamanda ekonomik büyüme açısından da ileride oldukları tespit edilmiştir.

Sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma arasındaki ilişkiyi ampirik boyutta ele alan bir diğer ulusal çalışma Keskin (2008) tarafından yapılmıştır. Çalışma Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyeleri üzerine, sosyal sermaye düzeyinin ve bu düzeyi etkileyen faktörlerin tespiti amaçlı anket uygulamasına dayalıdır. Sonuçlar, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunu, güven, resmi ve gayri resmi ağlara katılım ile yardımlaşma ve ortak işbirliği göstergelerine ait oranların ise oldukça düşük düzeyde kaldığını ortaya koymuştur. Bundan dolayı yerel kalkınma için sosyal sermayeyi geliştirici bir dizi politik önlemin bir zorunluluk haline geldiğini gözler önüne sermiştir.

Öksüzler (2006) tarafından yapılan bir diğer çalışma ise, öncelikle AB üyesi ülkeler ve Türkiye için Dünya Değerler Anketi'nin 1990 ve 1999 yıllarına ait dalgalarından elde edilen sosyal güven verileri ile kişi başı milli gelir arasındaki ilişkiyi istatistikî olarak incelemiş ve pozitif bir ilişkinin var olduğunu tespit etmiştir. İkinci bir yöntem olarak da panel logit modeli kullanılarak hem AB, hem de Türkiye için sosyal sermayenin belirleyeni saptanmıştır. Bulgular, her iki ülke örneklemini için eğitimin önemli bir sosyal sermaye belirleyeni olduğunu, gelirin ise AB üyesi ülkeler için önemli, fakat Türkiye için önemli bir belirleyen olmadığını ve yaş değişkeninin ise, Türkiye'de AB'ye oranla sosyal sermaye üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koymuştur.

3.5.2.Bölgesel (Meso) Çalışmalar

Helliwell ve Putnam (1995)'in 1950-1990 dönemini kapsayan çalışması, İtalya'nın bölgeleri üzerinedir. Daha yüksek düzeyde kamusal katılıma sahip bölgelerin, daha fazla ekonomik büyüme oranları tecrübe ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal sermayeye ait çeşitli göstergeler, reel kişi başı çıktı miktarının bağımlı değişken olduğu modele dâhil edilmiştir. Sosyal sermayeyi temsilen kullanılan kamusal katılım indeksi; gazete okunma oranı, sportif ve kültürel organizasyonların yaygınlığı, referanduma katılım oranı değişkenlerinden ibaret bileşke bir indekstir. Çalışmanın bulguları, kamusal katılımın ekonomik büyümeyi anlamlı bir şekilde açıkladığını ortaya koymuştur.

Schneider vd. (2000)'ye ait çalışma, Avrupa Birliği'ne ait 58 bölgenin ortalama yıllık büyüme oranları üzerinde farklı göstergelerin etkilerini 1980-1996 dönemi için incelemiştir. Putnam'ın İtalya'ya yönelik politik kültür hipotezi Avrupa ülkeleri için sınanmıştır. Modelde kullanılan değişkenler kişi başı GSYİH, kişi başı gelirin doğal logaritması, kamu harcamaları, ticari açıklık oranı ve sosyal sermayeyi temsilen kullanılan bir grup değişkenden ibarettir. Politik kültürü temsilen 4 göstergeye yer verilmiştir. Bunlar; tartışma (discuss), ekonomik refaha ve materyalist değerlere ilişkin göstergeler (econval), ekonomik refaha yönelik kültürel değerleri yansıtan değişkenler (culval) ve güvendir. Çalışma sosyal sermayenin göstergelerinden biri olan “tartışma” değişkeninin büyüme ile pozitif ve anlamlı, güvenin ise negatif bir

ilişki içerisinde olduğunu saptamıştır. Elde edilen sonuçlar, ekonomik faktörlerin kültürel faktörlere kıyasla büyüme üzerinde daha etkin olduğunu ortaya koymuştur.

Beugelsdijk ve Smulders (2003) tarafından yapılan çalışma ise aileyi ve arkadaşları içeren topluluk içi ağların ve cemiyet üyelikleri ile temsil edilen topluluk dışı ağların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini 54 Avrupa Bölgesi için Avrupa Değerler Araştırması'ndan (EVS) veri temin ederek 1950-1998 aralığı için araştırmayı amaçlamıştır. Öncelikle teorik bir model geliştirilmiş ve bu modelden elde edilen hipotezler daha sonra ampirik olarak da sınanmıştır. Kurulan regresyona çeşitli kontrol değişkenleri ilave edilmekle beraber ulaşılan en önemli sonuç, topluluk içi ağların bireyler arasındaki fırsatçı davranışları azaltmadığı, bu nedenle ekonomik büyümeyi negatif etkilediği, fakat topluluk dışı ağların ise bireyleri çıkarıcı davranışlar sergilemekten alı koyarak büyüme üzerinde pozitif etkilere yol açtığı şeklindedir.

Peri (2004) tarafından yapılan çalışma ise, sosyo-kültürel değişkenlerin ekonomik performans üzerindeki etkilerini İtalya'nın illeri bazında 1951-1991 dönemi için incelemiştir. Bulgular, kamusal katılım gibi sosyal içerikli değişkenlerin ekonomik performansı arttırdığına pek fazla kanıt sunmamakla beraber, bu değişkenlerin yüksek düzeylerinin organize suçları azalttığını tespit etmiştir.

Bölgesel düzeydeki bir diğer çalışma Beugelsdijk ve Schaik (2005)'e aittir. Söz konusu çalışmada sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 54 Avrupa bölgesi için birer sosyal sermaye indeksi oluşturulmuş ve sosyal sermayeyi temsilen Avrupa Değerler Araştırması'ndan elde edilen “grup üyeliği” ve “güven” göstergeleri kullanılmıştır. Bu iki gösterge faktör analizi ile sosyal sermaye indeksi oluşturacak şekilde bir araya getirilmiş ve bu indeksin kullanımı sayesinde sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik performans arasındaki ilişki regresyon analizi ile 1950-1998 süreci için incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, sosyal sermayenin ekonomik kalkınma düzeyi ve büyüme ile pozitif ilişki içerisinde olduğunu saptamıştır.

Boschma (2005) tarafından yapılan çalışma, İtalya'yı üç bölgeye ayırmış ve üçüncü İtalya'da 1951-1981 dönemi boyunca endüstriyel gelişme üzerinde sosyal sermayenin ne kadar etkili olduğunu tespit etmeyi amaçlamıştır. Ekonomik performansı temsilen, geleneksel sanat sektörlerinde yer alan küçük ve orta boy

işletmelerde gözlemlenen istihdamdaki bölgesel artışlar kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarının incelenmesi neticesinde sosyo-kültürel alt yapı açısından daha gelişmiş olan Üçüncü İtalya'nın, Güney İtalya'ya kıyasla daha iyi ekonomik performans sergilediğı tespit edilmiştir.

Callois ve Aubert (2007)'e ait çalışma ise dört Fransa bölgesi için anket ve görüşmeler neticesinde elde edilen verilerin kullanımı ile sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bağımlı değişken olarak 1990-1999 dönemine ait istihdam artışı, kontrol değişkenleri olarak 1990 yılındaki toplam nüfus, endüstriyel istihdam oranı, konut istihdam oranı, insan sermayesini temsilen nitelikli işçilerin niteliksiz işçilere oranı, sosyal sermayenin göstergeleri olarak da anket ve görüşmeler şeklindeki örnek olay çalışmalarından elde edilen çeşitli göstergeler kullanılmıştır. Ekonometrik çalışmanın sonuçları, sosyal sermayenin topluluk içi ve topluluk dışı her iki türünün de büyüme için önemli olduğunu ortaya koymuştur.

Dzialek (2009)'ın çalışması, Polonya için ağlar ve güven, topluluk içi ve topluluk dışı sosyal sermayeyi temsilen kullanılan aile, arkadaş, komşuluk ilişkileri ve cemiyetsel ağlar gibi sosyal sermayenin çeşitli göstergelerinin mekânsal dağılımlarını incelemiş ve dağılımlarının belirleyenleri üzerinde durmuştur. Sosyal sermayenin kaynakları ve bölgesel büyüme arasındaki ilişki ise regresyon analizi ile sorgulanmıştır. Polonya'ya ait 66 bölge ele alınmış, 12 adet sosyal sermaye değişkeni temel bileşenler analizi ile 3 temel grup altında toplanmıştır. Bölgesel ekonomik büyümeyi temsilen ise iki göstergeden faydalanılmıştır: İlki, 2000-2007 yılları arasındaki çalışır yaştaki her bir kişinin kişisel gelirine yönelik vergi kazancındaki artış, diğeri ise 2000-2006 yılları arasındaki kişi başı GSYİH artışıdır. Analizin sonucu, sosyal sermayenin Polonya'nın bölgesel kalkınma düzeyi üzerinde etkiye sahip olmadığı şeklindedir. Yazar, bu sonucun temel nedeni olarak gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme oranları üzerinde sosyal sermayeden ziyade, para ve insan sermayesi gibi faktörlerin daha önemli olduğunu göstermiştir.

Bölgesel boyuta sahip çalışmalara ait son örnek Rizzi ve Pianta (2010)'ya aittir. Bu çalışma, 2000-2008 dönemini kapsayacak şekilde İtalya'nın şehirlerini ve bölgelerini ele almış ve temel bileşenler analizi ile hem ülke, hem de bölge düzeyinde analiz yapmıştır. Sosyal sermayeye ait gönüllü eylemlere ve politik

seçimlere katılım, güven ve dayanışmacı değerler ile suç oranları şeklindeki mikro göstergeler Avrupa Değerler Çalışması Veritabanı’ndan alınmıştır. Çalışmada hem ekonomik, hem sosyal, hem de çevresel değişkenler kullanılarak sürdürülebilir büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişki çeşitli regresyonlar aracılığıyla incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi sadece kısmen doğrulamıştır.

3.5.3.Mikro Çalışmalar

Mikro içerikli çalışmalar genellikle gelişmekte olan ülkelerde hane halkı düzeyinde sosyal sermaye ve ekonomik performansı ilişkilendiren çalışmalardan ibaret olup büyük çoğunluğu ekonomik kalkınmadan ziyade, daha geniş bir içeriğe sahip “kalkınma” kavramı ile sosyal sermayeyi ilişkilendirmektedir. Burada çalışmanın amacı ile örtüşmesi bakımından ekonomik kalkınma üzerinde duran çalışmalar ele alınmaktadır.

La Porta vd. (1997)’nin çalışması, güvenin büyük işletmelerin performansları üzerindeki etkisini incelemiş, güvene dair göstergelyi 1980 ve 1990 yıllarında yapılan Dünya Değerler Anketi’nden temin etmiştir. Büyük işletmelerin performansları yönetsel etkinlikler, sivil organizasyonlara katılım, gelirlerinin GSMH içerisindeki payları ve toplumsal performans ile ölçülmüştür. Sonuçlar, güvenin büyük organizasyonlardaki işbirliğini kolaylaştırdığı şeklindedir.

Narayan ve Pritchett (1997)’in çalışması, anketlerden elde edilen verilere odaklanmış olup cemiyet üyeliklerini ve kırsal Tanzanya’daki hane halkları arasındaki güven düzeyini sosyal sermaye için gösterge olarak kullanmıştır. Bulgular köy seviyesinde ölçülen sosyal sermaye indeksindeki bir birim standart sapmalık artışın, kişi başı hane halkı harcamalarında en azından %20 oranında artışa yol açtığını ortaya çıkarmıştır.

Grootaert (1999)’in çalışması, mikro ve orta seviyedeki sosyal sermaye ile sınırlı olup sosyal sermaye, hane halkı refahı ve yoksulluk arasındaki ilişkilerin Endonezya için sorgulanmasını amaçlamaktadır. Yapısal denklem modelleri kullanılarak yerel cemiyetlere üyeliğin, cemiyet üyeleri arasındaki bilgi paylaşımına, fırsatçı davranışların azalmasına ve kolektif karar alımının hızlanmasına yol açarak

ekonomik performansı etkilediği saptanmıştır. Hane halkı kişi başı harcamaları ekonomik performansı temsilen kullanılmış ve sonuçlar hem insan sermayesinin, hem de sosyal sermayenin hane halkı refahı üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahip olduklarını ortaya koymuştur.

Grootaert ve Narayan (2001) tarafından yapılan bir diğer mikro içerikli çalışma ise sosyal sermayenin Bolivia'daki hane halkı refahı üzerindeki etkisine odaklanmıştır. Yazarlar sosyal sermayeyi, zirai sendikalara ve diğer cemiyetlere üyelikler şeklinde ölçmüştür. Çalışmanın bulguları, cemiyet üyeliklerinin hane halkı refahı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu ve yoksulluğun azaltılmasına da katkılarda bulunduğunu ortaya koymuştur.

Fafchamps ve Minten (2002)'in çalışması, sosyal sermayenin Madagaskar'daki zirai tüccarların performansı üzerindeki etkilerini incelemiştir. Afrika ülkelerine ait üç anketten elde edilen veriler kullanılarak, sosyal sermayenin tüccarların toplam satışları ya da çıktıları üzerinde pozitif etkilerde bulunduğu ortaya koymuştur.

Grootaert vd. (2002) tarafından yapılan çalışma ise, Burkina Faso'daki kırsal hane halkının refah seviyeleri üzerinde ağlar ve yerel cemiyetler ile temsil edilen sosyal sermayenin etkilerini araştırmayı amaçlamıştır. Çalışmada sosyal sermayeyi temsilen cemiyet yoğunluğu, heterojenite indeksi, aktif katılım indeksi, üyelik aidatı, topluluğa kabul ve organizasyon türü şeklinde göstergeler kullanılmıştır. Sonuçlar, yüksek düzeyde sosyal sermayenin daha yüksek kişi başı hane halkı harcamaları ve daha kolay krediye erişim olanakları ile ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca yerel cemiyetlere üyelikler aracılığı ile sosyal sermayeden elde edilen kazanımların, yoksullar için daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, sosyal sermaye yoksul hane halkının varlık portföyünde önemli bir yer işgal etmekte ve %5 oranındaki bir artışı kişi başı hane halkı harcamalarını %2.7 oranında arttırmaktadır.

Wolz vd. (2006) tarafından yapılan bir diğer mikro çalışma, Çek Cumhuriyeti'ndeki çiftçilerin gelirleri ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ele almıştır. 62 Çiftçiye içeren araştırmanın bulgularına dayalı olarak, faktör ve çoklu regresyon analizleri ile sosyal sermayenin zirai gelir seviyesinin önemli bir belirleyeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Brüt çiftçi geliri, çalışmanın bağımlı değişkenini oluştururken, sosyal sermayenin göstergeleri olarak da ziraat odası, politik lobi organizasyonları, profesyonel organizasyonlar ve pazarlama

organizasyonları şeklinde resmi organizasyonlara üyelikler dikkate alınmıştır. Elde edilen sonuçlar, Neoklasik iktisatçıların beklentileri doğrultusunda emek, toprak ve sermayenin büyüme ya da gelir üzerinde oldukça önemli etkilere sahip değişkenler olduğunu ve organizasyonlara üyelikler şeklinde ele alınan sosyal sermayenin ise, çiftçi gelirleri üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Kısacası, sosyal sermayenin Çekli çiftçilerin zirai performansları üzerinde anlamlı ve pozitif etkilere yol açtığı tespit edilmiştir.

Mikro içerikli çalışmaların son örneğini temsil eden Johannes (2009) tarafından yapılan çalışma ise, sosyal sermayenin hane halkı yoksulluğu üzerindeki etkilerini 2001 Cameroon Hane Halkı Araştırması verilerini kullanarak incelemiştir. Sosyal sermayenin ağlara üyelik, karar alma indeksi, üye olunan ağın desteği ya da dayanışma şeklindeki üç göstergesi üzerine odaklanılmış ve sosyal sermayenin hane halkı kişi başı harcaması üzerindeki etkisi sorgulanmıştır. Ayrıca modele ev reisinin yaşı ve cinsiyeti, ebeveynlerin eğitim seviyesi ve ikamet ettikleri çevrenin özellikleri, hane halkının büyüklüğü ve sahip olduğu toprak, emek ve sermaye sahipliği şeklinde bir dizi kontrol değişkeni de ilave edilmiştir. Kurulan çoklu regresyon, en küçük kareler ile tahmin edilmiş ve sonuçlar, cemiyetlere üyelik ve karar alma indeksi göstergelerinin kişi başı hane halkı harcamaları üzerinde pozitif etkiye yol açtığını göstermiştir.

4.SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİNİN ANALİZİ: AVRUPA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

4.1.ÇALIŞMANIN AMACI

Çalışma, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi 46 ülke için araştırmayı amaçlamaktadır. Ele alınan ülkelerin büyük çoğunluğu Avrupa ülkesi olmakla beraber, bir kısmı da Akdeniz ülkelerinden ibarettir. Fakat Türkiye gibi çoğu Akdeniz ülkesinin aynı zamanda Avrupa ülkesi olmasından ötürü çalışmanın Avrupa ülkeleri üzerine bir uygulama olduğu söylenebilir. Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya, Ukrayna, İsrail, Beyaz Rusya Doğu Avrupa'yı; Polonya, Macaristan, Slovakya, Slovenya Orta Avrupa'yı; İngiltere, Danimarka, İzlanda, Estonya, Finlandiya, İrlanda, Letonya, Litvanya, Norveç, İsveç Kuzey Avrupa'yı; Arnavutluk, Bosna Hersek, Hırvatistan, Türkiye, Yunanistan, İtalya, Makedonya, Malta, Karadağ, Kıbrıs, Portekiz, İspanya Güney Avrupa'yı; Avusturya, Belçika, Fransa, Almanya, Lüksemburg, Hollanda, İsviçre Batı Avrupa'yı; Cezayir, Fas, Lübnan ve Mısır ise Akdeniz'e kıyısı olan ülkeleri temsil etmektedir. Ayrıca Avrupa ülkelerinden İspanya, Fransa, İtalya, Yunanistan, Malta, Slovenya, Hırvatistan, Karadağ, Bosna-Hersek, Arnavutluk, Türkiye ve İsrail aynı zamanda Akdeniz'e kıyısı olan ülkelerdir.

Teorik kısımda bahsedildiği üzere yapılan literatür taraması neticesinde yüksek sosyal sermaye düzeyinin (sosyal güven, topluluk dışı ağlar veya cemiyet üyelikleri, sosyal norm, kurumsal güven ile temsil edilen) ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu, buna karşılık katı güvenin kaynağını oluşturan aile, arkadaş ve tanıdıkları kapsayan bir diğer sosyal sermaye ögesi olan topluluk içi ağların ise ekonomik kalkınma üzerinde negatif etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu bölümde teorik olarak ifade edilen bu hipotezlerin geçerliliği söz konusu ülkeler için sosyal sermayeyi temsilen çeşitli göstergelerin kullanımı yolu ile sınanmaktadır.

4.2.EKONOMETRİK METODOLOJİ/ VERİ TÜRLERİ VE STATİK PANEL VERİ MODELLERİ

Çalışmanın uygulama kısmı ağırlıklı olarak sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında pozitif bir ilişkinin mevcut olduğu şeklindeki hipotezin sosyal güven göstergesinin kullanımı yolu ile sınandığı modelin statik panel veri modeli ile tahminine dayalıdır. Aynı zamanda sosyal sermayeyi temsilen kullanılan sosyal güven değişkenine ilave olarak sosyal normlar, cemiyet üyeliği, kurumsal güven ve ailenin önemi değişkenlerinin kesit veri seti şeklinde düzenlenmesi ile oluşturulan ikinci model ise en küçük kareler ile tahmin edilmektedir. Norm, cemiyet üyeliği, kurumsal güven ve ailenin önemi değişkenlerini panel veri seti şeklinde düzenlenememesinin nedeni, 46 ülkenin Dünya Değerler Anketi'nin her bir 5 anketinde yer almaması ve bu nedenle söz konusu değişkenler ile ilgili yeterli verinin bulunmayışıdır. Yeterli verinin olmayışı ya da eksik gözlem sayısının fazla oluşu, sonuçların güvenilirliği ve anlamlılığı konusunda şüphe doğuracağı için sosyal güven haricindeki değişkenler kesit veriler şeklinde düzenlenmiştir.

Ekonometride veri türleri kesit veri, zaman serisi verileri, havuzlanmış kesit veriler ve panel veriler şeklindedir. Burada bunlardan zaman serisi verileri hariç, diğer üç veri türü konu gereği önemli olduğu için açıklanmaktadır.

Uygulamalı iktisat ve finasta sıklıkla karşılaşılan genel bir veri türü kesit veridir. Bu veri türü, farklı birimlerin zamanın belli bir noktasındaki ölçümlerini içermektedir. Gözlemler birimler boyunca değişmektedir. Bu birimler bireyler, hane halkları, firmalar, endüstriler, şehirler ya da ülkeler şeklinde olabilir. Değişkenler genellikle belli bir dönemde alınan ölçümlerdir. Örneğin, 2003 yılı hane halkı geliri, 2004 yılının ilk çeyreği için rapor edilen firma karlılığı ya da 2000 yılı nüfus sayımında açıklanan şehir nüfusu gibi. Fakat değişkenler diğer dönemlerden ölçümleri de kapsayabilir. Örneğin, şehirlere ait kesit veri seti nüfus 1970, nüfus 1980, nüfus 1990 ve nüfus 2000 şeklinde adlandırılan dört onar yıllık nüfus sayımına ilişkin şehir nüfusu verilerini de içerebilir. Fakat kesit verinin zaman serisinden farkı, birim boyutunu temsil eden “i” şeklindeki alt indisin, zaman boyutunu temsil eden “t” indisi olmadan kullanılmasıdır (Baum, 2006:43).

İkinci veri türü olan havuzlanmış kesit veride ise her bir gözlem hem “i”, hem de “t” alt indisine sahiptir. Örneğin, üç haftalık başkanlık popülaritesi anketlerinin sonuçları buna örnek olarak verilebilir. Her bir anket tesadüfî seçilmiş 400 cevaplayandan ibarettir. Fakat bir haftalık ankete cevap vermek üzere tesadüfî olarak ulusal örneklemden seçilen kişiler, muhtemelen bir sonraki haftaya ait ankette ya da seçimlerden önce yapılan herhangi ankette yer almamaktadır. Bu tür bir veri havuzlanmış kesit veridir. Çünkü zaman 1’de gözlemlenen j. gözlem, zaman 2’deki ya da zaman 3’teki j. gözlemden bağımsızdır. Havuzlanmış kesit veri, iktisadi bir davranışın hem zaman, hem de birim boyutunu izlememize imkan sağlamakla beraber, bireyleri zaman boyunca izlememize imkan sağlamamaktadır (Baum, 2006:46).

Farklı yıllara ait kesit verileri havuzlamak, genellikle yeni bir iktisadi politikanın incelenmesinde etkin bir yoldur. Buradaki temel düşünce önemli politik değişimin öncesi ve sonrasına ait veri toplamaktır. Örneğin, 1994 yılında emlak vergilerinde indirimle gidilmesinden önceki ve sonraki yılları temsil eden 1993 ve 1995 yıllarından elde edilen ev fiyatları veri setini ele alabiliriz. 1993 yılı için 250 eve, 1995 yılı için de 270 eve ilişkin veriye sahip olduğumuzu düşünelim. 1-250 arası gözlemler 1993 yılında satılmış olan evlere tekabül etmekte iken, 251-520 arası 270 ev ise 1995’te satılan evlere tekabül etmektedir. Burada önemli olan her bir gözlem için söz konusu yılı dikkate almadığı için zaman ayrı bir değişken olarak ele alınmaktadır. Havuzlanmış kesit veri, çoğunlukla standart bir kesit veri şeklinde incelenmekle beraber tek istisnai nokta, zaman boyunca değişkenlerdeki uzun devreli değişiklikleri dikkate alma ihtiyacı duyulmasıdır. Örneklem hacminin artmasına paralel, havuzlanmış kesit veri analizindeki temel nokta, temel bir ilişkinin zaman boyunca nasıl değiştiğini gözlemleyebilmektir (Wooldridge, 2009:9).

Son veri türü olan panel veri ise, aynı birimlerin (firma, ülke, birey vb.) zaman boyunca tekrarlanan gözlemlerinden ibaret bir veri türüdür. Panel veriyi, havuzlanmış kesit veriden ayıran temel fark, aynı birimlerin belli bir zaman dönemi boyunca izlenmesini mümkün kılmasıdır. Basit olarak tasarlanan kesit veriye oranla avantajlara sahiptir. Örneğin, aynı birim için birden fazla gözlemin söz konusu olması, gözlenemeyen heterojenitenin (birimlere özgü karakteristiklerin) kontrolüne izin vermektedir. İkinci olarak, panel veri karar alma sonucunda ya da davranışında

gecikmelerin önemini dikkate almamıza yardımcı olmaktadır. Bu durum bir etkinin geçmişini araştırmayı (dinamikleri modellemeyi) mümkün kılan dinamik panel modeli ile söz konusu olmaktadır. Bireysel gelirlerin, hane halkı harcamalarının, firma yatırımlarının, sektör verimliliklerinin, bölgesel göçlerin, ülkenin reel kişi başı gelirinin ya da büyüme oranlarının zaman boyunca gösterdiği değişiklikler panel veri ile modellenenbilmektedir (Wooldridge, 2009:10-11).

Panelin boyutları ise farklı tahmincilerin asimptotik özellikleri için önem taşımaktadır. Örneğin, büyük N (birim sayısı) ve küçük T (zaman) genellikle mikro ekonomik veriler için söz konusu iken, daha uzun T boyutu ise makroekonomik veriler için söz konusudur.

Yatay kesit analizde tahmin edilen regresyon 1 nolu regresyon şeklindedir:

$$y_i = \alpha + \beta x_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Fakat panel veride birimler zaman boyunca gözlemlenebildiği için 1 nolu regresyon yeniden bir zaman alt indisi ile 2 nolu regresyon şeklinde yazılabilir:

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

2 Nolu regresyonda bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin tahmini için yeni ve daha güçlü seçenekler elde edilmektedir.

Aşağıda öncelikle panel verinin tahmin yöntemlerinden olan havuzlanmış EKK anlatılmakta ve daha sonra statik panel veri modellerinden birinci farklar (FD), rassal etkiler (RE) ve sabit etkiler (FE) modelleri üzerinde kısaca durulmakta ve bu modellerin aralarındaki mevcut farklılıklar ortaya konulmaktadır.

Havuzlanmış EKK tahmininde, veri havuzlanmakta ve EKK ile tahmin yapılmaktadır. Dolayısıyla EKK için geçerli varsayımlar, havuzlanmış EKK için de geçerlidir. Model 3 nolu regresyon ile gösterilebilir:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + u_{it} \quad i=1,2,\dots,N \text{ ve } t=1,2,\dots,T \quad (3)$$

Model, açıklayıcı değişkenlerin dışsal oldukları varsayımına dayanmaktadır. Ayrıca hata terimi $\alpha_i + \varepsilon_{it}$ şeklinde ayrıştırılmaktan ziyade, u_{it} şeklinde gösterilmektedir. Parametrelerin EKK ile tahmini söz konusu olmakla beraber herhangi bir birim için, hata terimlerinde (u_{it}) zamana karşı gözlemlenen korelasyon ya da birimler arasında gözlemlenen korelasyon nedeniyle elde edilecek tahmin

sonuçlarının kontrolü gereklidir. Rassal etkiler modelinde olduğu üzere, bu modelin parametre tahminlerinin tutarlılığı açıklayıcı değişkenlerin u_{it} 'ler ile korelasyonsuz olmasına dayanmaktadır (Cameron ve Trivedi, 2009:232). Kısacası, model u_{it} ve x_{it} 'lerin korelasyon içerisinde olması halinde sapmalı tahmin sonuçları vermekle beraber, bu sapma yatay kesit EKK'ya oranla daha az olmaktadır.

Birinci farklar ile tahminde 4 nolu regresyon ele alınacak olunursa, modelde her birim için farklı sabit terimler söz konusudur. Burada α_i birime özgü sabit terimi ifade etmekte ve gözlenemeyen, zaman boyunca sabit kalan etkileri içermektedir. Kısaca α_i gözlenemeyen heterojenlik ya da birim etki olarak adlandırılmaktadır.

$$y_{it} = \alpha_0 + \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

4 Nolu regresyon birinci farklar yöntemi ile tahmin edildiği zaman, birime özgü etkiler kaybolmaktadır.

Örneğin, t=2 kabul edilirse 4 nolu regresyonun birinci farklar yöntemi uygulanmış hali 5 nolu regresyon şeklinde yazılmaktadır:

$$\Delta y_i = \delta + \beta \Delta x_i + \Delta \varepsilon_i \quad (5)$$

Bu şekilde yapılan bir dönüşümün tutarlılığı, katı dışsallık varsayımını ifade eden $E[\Delta X_{it} \Delta \varepsilon_{it}] = 0$ şartını gerektirmektedir. Başka bir ifadeyle, açıklayıcı değişkenler hata teriminin (ε_{it}) şimdiki, geçmiş ve gelecek değerleri ile ilişkili olmamalıdır. 5 Nolu regresyonda görülen, zaman boyunca sabit kalan birime özgü etkilerin (α_i) birinci fark alınarak yok edildiğidir. 5 No'lu regresyonda δ , (T-1) sayıda gölge değişkeni içeren bir vektörü ifade etmekte olup zamana karşı farklı sabitleri dikkate almaktadır. Fakat birinci farklar yöntemi, açıklayıcı değişkenlerdeki değişimin çoğunu ortadan kaldırmaktadır. Bunun sonucunda açıklayıcı değişkenlerdeki düşük değişim, yapılan tahmin için önemli standart hatalara yol açabilmektedir. En büyük dezavantajı her bir birim için bir dönem kaybı olmakta ve gözlem sayısı azalmaktadır. Bu nedenle birinci farklar yöntemi, uzun zaman boyutu ya da daha fazla birimin söz konusu olması durumunda avantaj sağlamaktadır (CBS, 2010:69).

Statik panelin bir diğer modeli ise sabit etkiler modelidir. Bu model, birinci fark modeli gibi sabit etkileri yok etmenin bir diğer yoludur.

$$y_{it} = \beta_1 x_{it} + \alpha_i + u_{it} \quad (6)$$

6 Nolu regresyonda her bir birim için zaman boyunca alınan ortalamalar sonucu elde edilen regresyon $\bar{y}_i = \beta_1 \bar{x}_i + \alpha_i + \bar{u}_i$ (7) şekline dönüşmektedir.

(6) ve (7) Nolu regresyonlar birbirinden çıkarıldığı zaman ise $\ddot{y}_{it} = \beta_1 \ddot{x}_{it} + \ddot{u}_{it}$ (8) şeklindeki regresyon elde edilmektedir.

Burada $\ddot{y}_{it}$ ($y_{it} - \bar{y}_i$)'yi ifade etmekte ve y için zaman boyunca kısaltılmış (time-demeaned data) veri şeklinde adlandırılmaktadır. Bu şekilde ifade edilen sabit etkiler modeli “grup içi dönüşüm” olarak adlandırılmaktadır. Bu dönüşümle birlikte zaman boyunca sabit kalan birim etkiler yok olmaktadır (Wooldridge, 2009:482). Sabit etkiler modelinde serbestlik derecesi standart biçimde hesaplanmak yerine $N \times T - N - k$ şeklinde hesaplanmaktadır. Bu durumun nedeni, zaman boyunca kısaltma ya da grup içi dönüşüm esnasında N (gözlem sayısı) sayıda ve açıklayıcı değişken nedeniyle de k (parametre sayısı) sayıda gözlem kaybının söz konusu olmasıdır.

Açıklayıcı değişkenlere yönelik katı dışsallık varsayımı altında, sabit etkiler tahmincisi sapmasızdır. Başka bir ifadeyle u_{it} 'ler bütün zaman boyunca her bir açıklayıcı değişkenle korelasyonsuz olmalıdır. Fakat sabit etkiler modeli, tıpkı birinci farklar modelinde olduğu üzere, α_i 'ler ve açıklayıcı değişkenler (X_{it}) arasındaki korelasyonlara izin vermektedir. FE'nin önemli bir dezavantajı ise, zaman boyunca sabit kalan açıklayıcı değişkenlerin yapılan dönüşüm nedeniyle (grup içi dönüşüm) tıpkı birim etkiler gibi yok olmasıdır. Çünkü eğer x_{it} zamana karşı sabit ise, $\ddot{x}_{it} = 0$ olmaktadır. Bu nedenle cinsiyet gibi zaman boyunca değişmeyen değişkenler, FE modeli ile tahmin edilememekte ancak zaman boyunca değişim gösteren diğer açıklayıcı değişkenlerle etkileşime sokularak belirlenebilmektedir.

Sabit etkiler modelinin bir diğer tahmincisi ise “en küçük kareler gölge değişken” (LSDV)'dir. Bu model, birimler arasında heterojeniteye izin vermektedir. Başka bir ifadeyle her bir birim, kendi sabit parametre değerine sahiptir. Eğer model 9 nolu regresyon şeklinde yazılacak olursa,

$$y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 x_{it} + \beta_3 z_{it} + u_{it} \quad (9) \text{ sabit parametreler } (\beta_{1i}) \text{ için gölge değişken}$$

teknik kullanılarak model 10 nolu regresyon ile gösterilebilir:

$$y_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 D_{2i} + \dots + \alpha_N D_{Ni} + \beta_2 x_{it} + \beta_3 z_{it} + u_{it} \quad (10)$$

Yalnız burada dikkat edilmesi gereken husus, gölge değişken tuzağına düşmemek için (N-1) sayıda gölge değişkenin modele ilave edilmesi gerektiğidir. 10 Nolu regresyonda $\alpha_1 + \alpha_2$ ikinci birim için sabitin değerini ifade etmektedir. Bu yöntem, uzun zaman boyutuna sahip panel için anlam ifade etmektedir (CBS, 2010:76).

Yukarıda açıklanan birinci farklar modeli ve sabit etkiler modeli şeklindeki iki alternatif arasında tercih yapma esnasında ise şu noktalar göz önünde bulundurulmalıdır.

T= 2 iken FD ile FE aynı sonuçları vermektedir. Fakat T>=3 olması durumunda ise yapılması gereken hata terimlerinde otokorelasyonun olup olmadığına bakmaktır. Eğer u_{it} 'lerde otokorelasyon söz konusu değilse, sabit etkiler modeli daha etkindir. Fakat otokorelasyonun söz konusu olması durumunda ise, FD en iyi çözüm yoludur. Çünkü birçok uygulamada görülen şey, zaman boyunca değişen gözlenemeyen faktörlerin serisel bir korelasyon içerisinde olduğudur. Eğer u_{it} 'ler rassal yürüyüş süreci izliyor ise Δu_{it} 'ler oto korelasyon içermeyecektir (Wooldridge, 2009:487).

Statik panelin bir diğer modeli “rassal etkiler” (RE) modelidir.

$$y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 x_{it} + \beta_3 z_{it} + u_{it} \quad (11)$$

RE tahmini, β_{1i} 'yi sabit şeklinde değil; N sayıdaki tüm birimler için ortak ve β_1 şeklinde bir ortalamaya sahip rassal bir değişken şeklinde ele almaktadır. Sabit değerlerindeki her bir birim için söz konusu birimsel farklılıklar ise kendini hata teriminde göstermektedir ($\alpha_i \rightarrow \beta_{1i} = \beta_1 + \alpha_i$). RE modeli, birleşik hata terimini içerecek şekilde 12 nolu regresyon ile temsil edilebilmektedir (CBS, 2010:83):

$$y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{it} + \beta_3 z_{it} + \alpha_i + u_{it} \quad (12)$$

Birleşik hata $v_{it} = \alpha_i + u_{it}$ şeklinde gösterilmektedir. RE modelinin önemli bir varsayımı, açıklayıcı değişkenlerin birim etkiler ile korelasyonsuz olduğudur. Korelasyonun söz konusu olması durumunda RE modelinin EKK ile tahmini etkin olmamaktadır. Çünkü gözlenemeyen etkiler birleşik hata teriminin içerisinde yer aldıkları için hata terimleri arasında serisel korelasyon söz konusu olmaktadır. Başka bir ifadeyle, bu durumda 13 nolu denklemde gösterildiği üzere aynı birimin iki farklı zamanına ait hata terimleri arasında korelasyon mevcuttur:

$$\rho = \text{corr}(w_{it}, w_{is}) = \sigma_{\alpha}^2 / (\sigma_{\alpha}^2 + \sigma_u^2); \quad t \neq s \text{ için} \quad (13)$$

Serisel korelasyon probleminin çözümü, RE'nin bir tahmincisi olan genelleştirilmiş en küçük kareler'in (GLS) kullanımı ile mümkündür. Bu durumda 12 nolu regresyonun GLS ile dönüştürülmüş hali 14 nolu regresyon şeklindedir:

$$(y_{it} - \lambda \bar{y}_{it}) = \beta_1(1 - \lambda) + (\beta_2 x_{it} - \lambda \bar{x}_{it}) + (\beta_3 z_{it} - \lambda \bar{z}_{it}) + (w_{it} - \lambda \bar{w}_{it}) \quad (14)$$

Artık bu dönüşümden sonra, 14 nolu regresyonun havuzlanmış EKK ile tahmini gereklidir. RE modelinin FE' ye karşı taşınmış olduğu avantajlardan biri, zaman boyunca sabit kalan değişkenlere ait parametrelerin tahminini mümkün kılmasıdır.

Yukarıda kısaca açıklanan statik panelin iki önemli modeli olan FE ile RE arasında bir tercih yapmaya sıra geldiği zaman, genellikle tercih edilen sabit etkiler modelidir. Bunun nedeni açıklayıcı değişkenler ile gözlenemeyen heterojenite arasında korelasyon olmaması şeklinde yapılan RE' ye ait varsayımın oldukça güçlü olmasıdır. Fakat elbette zaman boyunca değişmeyen önemli açıklayıcı değişkenler söz konusu ise, bu durumda RE modelinin kullanımı mantıklı olmaktadır. Bu çalışmada olduğu üzere sosyal güvenin zaman boyunca sabit kaldığı şeklinde yapılan varsayım, modelin FE yerine RE ile tahminini gerektirmektedir. RE modeli ise, havuzlanmış EKK'ya karşı daha etkin sonuçlar vermesinden ötürü tercih edilmektedir. Araştırmacılar genellikle bu üç tür modeli (RE, FE ve Havuzlanmış EKK) tahmin ettikten sonra bir takım formel testler uygulayarak hangi modeli kullanacaklarına karar vermektedir (Wooldridge, 2009:493).

RE ile FE arasında bir tercih yapabilmek için Hausman (1978) tarafından önerilen "Hausman Testi" uygulanmaktadır. Testte sıfır hipotezi $H_0 =$ Bireysel etkiler modeldeki diğer açıklayıcı değişkenlerle korelasyonsuzdur şeklindedir. Bu durumda H_0 'ın reddedilmesi RE'nin varsayımlarının karşılanmadığı ve bu nedenle FE ile tahmin yapılması gerektiğini göstermektedir. Çünkü H_0 hipotezi altında EKK, LSDV ve GLS tutarlı, EKK ise tutarsızdır. Fakat alternatif hipotez olan H_1 altında ise, EKK tutarlı iken GLS tutarsızdır.

Havuzlanmış EKK ile RE arasında bir seçim yapmak için ise Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen "Breusch-Pagan Lagrange Multiplier" (LM) testi

kullanılmaktadır. Bu test rassal etkiler modeli için EKK kalıntılarına dayalı olan bir lagrange çarpanı testidir. Testin sıfır hipotezi rassal etkiler söz konusu değil ($\sigma_{\alpha_i}^2 = 0$ birim etkilerin varyansı sıfırdır) şeklindedir. H_0 hipotezinin reddedilmesi modelin, RE ile tahmin edilmesinin gerekli olduğu yönünde kanıtlar sunmaktadır.

4.3.Çalışmada Kullanılan Verilerin Tanımlanması

4.3.1.Modelin Statik Panel İle Tahmininde Yer Alan Veriler

Bu başlık altında öncelikle çalışmada uygulanan ana yöntem olan statik panel modelinde ele alınan değişkenler açıklanmaktadır. Daha sonra ikinci bir yöntem olarak uygulanan ve EKK ile tahmin edilen kesit veri analizinde kullanılan değişkenler açıklanmaktadır.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin bazı gözlemler için söz konusu olmaması nedeniyle söz konusu veri seti, dengesiz bir panel veri seti örneğidir. Çalışma, 46 Avrupa ülkesini içermekte ve çalışmanın zaman aralığı ise 1980-2009 dönemini kapsamaktadır. Bu dönem kendi arasında 5'er yıllık alt zaman dilimlerine (1980-1984, 1985-1989, 1990-1994, 1995-1999, 2000-2004, 2005-2009) ayrılmaktadır. Bu şekildeki bir dönem ayrımı yapılırken Dünya Değerler Anketi'nin mevcut dalgalarının (anketlerinin) her birinin uygulama dönemi dikkate alınmıştır. İlk dalga 1981-1984, ikinci dalga 1989-1993, üçüncü dalga 1994-1999, dördüncü dalga 1999-2004 ve son dalga ise 2005-2008 dönemlerini içermektedir.

Çalışmada ekonomik kalkınmayı temsilen 2005 yılı sabit fiyatları baz alınarak hesaplanan ve dolar cinsinden ifade edilen reel kişi başı GSYİH değişkeninin düzey değeri kullanılmaktadır. Teorik kısımda detaylı bir şekilde açıklandığı üzere, kalkınmışlığı temsil eden çeşitli göstergeler söz konusudur. Okur-yazar oranı, eğitim ve sağlık harcamaları ve bunların bileşke indeksini temsil eden insani kalkınma indeksi gibi. Fakat çalışmanın temel ilgisi, kalkınmanın sosyal boyutundan ziyade ekonomik boyutu olduğu için ya da başka bir ifadeyle “ekonomik kalkınma” temel sorunsal olduğu için bu durumu en iyi temsil eden değişkenin “reel kişi başı GSYİH” değişkeni olduğuna kanaat getirilmiştir. Ülkelere ait ekonomik kalkınma değişkeni oluşturulurken de 5'er yıllık her bir alt zaman diliminin en son yılına ait reel kişi başı GSYİH rakamları kullanılmıştır. Başka bir ifadeyle 1984, 1989, 1994, 1999, 2004 ve

2009 yıllarına ait reel kişi başı GSYİH değerleri çalışmanın bağımlı değişkenine ait verilerdir. Ükelere ait reel kişi başı gelir seviyelerinin kaynağı ise Penn World Table (PWT) 7'dir. Bu sürüm, 1950-2009 yılına kadar uzanan 2005 yılının referans yıl olarak ele alındığı 189 ülke için makroekonomik veriler sunmaktadır.

Çalışmada amaçlanan sosyal sermayenin, ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin tespiti olduğu için en temel ve önemli bağımsız değişken "sosyal güven"dir. Ükelere ait sosyal güven verileri (skorları) anketlerle tespit edilmektedir. Çalışmada kullanılan sosyal güven verileri, Dünya Değerler Anketi'nin 5 dalgasından ve Eurobarometer'den elde edilmiştir. Çalışmanın ikinci alt dönemini oluşturan 1985-1989 dönemi için Dünya Değerler Anketi'nin her hangi bir dalgasının veya başka bir ifadeyle anketinin söz konusu olmaması, ülkelerin bu döneme ait sosyal güven skorlarının Eurobarometer'den 1986 yılı için temin edilmesini gerektirmiştir.

Dünya Değerler Anketi, 1981-2008 yılını içeren beş dalgaya sahip olup dünya nüfusunun %88'ini kapsayan 97 ülkeden elde edilen ulusal anketlerin sonuçlarını içermektedir. Kısacası, Dünya Değerler Anketi sosyo-kültürel ve politik değişikliklerin dünya genelinde araştırılmasını amaçlamaktadır. Dünya genelinde önemli üniversitelerde yer alan sosyal bilimciler tarafından yürütülmektedir. Dünya Değerler Anketi (WVS) öncelikle Avrupa Değerler Araştırması (EVS) şeklinde Jan Kerkhofs ve Ruud de Moor tarafından 10 Avrupa ülkesini kapsayacak şekilde uygulamaya konulmuştur. Daha sonra Ronald Inglehart'ın üstlendiği yeni dalga ile birlikte, Batı Avrupa dışındaki ülkeleri de içerecek şekilde kapsamı genişletilmiştir. Yapılan anketlerin amacı, Batılı olmayan toplumların daha iyi bir şekilde ele almak ve yükselen Üçüncü Dalga Demokrasilerindeki demokratik politik kültürün gelişimini incelemektir (World Values Survey, t.y.:1-6)

Yapılan anketler neticesinde ülkelerin politik ve kültürel değerlerinde değişiklikler olduğu gözlenmiştir. Bu durum zaman boyunca söz konusu değişiklikleri gözlemek üzere anketlerin süreklilik kazanmasına yol açmıştır. Dünya Değerler Anketi'nin 5. Dalgası 2005- 2008 yıllarını ve dünya genelinde 57 ülkeyi kapsamaktadır. Şu an yürütülmekte olan 6. dalgasının ise 2010-2012 yıllarını kapsamaması planlanmaktadır.

Dünya Değerler Anketi'nin ilk halini temsil eden EVS ise, 1970'lerde Avrupa Değerler Sistemi Çalışma Grubu tarafından başlatılan temel insani değerlere dayalı

lkelerarası anket çalışmalarını içeren bir analizdir. Bu alışma grubu, Avrupa'nın sosyo-politik kurumlarının zeminini hazırlayan ahlaki ve sosyal değerlere ilişkin geniş çaplı ampirik çalışmalar düzenlemektedir. Avrupa'daki temel sosyal değerlerde gözlenen ulus-bölge bazlı farklılıkları ve benzerlikleri ampirik olarak açıklamaya çalışmakta, genelleştirmelere ve kıyaslamalara izin verecek şekilde anketler düzenlemektedir. İlk anket çalışması, 1981'de 9 Batı Avrupa ülkesinde, ikincisi 1990'da ve üçüncüsü ise 1999'da yapılmıştır (Beugelsdijk ve Schaik, 2005:1057).

Panel veri modelinde sosyal sermayeyi temsilen normlar, cemiyet yeliği, kurumsal güven ve ailenin önemi değişkenleri yerine, sosyal güven ana değişken olarak kullanılmaktadır. Bunun temel nedeni güvenin, sosyal sermayenin en önemli ayağı olması ve söz konusu literatürdeki çalışmaların çoğunun sosyal güven değişkenini kullanarak ekonomik kalkınmaya ilişkin anlamlı ve pozitif sonuçlar elde etmesidir. Bu nedenle sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişkinin var olduğu hipotezi, ağırlıklı olarak sosyal güvenin kullanımı ile sınanmaktadır. Örneğin, literatürdeki temel çalışmalardan biri olarak kabul edilen Knack ve Keefer (1997)'in çalışması sosyal güven, norm ve cemiyet yelikleri şeklinde üç değişken kullanmıştır. Fakat ekonomik büyümeye etkisi açısından cemiyet yelikleri için anlamlı herhangi bir sonuca ulaşamamıştır. Sadece norm ve sosyal güven değişkenleri için pozitif ve anlamlı sonuçlar saptamıştır. Bu nedenle yazarlar, ekonomik eylem üzerinde daha fazla doğrudan etkiye sahip olmasından ötürü sosyal güveni, sosyal sermayenin temel göstergesi olarak kullandıklarını belirtmiş ve normlara ait skorların ise ülkeler arasında çok az farklılıklar gösterdiğini ileri sürmüştür. Çünkü ankete katılanlar tarafından rüşvet alma ya da vergi kaçırma şeklindeki ifadelerin doğru davranış biçimleri şeklinde kabul edilme eğilimlerinin oldukça düşük olduğunu belirtmişlerdir.

Sosyal güveni tüm ampirik çalışmalarında temel gösterge olarak kullanan ve her defasında güvene ait anlamlı ve pozitif sonuçlar elde eden Bjørnskov (2006a, 2006b, 2006c, 2007, 2009)'un literatür taraması kısmında bahsedilen çalışmaları da güvenin bu çalışmada neden temel değişken olarak ele alındığını ortaya koymaktadır. Bjørnskov (2009, 2010) güvenin sadece ekonomik büyüme üzerinde değil, aynı zamanda yönetim ve eğitim üzerinde de pozitif ve anlamlı etkilere yol açtığını saptamıştır. Bjørnskov (2006b) sosyal sermayenin her üç boyutunu dahil ettiği

çalışmasında yönetim ve yaşam memnuniyeti üzerinde sosyal güvenin pozitif ve anlamlı sonuçlara sahipken, norm ve cemiyet üyeliği değişkenlerinin ise anlamsız olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Sosyal güven düzeyi, Dünya Değerler Anketi'nde yer alan "Genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenilir olduğunu söyleyebilir misiniz, yoksa insanlarla ilişkilerinizde çok dikkatli olma ihtiyacı duyduğunuzu mu söylersiniz?" sorusuna karşılık "çoğu insanın güvenilir olduğunu" söyleyebilirim şeklindeki seçeneği tercih edenlerin yüzdesi göz önünde bulundurularak hesaplanmaktadır.

Çalışmada yapılan en önemli varsayımlardan biri, her ülke için güven düzeyinin zaman boyunca sabit kaldığıdır. Bu nedenle her ülke için güvenin mevcut tüm değerlerinin veya skorlarının ortalaması hesaplanmış ve bu değer 6 alt dönem boyunca değişmez kabul edilmiştir. Dikkat edilmesi gereken bir diğer husus ise 46 ülkenin tümü için güven verilerinin, Dünya Değerler Anketi'nin 5 dalgası boyunca söz konusu olmadığıdır. Örneğin, 1. Dalgada örnekleme dâhil edilen bir ülke, 3. Dalgada örnekleme dahil edilmemiştir. Bu nedenle ülkelerin güven düzeyleri hesaplanırken, 5 adet Dünya Değerler Anketi ve Eurobarometer'den 1986 yılı için alınan söz konusu tüm değerlerin ortalaması hesaplanmış ve her alt dönem için bu ortalama kullanılmıştır.

Güvenin zamana bağlı olarak değişmediğine yönelik yapılan varsayım, literatürdeki mevcut çalışmaların gözden geçirilmesi neticesinde yapılmıştır. Örneğin, Bjornskov (2006a) güvenin çocukluk ve gelişim dönemleri esnasında öğrenilen temel bir gereksinim olduğunu, bu nedenle zaman boyunca sabit kaldığını ifade etmektedir. Aynı çalışmasında ampirik açıdan güvenin zaman boyunca sabit kaldığını ise ispatlamaktadır. Katz ve Rotter (1969) tarafından yapılan çalışma ise, gençlerin güven düzeylerindeki değişimin %75'inin ebeveynlerinin diğer insanlara güvenme eğilimleri ile açıklanabildiğini ortaya koymaktadır. Kısacası, güvenin ailevi kökenlere sahip olmasından ötürü zaman boyunca değişmediği bu çalışmalarca ileri sürülmektedir. Ayrıca Uslaner (2004) çalışmasında ABD'ye gelen göçmenlerin torunlarının, atalarının nesiller önce geldikleri ülkelerin şimdiki ikamet edenleri ile aynı seviyede güven düzeyine sahip olma yönünde güçlü bir eğilim içerisinde olduklarını göstermektedir. Kısacası, güven nesiller boyunca aktarılan önemli bir kültürel miras şeklinde aktarılmaktadır.

Ekonomik kalkınma üzerinde etkili oldukları düşünüldüğü için modele dahil edilen diğer bağımsız değişkenlere ilişkin makroekonomik veriler, Penn World Table (PWT) 7'den alınmıştır. Bu değişkenler, kamunun ve yatırımların reel kişi başı GSYİH'daki paylarını ifade eden ve 2005 yılının baz yıl alındığı sabit fiyatlarla ticari açıklık değişkenleridir (ihracat ve ithalat toplamının reel GSYİH'daki payının ifadesi). Söz konusu değişkenler, her alt dönem için ortalamaları hesaplanarak modele dahil edilmiştir.

Çalışmanın bir diğer önemli veri kaynağı ise, Dünya Bankası'nın "Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri" veri tabanıdır. Buradan elde edilen "doğurganlık oranı", her kadın başına toplam çocuk sayısını ifade etmektedir. Yine aynı veritabanından elde edilen yıllık "nüfus artışı oranı" ise, yıl ortasına ait nüfusun t-1 döneminden t dönemine üssel büyümesi olup yüzdelik olarak temsil edilmektedir. Doğurganlık oranı değişkeninin dönem içi ortalaması dikkate alınmış, nüfus ile ilgili değişkenin ise her dönemin son yılının bir önceki yılına göre artış oranı kullanılmıştır.

Çalışmanın diğer bağımsız değişkenlerine veya başka bir ifadeyle kontrol değişkenlerine ait veri kaynakları ise şu şekildedir: İnsan sermayesini temsilen kullanılan "eğitim"e ait veriler Barro ve Lee tarafından oluşturulan veri setinden derlenmiştir. Bu veri kaynağında, 146 ülke için 1950-2010 dönemini kapsayacak şekilde 5'er yıllık periyotlar halinde ve aynı zamanda cinsiyete göre ayrılmış okullaşma oranını temsil eden veriler söz konusudur. Okullaşma oranı 15 yaş ve üzeri, 25 yaş ve üzeri için çeşitli kategoriler halinde (okula hiç gitmeyenler, ilkokuldan terk, ilkokul mezunu, ortaokula başlayanlar, ortaokul mezunu, ortaokul sonrası eğitime başlayanlar, ortaokul sonrası eğitim sürecini tamamlayanlar) bulunmaktadır. Çalışmada bu kategorilerden 15 yaş ve üzeri nüfustan ortaokula başlayanların toplam yüzdesi kullanılmıştır. Ayrıca her bir alt dönemin başlangıç yılına ait eğitim verileri (1980,1985,1990,1995, 2000, 2005) dikkate alınmıştır.

Ekonomik özgürlüğe ilişkin veriler ise, "Fraser Enstitüsü"nden temin edilmiştir. Bu enstitü 141 ülke için ekonomik özgürlüğün derecesini gösteren bir yıllık yayımlamaktadır. Bu yıllık, ülkenin ekonomik yapısını yakından ilgilendiren 1) kamunun büyüklüğü, 2) yasal kalite ve mülkiyet haklarının korunumu, 3) para ve krediye erişim, 4) uluslararası ticaret özgürlüğü, 5) kredi, emek ve iş dünyasına ait

düzenlemeler şeklinde sıralanan 5 önemli alanla ilgili 42 alt kategoriye ilişkin ülke skorlarını içermektedir. Bu veriler arasından çalışmada kullanılan “yasal kalite skorları” ve ekonomik özgürlüğü temsil eden ve tüm indekslerin kullanımı ile oluşturulmuş özet indekstir. Bu değişken için skorlar, 5’er yıllık dönemler halinde mevcuttur. Bu nedenle eğitime ilişkin verilerde olduğu üzere bu değişken için de her alt dönemin başlangıç yılına ait veriler dikkate alınmıştır. Ülkelerin ekonomik özgürlük skorları 0 ile 10 arasında kodlanmıştır. Yüksek skorlar, yüksek ekonomik özgürlüğü ifade etmektedir.

Ayrıca çalışmanın, sosyal güvenin gücünü kontrol amacıyla ilave edilen iki kontrol değişkeni de söz konusudur. Bunlar, “Büyük Politik Çatışma Olayları” (Major Episodes of Political Violence) veri setinden elde edilmiştir. Söz konusu veri seti, Monty G. Marshall tarafından düzenlenmekte ve 1946-2009 dönemine ait dünya genelinde yaşanan sivil ya da etnik, ülke içi ya da uluslar arası büyük silahlı çatışmaları kapsamaktadır. Çatışmanın etkisi ya da büyüklüğü ise, sivil ya da etnik çatışmalar için 0 ile 9 arasında, uluslar arası çatışmalar için ise 0 ile 6 arasında değerlere sahiptir. Yüksek değerler, yaşanan çatışmanın söz konusu toplum üzerinde büyük etkiler oluşturduğunu ifade etmektedir. Söz konusu değişken için her bir ülkenin her alt dönemi için mevcut değerlerinin ortalaması hesaplanmıştır. Gelir eşitsizliğini temsilen kullanılan “Gini Katsayıları” ise Frederic Solt’un “Standardize Edilmiş Dünya Gelir Eşitsizliği” veri setinden sağlanmıştır. Bu veri seti 1960’dan günümüze kadar 171 ülke için brüt ve net Gini indeksleri sunmaktadır. Çalışmada her dönemin son yılına ait net Gini indeksi kullanılmıştır.

Çalışmanın ana modelinde bir gölge değişken de söz konusudur. “Post-komünizm” olarak adlandırılan bu değişken, ekonomik kalkınmanın ekonomik sistemle olan ilişkisini yansıtmaktadır. Örnekleme yer alan bazı Merkez-Doğu Avrupa ülkelerinin komünizm geçmişine sahip olması, söz konusu değişkenin modele dahil edilmesinin temel nedenidir. Söz konusu değişken, ülkenin komünizm geçmişine sahip olması durumunda 1, aksi halde 0 değerini almıştır.

Çalışmada sosyal sermayenin araç değişkenler ile sınıldığı alt bölümde ise 3 araç değişken söz konusudur. Bunlar “yılın en soğuk ayının ortalama ısı derecesi”, “dildeki iyelik zamirlerinin düşüp-düşmediğini” gösteren gölge değişken ve “ülkenin yönetim şeklinin monarşi olup-olmadığını” ifade eden bir diğer gölge değişkenden

ibarettir. Kullanılan bu gölge değişkenler, çalışmanın araç değişkenlerle sınındığı alt bölümde ayrıntılı bir şekilde açıklanmaktadır.

4.3.2.Modelin Kesit Veri Analizi İle Tahmininde Yer Alan Veriler

Çalışmada temel tahmin yöntemi olan statik panel veri modeline ilave olarak sosyal norm, sosyal güven, cemiyet üyeliği, kurumsal güven ve ailenin önemi değişkenlerini içeren bir ikinci yöntem olarak kesit veri analizi de uygulanmaktadır. Burada söz konusu model en küçük kareler ile tahmin edilmektedir. Söz konusu ikinci yöntemde panel veri modeli için belirlenen ana modeldeki tüm değişkenler ve bu değişkenlerin temin edildiği kaynaklar aynıdır. Kesit veriler 1999-2009 dönemi için hesaplanmıştır.

Güvene ilişkin veriler, her ülke için Dünya Değerler Anketi'nin 5 dalgasından elde edilen yüzdelik değerlerin ortalamasını yansıtmaktadır. Kamunun payı, yatırım ve ticari açıklık değişkenleri ise her ülke için 1999-2009 dönemi ortalamaları dikkate alınarak hesaplanmıştır. Nüfus artış oranı ve reel kişi başı gelir düzeyi değişkenleri ise her ülke için söz konusu dönemin son yılı olan 2009 yılına aittir.

Sosyal sermayenin diğer unsurlarından biri olan “cemiyet üyeliği” değişkeni oluşturulurken, literatürdeki ampirik çalışmalar incelenmiş ve bu çalışmaların kullandıkları 9 cemiyet türüne üyelik ile ilgili sorular dikkate alınmıştır. Söz konusu değişkenin hesaplanmasında Knack ve Keefer (1997) ile Beugelsdijk ve Schaik (2005) tarafından kullanılan yöntem izlenmiştir. Her ülkede ankete katılan kişi başına düşen ortalama cemiyet üyeliği sayısı dikkate alınmıştır. Söz konusu veriler, Dünya Değerler Anketi'nin 4. ve 5. dalgalarından elde edilmiştir.

4. Dalga'dan “yaşlılara yönelik sosyal refah hizmetlerine üyelik”, “dini organizasyonlara üyelik”, “eğitim-sanat-müzik ve kültürel cemiyetlere üyelik”, “çevre-hayvan hakları ve ekolojiyi koruma örgütlerine üyelik”, “işçi sendikalarına üyelik”, “politik partilere üyelik”, “profesyonel cemiyetlere üyelik”, “spor ve eğlence örgütlerine üyelik” ve “diğer gruplara üyelik” şeklinde 9 adet gönüllü cemiyete ilişkin kişi başı “üyelik” sayısı dikkate alınmıştır. 5. Dalgadan ise yine aynı dokuz tür cemiyet için kişi başı “aktif üyelik” sayısı göz önünde bulundurulmuştur.

5. Dalgada cemiyet üyelikleri ile ilgili sorulan soru, söz konusu “cemiyet türlerine üye misiniz” şeklinde değil de söz konusu “cemiyetlere aktif/inaktif üye misiniz” şeklindedir. Fakat her iki dalgadaki cemiyet türleri aynı olduğu için sorulan soru temelde aynı şeyi ölçmektedir. Tek fark 4. dalgada sorulan sorunun seçenekleri “üyeyim” ve “bahsedilmemiş”; 5. dalgada sorulan sorunun seçeneklerinin ise “aktif üyeyim”, “inaktif üyeyim” ve “üye değilim” şeklinde olmasıdır. Kısacası 4. dalgadan “üyeyim”, 5. dalgadan ise “aktif üyeyim” şeklinde cevap beyan edenlerin sayısı göz önünde bulundurulmuştur. Değişkenin hesaplanması esnasında bireysel seviyedeki anket verileri dikkate alınmıştır.

Panel veri analizi 46 ülke için kesit veri analizi ise 41 ülke için söz konusudur. Mısır, Ermenistan, İsrail, Cezayir ve Lübnan için cemiyet üyeliği, norm, kurumsal güven ve nüfus artış oranı ile ilgili gerekli veriler temin edilemediği için bu ülkeler kesit veri analizi dışında bırakılmıştır. Fransa, İngiltere, İtalya, Hollanda, İspanya, Norveç, İsveç, Finlandiya, Polonya, İsviçre, Slovenya, Bulgaristan, Romanya, Türkiye, Ukrayna, Rusya, Moldova, Gürcistan, Fas, Kıbrıs ve Almanya için veriler Dünya Değerler Anketi’nin 5. dalgasından; Macaristan, Slovakya, Danimarka, İzlanda, Estonya, İrlanda, Letonya, Litvanya, Arnavutluk, Bosna, Hırvatistan, Yunanistan, Makedonya, Malta, Karadağ, Portekiz, Avusturya, Belçika, Lüksemburg ve Beyaz Rusya için söz konusu veriler Dünya Değerler Anketi’nin 4. dalgasından elde edilmiştir.

Sosyal normu ölçmek için ise yine literatürdeki mevcut ampirik çalışmalar gözden geçirilmiş ve Dünya Değerler Anketi’nde yer alan normlarla ilgili üç sorunun her birinin 1 ile 10 arasında değere sahip ülke ortalamaları kullanılmıştır. Bu hesaplamada Christoforou (2010) ve Bjornskov (2006b) tarafından yapılan çalışmalar dikkate alınmıştır. Daha sonra bu üç norm unsurunun tek bir faktör halinde bir araya getirilip getirilemeyeceği ise, bu ortalama değerlere faktör analizi uygulanarak sınanmış ve sonuçta her ülke için bir norm indeksi oluşturulmuştur.¹

¹Faktör analizi için SPSS 13 programı kullanılmıştır. Bartlett küresellik testi olasılık değeri .000 olup Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) istatistiği ise 0.751 gibi yüksek bir değere sahip olduğu için verilerin faktör analizine uygun olduğu saptanmıştır. Faktör analizi ile indeksin oluşumu da doğrulanmıştır: Sadece birinci faktörün özdeğeri 1’den yüksek olup 2.593 değerindedir. Bu faktörün varyansı, toplam varyansın %86.418’ini oluşturmaktadır. Normlara ait bu üç öge sırasıyla 0.943, 0.936 ve 0.910

İndeksin oluşturulmasında normlara ilişkin soru kişilerin şu şekilde belirtilen üç eylem türünü ne kadar onayladıkları hakkındadır: 1) Hak edilmediği halde kamusal bir faaliyetten hak iddia etmek, 2) Vergi kaçırmak ve 3) Görev esnasında rüşvet kabul etmek. Bu üç soruya verilen yanıtlar 1’den 10’a kadar kodlanmaktadır. 1 “asla onaylamıyorum”u, 10 ise “daima onaylıyorum”u ifade etmektedir. Dolayısıyla normlara ilişkin düşük değerler, söz konusu normun güçlü olduğunu göstermektedir.

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında negatif bir ilişkinin var olduğu hipotezi ise topluluk içi ağları temsilen aileye verilen önem düzeyinin hesaplanması ile sınanmıştır. Topluluk içi ağ değişkenini oluşturmak için Dünya Değerler Anketi’nde yer alan iki soru dikkate alınmıştır. Bunlardan ilki, “yaşamınızda ailenin ne kadar önemli olduğunu belirtir misiniz?” diğeri ise, “yaşamınızda arkadaşların ne kadar önemli olduğunu belirtir misiniz?” şeklindedir. Cevap olarak sunulan seçenekler ise “çok önemli”, “oldukça önemli”, “çok önemli değil”, “hiç önemli değil” şeklinde 1’den 4’e kadar kodlanmıştır. 1 “çok önemli”yi, 4 ise “hiç önemli değil”i ifade etmektedir. Bu iki soruya “çok önemli” ve “oldukça önemli” şeklinde cevap beyan edenlerin yüzdelik toplamı dikkate alınmıştır. Oluşturulan aile ve arkadaşların önemi değişkenlerinin topluluk içi ağları temsilen tek bir faktör ile temsil edilip edilemeyeceği ise faktör analizi ile test edilmiştir.² İndeksin oluşumu doğrulanamadığı için sadece aile boyutuna odaklanılmıştır.

Teorik kısımda bahsedilen sosyal sermayenin kamusal boyutu ise modele kurumsal (sistemik) güvenin dâhil edilmesi ile temsil edilmiştir. Söz konusu değişkeni ölçmek üzere Dünya Değerler Anketi’nden 3 kurum türü ile ilgili 3 soruya “tümüyle güveniyorum” ve “oldukça fazla güveniyorum” şeklinde cevap beyan edenlerin yüzdelik değerlerinin toplamı dikkate alınmıştır. Daha sonra elde edilen bu

değerleriyle bir faktöre indirgenebilmektedir. Oluşturulan indeksin geçerliliği ise .921 değerinde olan Kronbah alfa (cronbach alpha) değeri ile doğrulanmıştır.

²Bartlett küresellik testi olasılık değeri .013 ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) istatistiği ise 0.50 düzeyinde olup faktör analizi için gerekli minimum değere sahiptir. Faktör analizi sonucunda sadece birinci faktörün özdeğerinin 1.383 şeklinde 1’den yüksek bir değere sahip olduğu saptanmıştır. Bu faktör, toplam varyansın %69.156’sını açıklamaktadır Bu iki öge sırasıyla .832 ve .832 değerleriyle bir faktöre indirgenebilmektedir. Fakat oluşturulan indeksin geçerliliği Kronbah alfa (cronbach alpha) değerinin 0.231 olmasından ötürü doğrulanmamıştır. Bu nedenle sadece aile boyutu dikkate alınmıştır.

değerler, faktör analizine tabii tutularak üç kurumsal güven türünün tek bir güven indeksi oluşturup oluşturamayacağı sınanmıştır.³ Nihai olarak her ülke için polise, parlamentoya ve hükümete duyulan güven değişkenlerini içeren bir kurumsal güven indeksi oluşturulmuştur. Kurumsal güvenin ölçüldüğü kurum türleri ile ilgili sorular ise şu şekildedir: “Size bir grup organizasyon ismi sayacağım. Bu organizasyonların her biri için ne kadar güven duyduğunuzu söyleyebilir misiniz?” Sunulan seçenekler “tümüyle güveniyorum”, “oldukça fazla güveniyorum”, “çok fazla güvenmiyorum”, “hiç güvenmiyorum” şeklindedir. Bu dört seçenek sırasıyla 1, 2, 3 ve 4 şeklinde kodlanmıştır. Dolayısıyla 1 “tümüyle güveniyorum”u, 4 ise “hiç güvenmiyorum”u temsil etmektedir.

4.4.Çalışmada Kullanılan Modelin Belirlenmesi, Modelin Tahmini ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.4.1.Çalışmada Kullanılan Modelin Belirlenmesi

Ana modelin belirlenmesinde mevcut literatür gözden geçirilmiş ve ekonomik kalkınma üzerinde önemli etkiye sahip oldukları düşünülen değişkenler ele alınarak model 15 nolu denklem şeklinde belirlenmiştir:

$$\log KALKINMA_{it} = \alpha_0 + \beta_1 S.SERMAYE_{it} + \beta_2 G_{it} + \beta_3 I_{it} + \beta_4 TA_{it} + \beta_5 N_{it} + \beta_6 PKOM_{it} + \alpha_i + \lambda_t + u_{it} \quad (15)$$

15 Nolu denklemde görüldüğü üzere, kalkınmayı temsilen kullanılan reel kişi başı GSYİH hasıla değişkeninin doğal logaritması ele alınmıştır. Modelde görülen S.Sermaye, sosyal sermayeyi; G, kamunun reel kişi başı GSYİH'daki payını; I yatırımların reel kişi başı GSYİH'daki payını; TA, ticari açıklığı; N, nüfustaki

³Bartlett küresellik testi olasılık değeri .000 ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) istatistiği 0.648 olup faktör analizi için gerekli minimum değer olan .50'nin üzerinde olduğu için verilerin faktör analizine uygun olduğu saptanmıştır. Faktör analizi ile indeksin oluşumu da doğrulanmıştır: Sadece birinci faktörün özdeğeri 1'den yüksek olup 2.536 değerindedir. Bu faktörün varyansı ise toplam varyansın %84.535'ini oluşturmaktadır. Parlamento, hükümet ve polis unsurları sırasıyla 0.967, 0.951 ve 0.834 değerleriyle bir faktöre indirgenebilmektedir. Oluşturulan indeksin geçerliliği ise .893 değerinde olan Kronbah alfa (cronbach alpha) değeri ile doğrulanmıştır.

yüzdelik artışı; PKOM, postkomunist ülkeler için oluşturulan gölge değişkeni; λ_t , zaman etkilerini; α_i birim etkileri; u_{it} hata terimini, i ve t alt indisleri ise sırasıyla ülkeleri ve zamanı ve α_0 ise sabit parametreyi ifade etmektedir.

Belirlenen model, STATA 11 paket programı kullanılarak tahmin edilmiştir. Stata 1985 yılında “Stata Corporation” tarafından oluşturulan genel amaçlı istatistiksel bir yazılım paket programıdır. Dünya genelinde iş dünyasında ve birçok akademik kurumda kullanılmaktadır. Kullanıcılarının çoğunluğu özellikle İktisat, Sosyoloji, Politik Bilimler, Bio-tıp gibi birçok araştırma sahasında çalışmaktadır.

4.4.2.Modelin Statik Panel İle Tahmini ve Elde Edilen Sonuçların Değerlendirilmesi

4.4.2.1.Modelin RE İle Tahmini

Çalışmada yapılan güvenin zaman boyunca değişmediği varsayımından ötürü, model sabit etkiler yerine rassal etkiler veya havuzlanmış EKK ile tahmini gerekli kılmaktadır. Çünkü modelin sabit etkilerle tahmini, zaman boyunca sabit kabul edilen güven değişkeninin düşmesine neden olacaktır. Tablo 6 üzerinde modeldeki değişkenlere ait bazı istatistikî bilgilere yer verilmektedir.

Tablo 6: Değişkenlere Ait İstatistikî Bilgiler

Değişken	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Kalkınma	247	18002.75	12827.63	1469.88	84524.63
Güven	276	29.42757	14.22506	8.993996	68.07592
G	247	9.824393	3.316167	4.149866	22.37707
I	247	22.83223	6.765913	5.832675	52.11265
TA	247	78.68107	43.23657	15.92151	308.7515
N (%)	276	.4505247	.9666213	-6.034338	3.442652
PKOM	276	.4347826	.496629	0	1

Tablo 6’da görüldüğü üzere güvenin en küçük ve en büyük değerleri arasında büyük bir fark söz konusudur. En düşük değer %8.9 olup Türkiye’ye aittir. En yüksek değer ise %68 olup Danimarka’ya aittir.

Tablo 7: Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

Değişkenler	Kişi başı GSYİH	Güven	G	I	TA	N(%)	PKOM
Kalkınma	1.000						
Güven	0.6074	1.0000					
G	-0.0456	0.1212	1.0000				
I	-0.0262	-0.1520	-0.1617	1.0000			
TA	0.3376	-0.0083	0.0225	0.0968	1.0000		
N (%)	0.1823	-0.0334	-0.0630	0.3844	-0.0041	1.0000	
PKOM	-0.5688	-0.3788	0.1093	-0.1565	0.0658	-0.5095	1.0000

Tablo 7’de görüldüğü üzere reel kişi başı GSYİH ile güven arasında oldukça yüksek düzeyde pozitif bir korelasyonun (%60) varlığı dikkat çekmektedir. Ayrıca tabloda reel kişi başı GSYİH ile yatırım ve kamunun payı değişkenleri arasında oldukça düşük düzeyde ve post-komünizm değişkeni ile de oldukça yüksek düzeyde negatif ilişkilerin varlığı söz konusudur. Ticari açıklık ve nüfus artış oranı değişkenlerinin ise kalkınma ile pozitif korelasyon içerisinde oldukları görülmektedir.

RE ile modelin tahmininden önce modelde birim ve zaman etkilerinin varlığının sınanması gereklidir. Bu nedenle öncelikle söz konusu iki etkinin varlığı ile ilgili test sonuçlarına yer verilmektedir.

Likelihood Ratio (LR) test istatistiği 1.87 değerinde olup olasılık değeri 0.0856’dır. Bu nedenle LR testi sonucuna göre %5 anlamlılık düzeyinde zaman etkilerinin olmadığını belirten H_0 hipotezi reddedilememektedir. Modelde zaman etkileri söz konusu değildir.

Birim etkilerinin varlığı ise “Breusch-Pagan LM” testi ile sınanmaktadır. Bu test ile modelin havuzlanmış EKK ile mi, yoksa rassal etkiler ile mi tahmini gerekli kıldığı saptanmaktadır. Elde ettiğimiz test sonucu, modelde birim etkilerin var olduğunu, bu nedenle rassal etkiler ile tahmin edilmesinin gerekli olduğunu ortaya koymaktadır. Breusch-Pagan testi sonucu elde edilen ki-kare değeri 389.83 olup olasılık değeri ise 0.000’dır. Bu sonuçlar doğrultusunda rassal etkilerin söz konusu

olmadığı şeklindeki H_0 hipotezi reddedilmekte ve model, sadece birim etkilerinin varlığını dikkate alacak şekilde tek yönlü olarak RE ile tahmini gerektirmektedir.

Tablo 8’de ana modelin RE ile tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Bu regresyon tüm ülkeleri içerecek ve maksimum gözlem sayısını elde edecek şekilde tahmin edilmiştir.

Tablo 8: Ana Modelin RE Tahmin Sonucu

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayılar
Sosyal Güven	.0257488 (3.78)***
G	-.0110386 (-1.50)
I	-.0024369 (-0.81)
TA	.0065832 (10.70)***
N (%)	.0832151 (4.15)***
PKOM	-.6756151 (-3.43)***
Sabit	8.563945 (29.89)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 8, nihai modeli yansıtmadığı için yorumlanmamaktadır. Çünkü söz konusu modelde otokorelasyonun ve heteroskedasitenin varlığının test edilmesi gereklidir. Bu nedenle öncelikle bu testlerin yapılması gerekmektedir.

4.4.2.2. Ana Model İçin Uygulanan Heteroskedasite ve Otokorelasyon Testleri

4.4.2.2.1. Heteroskedasitenin Levene, Brown ve Forsythe'in Testi ile Sınanması

Bu başlık altında RE ile tahmin edilen ana modelde heteroskedasitenin varlığı Levene, Brown ve Forsythe Testi ile sınanmakta ve ilgili test istatistiği sonuçları verilmektedir. Levene, Brown ve Forsythe'in test istatistikleri (W_0 , W_{50} ve W_{10}) (45, 201) serbestlik dereceli Snedecor F tablosu ile karşılaştırıldığı zaman ya da olasılık değerlerine bakıldığı zaman H_0 hipotezi olan "birimlerin varyansları eşittir" şeklindeki homoskedasite hipotezi reddedilmektedir. Kısacası modelde heteroskedasitenin varlığı tespit edilmiştir. Yapılan testin sonucunda elde edilen tablo (46 ülke için kalıntıların ortalamalarını ve standart sapmalarını içeren tablo) daha detaylı bir şekilde çalışmanın ekler kısmında yer almaktadır. Aşağıda yer alan üç test istatistiğinin (w_0 , w_{50} , w_{10}) de heteroskedasitenin varlığına işaret ettiği görülmektedir.

$W_0 = 4.4176961 \quad df(45, 201) \quad Pr > F = 0.00000000$
 $W_{50} = 3.2612091 \quad df(45, 201) \quad Pr > F = 0.00000001$
 $W_{10} = 4.4176961 \quad df(45, 201) \quad Pr > F = 0.00000000$

4.4.2.2.2.Otokorelasyonun Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın “Değiştirilmiş Wald Testi” ve Baltagi-Wu'nun “Yerel En İyi Değişmez Testi” İle Sınanması

Söz konusu her iki test için sadece test istatistikleri yer almakta iken, olasılık değerleri ise bulunmamaktadır. Yapılan Değiştirilmiş Wald testi sonucu elde edilen Durbin-Watson test istatistiği .7253301 ve Baltagi-Wu LBI Testi sonucu elde edilen test istatistiği ise 1.4570085 değerindedir.

Literatürde kritik değerler verilmemesine rağmen, değer 2'den küçük ise oto korelasyonun önemli olduğu ifade edilmektedir (Yerdelen, 2011). Rassal etkiler modeli için her iki test istatistiğinin değerinin 2'den küçük olması, modelde oto korelasyonun olduğu sonucunu doğurmaktadır.

4.4.2.2.3.Otokorelasyonun ve Heteroskedasitenin Rogers Tahmincisi İle Düzeltilmesi

Tablo 9, ana modelin heteroskedasite ve otokorelasyona karşı Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tarafından geliştirilen “Rogers” ya da “kümelenmiş (clustered) standart hatalar” olarak adlandırılan dirençli standart hataların kullanımı ile düzeltilmiş ve yeniden tahmin edilmiş halini içermekte ve model bu haliyle nihai durumunu yansıtmaktadır.

Tablo 9: Ana Modelin Otokorelasyondan ve Heteroskedasiteden Arındırılmış Sonuçları

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayılar
Sosyal Güven	.0257488 (5.02)***
G	-.0110386 (-0.79)
I	-.0024369 (-0.43)
TA	.0065832 (8.04)***
N (%)	.0832151 (2.31)**
PKOM	-.6756151 (-3.39)***
Sabit	8.563945 (27.73)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 9’da yer alan modelin tahmin sonuçlarına bakıldığında zaman güvendeki %10’luk bir artışın, logaritmik reel kişi başı GSYİH’ı 0.25 oranında arttırdığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle reel kişi başı GSYİH’nın ortalaması baz alındığında zaman, %10’luk bir güven artışı reel kişi başı GSYİH’ı %29 oranında arttırmaktadır.

Diğer değişkenlere bakıldığında zaman, kamunun ve yatırımların reel kişi başı gelirdeki oranlarının ekonomik kalkınma üzerinde hem etkili olmadıkları, hem de işaretlerinin negatif olduğu görülmektedir. Kamunun milli gelir içindeki payının kalkınma ile negatif bir ilişki içerisinde olması durumu, teorik açıdan crowding-out (kamu kesiminin özel kesimi dışlama etkisi) hipotezi ile açıklanabilir. Bu doğrultuda literatürden birçok örnek verilebilir. Örneğin, Fölster ve Henrekson (1999) tarafından yapılan çalışma, 1970-1995 dönemini kapsayacak şekilde 23 OECD ülkesi için kamunun büyüklüğü ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişkinin varlığını saptamıştır. Taban (2010) tarafından 1987-2006 yıllarını kapsayacak şekilde Türkiye ekonomisi üzerine yapılan bir diğer çalışma ise, toplam kamu harcamalarının ve yatırımlarının gayri safi yurtiçi hâsıladaki payının, uzun dönemde reel kişi başı gelirin büyümesi üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu saptamıştır.

İhracat ve ithalat toplamının reel GSYİH içerisindeki payını temsil eden ticari açıklık değişkeninin ise, kalkınma üzerinde istatistikî açıdan anlamlı ve pozitif etkiye sahip olduğu görülmektedir. Çalışmanın bu bulgusunu destekler nitelikte literatürden birçok örnek verilebilir. Örneğin, Buch ve Monti (2010) tarafından yapılan çalışma, İtalya'nın farklı bölgelerini ele alan ve panel kointegrasyon ile araç değişken tekniklerinin kullanıldığı panel veri analizi ile tahmin yapıp kişi başı gelir seviyesi ve ticari açıklık arasında pozitif yönde bir ilişkinin var olduğunu saptamıştır. Jin (2003) tarafından yapılan bir başka çalışma ise, Kuzey Kore'nin 1974'ten itibaren reel ulusal gelirindeki azalmanın nedenini, ticari liberalleşme seviyesindeki düşüşlere dayandırmaktadır. Zaman serisi analizi ile elde edilen bulgular, geleneksel model ile tutarlılık göstermektedir. Başka bir ifadeyle sonuçlar, serbest ticaretin ekonomik kalkınmayı teşvik ettiğini ortaya koymuştur.

Tablo 9'da görüldüğü üzere nüfus artış oranı ile ekonomik kalkınma arasında pozitif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu durum Malthus tarafından ileri sürülen nüfus teorisiyle bağdaşmamaktadır. Fakat literatürde nüfus artışı ile büyüme arasında pozitif bir ilişki ortaya koyan ampirik çalışmalar da söz konusudur. Örneğin, Savaş (2008)'ın Merkez Asya ekonomilerindeki nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışması, söz konusu değişkenler arasında uzun dönemde güçlü bir ilişkinin var olduğunu saptamış, hem de nüfusun büyümenin temel itici gücü olduğu şeklindeki hipotezi destekler yönde güçlü ampirik kanıtlar sunmuştur.

4.4.2.3.Sosyal Sermayenin Araç Değişkenler İle Tahmini

Sosyal sermaye ile kalkınma/büyüme arasında eş anlamlı bir ilişkinin var olabileceği durumu dikkate alınarak sosyal güven için araç değişkenler kullanılarak ana model tekrar tahmin edilmektedir. Araç değişken, ihmal edilen değişken veya bağımlı ve bağımsız değişken arasında eş anlamlı bir ilişkinin olması durumunda kullanılan bir yöntemdir. İçsel olduğu kabul edilen bağımsız değişken yerine kullanılacak araç değişkenin hata terimi ile korelasyonsuz olması, başka bir ifadeyle regresyonda dışsal olması gerekmektedir. Fakat aynı zamanda kullanılan araç değişken, içsel olduğu varsayılan değişkenle de pozitif ya da negatif bir korelasyon

içerisinde olmalıdır. Wooldridge (2002, 2009) bu özelliklerden ilkinin “araç değişken dışsallığı” (instrument exogeneity), ikincisini ise “araç değişken ilgisi” (instrument relevance) şeklinde adlandırmaktadır.

Sosyal güven için kullanılan araç değişkenler mevcut literatürün gözden geçirilmesi neticesinde şu şekilde belirlenmiştir. İlk araç değişken, ülkenin yönetim şeklinin monarşi olup-olmamasına karşılık oluşturulan ve monarşi ile yönetilen ülkeler için 1, yönetilmeyen ülkeler için 0 değerini alan bir gölge değişkendir. Sosyal sermayenin monarşi ile pozitif bir korelasyon içerisinde olacağı düşünülmektedir (Bjornskov, 2006a). Çünkü kraliyet ailesine sahip olmanın, tüm nüfusun sosyal geçmişlerine rağmen ortak bir unsura sahip olduğu ve bunun da ulusal hisleri ve güçlü toplumsal dayanışma sağladığı düşünülmektedir. Ayrıca Bjornskov (2006a) çalışmasında İskandinav ülkeleri gibi yüksek güven düzeyine sahip ülkelerin oldukça barışçıl bir politik tarihe sahip olduklarına da işaret etmektedir. Danimarka’da 1284 yılından beri herhangi bir siyasetçi ya da kraliyet mensubu suikasta uğramamıştır.

Sosyal güven için seçilen ikinci araç değişken, dildeki iyelik eklerinin (ilgi zamirlerinin) düşüp düşmemesine karşılık oluşturulan ve eğer düşüyorsa 1, düşmüyorsa 0 değerini alan bir gölge değişkendir. Bu fikir Tabellini (2008)’ye ait bir düşünceyi yansıtmaktadır. Bazı dillerde iyelik ekleri sadece konuşmacının bir şeye dikkat çekmek istemesi durumunda kullanılmakta, diğer durumlarda genellikle düşmektedir. Örneğin, Türkçe’de olduğu üzere... Bu nedenle iyelik eklerinin düşmesine izin veren kültürlerde, bireylerin ve onlara ait fikirlerin fazla önemsenmediği ya da nispeten daha az önemsendiği düşünülmekte, bu durumun ise düşük bir güven düzeyine yol açtığı belirtilmektedir.

Çalışmada kullanılan üçüncü ve son araç değişken ise, yılın en soğuk ayının ortalama ısı derecesidir. Bu değişkenin kullanılmasının arkasında yatan mantık, daha soğuk ülkelerde insanların hayatta kalmaları için birbirlerine güvenmeleri ve dayanışma içinde olmaları gerektiği fikridir. Başka bir ifadeyle soğuk ülkelerde (Kuzey Avrupa gibi) hayatta kalabilmek için insanların birbirlerine güven duymaları gerekmektedir. Ama Güney Avrupa’ya doğru gittikçe ısı derecesi artmakta, böylelikle insanların hayatta kalabilmeleri için birbirlerine çok fazla ihtiyaçları kalmamaktadır.

Tablo 10: İlk Aşama Araç Değişken Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Sosyal Güven	Katsayılar
G	.0457218 (1.00)
I	.0064052 (0.34)
TA	.0000849 (0.02)
N (%)	-.0155667 (-0.13)
PKOM	-16.07041 (-9.83)***
Monarşi	10.23353 (6.09)***
İlgi(iyelik) ekleri	-6.693507 (-5.13)***
Isı derecesi	-1.147631 (-8.89)***
Sabit	39.39256 (27.05)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 10’da güven için kullanılan üç araç değişken ile modelin tahmininden elde edilen ilk aşama sonuçları yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere, ilk araç değişken olan “monarşi”, güven ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içerisindedir. İkinci araç değişken olan “ilgi ekleri”nin düşmesi halinin ise güveni negatif yönde etkilediği görülmektedir. Son araç değişken olan “en soğuk ayın ısı derecesi”ndeki artışların ise güveni negatif yönde etkilediği görülmektedir. Ayrıca bu üç değişken istatistikî açıdan anlamlı görünmektedir.

Modelin araç değişkenle tahmininin ilk aşama sonuçlarında her üç araç değişkenin de anlamlı olduğu görülmekle beraber, formel içerikli bir test olan “Sargan-Hansen” testi ile de kullanılan bu üç değişkenin dışsal olup-olmadıkları, başka bir ifadeyle model için uygun araç değişkenler olup-olmadıkları test edilmektedir. Sargan-Hansen testi tüm araçların dışsal oldukları şeklindeki H_0 hipotezi ile χ^2_{m-r} dağılımına sahip bir testtir. Test istatistiği $S = n.R^2$ şeklinde hesaplanmaktadır. “n” Gözlem sayısını, “m-r” araç değişken sayısı - içsel değişken

sayısını ifade etmektedir. Çalışmada elde edilen test istatistiği 3.009 olup olasılık değeri ise 0.2222 olduğu için H_0 hipotezi reddedilememektedir. Bu sonuç, çalışmada kullanılan araç değişkenlerin hata terimleri ile korelasyonsuz ve geçerli olduklarını ortaya koymaktadır.

Tablo 11: Güvenin Araç Değişken (IV) İle Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayı
Sosyal Güven	.0368744 (3.66)***
G	-.0098241 (-1.34)
I	-.0030087 (-0.98)
TA	.0066274 (10.83)***
N (%)	.0892293 (4.47)***
PKOM	-.5499202 (-2.40)**
Sabit	8.161663 (20.82)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 11’de ana modelin, 2 aşamalı geliştirilmiş EKK ile tahmin edilen rassal etkiler araç değişken regresyon sonuçları verilmektedir. Güvenin kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Başka bir ifadeyle güven düzeyindeki %10’luk bir artış, reel kişi başı GSYİH’nın ortalamasında %45’lik bir artışa yol açmaktadır. Diğer değişkenlere baktığımız zaman, kamunun ve yatırımların reel kişi başı GSYİH’daki paylarının kalkınma üzerinde anlamlı etkilere sahip olmadıkları görülürken, ticari açıklık ve nüfus artışı değişkenlerinin kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı, komünizmin ise negatif ve anlamlı etkilere sahip olduğu görülmektedir.

4.4.2.4.Modelin Gücünün Testi (Direnç Analizi/Robustness Analyses)

Çalışmanın bu bölümünde, ana modele çeşitli kontrol değişkenlerinin ilavesi ile sosyal güven değişkenine ait katsayının ekonomik kalkınma üzerindeki pozitif etkisinin direncini koruyup-korumadığı veya istikrarlı olup-olmadığı test edilmektedir. Kontrol değişkenleri her ülkenin tüm gözlemleri için söz konusu olmadığı için sadece var olan gözlemler dikkate alınmaktadır. Bu aşamada çalışma için önemli olan güven katsayısının istikrarı olduğu için sadece güvene ait katsayı ve ilave edilen kontrol değişkeninin kalkınma üzerindeki etkisi yorumlanmaktadır. Ayrıca ana modelde otokorelasyonun ve heteroskedasitenin varlığı daha önce tespit edildiği için bu aşama ve sonraki aşamalarda tahmin edilen modeller söz konusu iki problemi düzeltecek şekilde normal standart hataların yerine dirençli standart hataların başka bir ifadeyle “Rogers Tahmincisi”nin kullanımı ile tahmin edilmektedir.

Kontrol değişkenleri arasından insan sermayesini temsilen kullanılan “eğitim” değişkeni ile “yönetim”in regresyona tek tek ilave edilmesinin ve ayrı bir şekilde etkilerinin incelenmesinin temel nedeni, sosyal güvenin bu iki değişken yolu ile büyüme ya da kalkınma üzerinde aktarım kanalı oluşturduğu fikrine dayalıdır (Bjornskov, 2006c). Başka bir ifadeyle GÜVEN → EĞİTİM ve/ya da YÖNETİM → BÜYÜME şeklinde bir ilişkinin var olduğu ileri sürülmektedir. Ayrıca insan sermayesi yatırımlarının teorik kısımda açıklandığı üzere “yeni büyüme modelleri” kapsamında kalkınma/büyüme üzerinde oldukça önemli etkilerinin var olduğu belirtilmektedir.

4.4.2.4.1.Eğitimin ve Yasal Kalitenin Birer Kontrol Değişkeni Olarak Modele Eklenmesi İle Elde Edilen Tahmin Sonuçları

Tablo 12: Eğitimin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayı
Sosyal Güven	.0161397 (3.61)***
G	-.0289588 (-1.43)
I	.0040903 (0.69)
TA	.0055853 (4.89)***
N (%)	.0305699 (0.70)
PKOM	-.7673647 (-3.32)***
Eğitim	.0130982 (3.22)***
Sabit	8.647706 (33.02)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 12’de yer alan eğitimin ilave edildiği regresyonun sonuçlarına bakacak olursak insan sermayesini temsilen kullanılan eğitim değişkeni, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı etkiye sahip görünmektedir. Başka bir ifadeyle eğitime yapılan yatırımlar kalkınmışlık düzeyini pozitif yönde etkiliyor görünmektedir. Literatürde birçok çalışma, eğitim ile büyüme arasında pozitif ilişkinin varlığını desteklemektedir. McMahon (1998) tarafından Doğu Asya ülkeleri üzerine yapılan çalışma, insan sermayesine yapılan yatırımların kişi başı gelirin büyüme oranında pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Petrakis ve Stamatakis (2002)’in çalışması ise, eğitim ile büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koymakla beraber OECD ülkeleri için yüksek öğrenimin diğer öğrenim seviyelerine kıyasla büyüme üzerinde daha etkili, az gelişmiş ülkeler için ise ilk ve orta öğrenimin daha önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Eğitim ve büyüme ile ilgili önemli ampirik çalışmalara sahip olan Barro (2001) tarafından yapılan ve 100 ülkeyi içeren panel çalışması ise, orta ve yüksek öğrenim düzeyindeki erkek öğrencilerin ortalama okullaşma yılları ile büyüme arasında pozitif ilişkinin varlığına dikkat çekmektedir. Tablo 12’de eğitim kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip görünmekle beraber, güvenin kalkınma üzerindeki etkisinin eğitimin ilave edilmesiyle birlikte düştüğü görülmektedir. Başka bir ifadeyle, güven kalkınma üzerinde istatistikî açıdan anlamlı ve pozitif etkisini korumakla beraber modele eğitimin ilave edilmesi sonucu bu etki düşmektedir. Güven düzeyindeki %10’luk bir artışının, reel kişi başı GSYİH’nın ortalamasında oluşturduğu artış, eğitimin ilave edilmesiyle birlikte %29’dan %17’ye düşmektedir.

Yönetimin kalitesini temsilen kullanılan “yasal kalite” değişkeninin modele ilave edilmesi ile birlikte elde edilen sonuçlar ise tablo 13’de görülmektedir.

Tablo 13: Yasal Kalitenin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayı
Sosyal Güven	.0230008 (4.57)***
G	-.029896 (-1.83)*
I	-.0019013 (-0.40)
TA	.0071005 (8.72)***
N (%)	-.0000344 (-0.00)
PKOM	-.5811606 (-2.76)***
Yasal Kalite	.03842 (3.11)***
Sabit	8.563894 (26.70)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Yasal kalite değişkeni, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve istatistikî açıdan anlamlı etkiye sahip görünmektedir. Bjornskov (2006c)’un çalışması da bu bulguyu destekler nitelikte, yasal kalitenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip

olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Güven düzeyindeki %10'luk bir artış, yasal kalitenin ilave edilmesi sonucu reel kişi başı geliri %29 yerine %26 oranında arttırmaktadır.

Dolayısıyla eğitim ve yasal kalite değişkenleri ekonomik kalkınma üzerinde teorik açıdan beklendiği üzere anlamlı ve pozitif etkilere sahiptirler. Fakat bu iki değişken, güvenin ekonomik kalkınma üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisini azaltmakla beraber tümüyle de yok etmemektedir.

4.4.2.4.2.Kontrol Değişkenlerinin İlavesi İle Güvenin İstikrarının Analizi

Bu bölümde ekonomik kalkınma üzerinde etkili oldukları düşünülen 5 kontrol değişkeni ana modele birer birer ve birbirleriyle etkileşim oluşturacak şekilde ilave edilmektedir. Dolayısıyla bu aşamada toplam 15 regresyon tahmin edilmektedir. Bu testin amacı, yapılan 15 regresyon tahmini sonucu arasından çalışmanın en başında yer alan ana modeldeki değişkenlere ait en küçük ve en büyük katsayı değerlerini saptamak ve kilit değişken olan sosyal güvene ait katsayının bu iki uç değerine bakarak istikrarını koruyup-korumadığını tespit etmektir. Regresyona ilave edilen kontrol değişkenleri ekonomik kalkınma/büyüme ile ilgili yapılan ampirik çalışmalardan esinlenerek seçilmiş olup şu şekilde açıklanmaktadır:

Gelir Eşitsizliğini Temsilen Gini Katsayısı: Gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönü net değildir. Bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bazı çalışmalar mevcut ilişkinin gelir eşitsizliğinin, kaynakların adil olmayan dağılımına yol açmasından ve eğitime zarar vermesinden ötürü negatif, bazı çalışmalar ise söz konusu ilişkinin pozitif ya da belirsiz olduğunu tespit etmektedir. Örneğin, Barro (2000) gelir eşitsizliği ve büyüme arasındaki ilişkinin yoksul ülkeler için negatif, zengin ülkeler için ise pozitif olduğunu saptamıştır.

Doğurganlık Oranı: Doğurganlık oranı, nüfus artışı üzerinde önemli bir etkiye sahip olmakla beraber, Neoklasik büyüme modelinde sermaye/etkin emek durağan denge oranı üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Bu nedenle doğurganlık oranının, ekonomik kalkınmayı olumsuz etkilemesi beklenmektedir. Artan doğurganlık oranının, aynı zamanda daha fazla kaynağın çocuk yetiştirilmesi için kullanımını

gerektirdiği için kalkınma ile negatif bir ilişki içerisinde olması beklenmektedir (Barro, 2003:239).

Ekonomik Özgürlük: Bu değişken ise ticari engeller, mülkiyet haklarının korunması ve ticaretle ilgili kanunları ve düzenlemeleri içeren çok boyutlu bir niteliğe sahiptir. Dolayısıyla bir ülkenin ekonomik açıdan özgür olması durumunun, daha güvenilir ve serbest piyasa koşulları altında ticaret yapılmasını mümkün kılacağı için ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olması beklenmektedir. Örneğin, Ayal ve Karras (1998) tarafından yapılan çalışma ekonomik özgürlüğün, toplam faktör verimliliğini ve sermaye birikimini arttırarak büyümeyi teşvik ettiğini ortaya koymaktadır. Ekonomik özgürlüğün altı değişkeninin ekonomik performans üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Bunlar, düşük parasal genişleme oranı, düşük kamu girişimcilik payı, nadiren karşılaşılan negatif reel faiz oranları, resmi ve kara borsa döviz kurları arasındaki farkın azalması, ticaret sektörünün büyük bir paya sahip oluşu ve vatandaşların yabancılarla sermaye işlemleri yapabilme özgürlükleri şeklindedir.

Büyük Politik Çatışma Olaylarını Temsil Eden Değişkenler: Burada iki değişken kullanılmaktadır. İlki, ülkenin sahip olduğu tüm sivil çatışma ve savaşlar ile etnik çatışma ve savaşları yansıtan değişken, diğeri ise söz konusu ülkenin diğer ülkeler ile yaşamış olduğu çatışma ve savaşların toplamını gösteren değişkendir. Dolayısıyla ülke ne kadar fazla savaş ve çatışmaya maruz kalırsa, ekonomik performansının da o kadar azalması beklenmektedir.

Yukarıda açıklanan kontrol değişkenleri ile tahmin edilen 15 regresyon sonucunda ana modeldeki değişkenlere ait elde edilen uç değerler tablo 14 üzerinde görülmektedir. Çalışmanın temel değişkeni sosyal güven olduğu için güvene ilişkin katsayısının iki uç değeri arasında istikrarını koruyup-korumadığı temel ilgi odağıdır. Bu nedenle sadece güvene ilişkin bu iki uç değerın ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi yorumlanmaktadır.

Tablo 14: Değişkenlere Ait Uç Değerler

	Maksimum Değerler	Minimum Değerler
Sosyal Güven	.0261797 (0.000)	.0192061 (0.000)
TA	.0070622 (0.000)	.0040832 (0.000)
G	-.0132195 (0.015)	-.0021137 (0.730)
I	-.0009095 (0.704)	-.0075961 (0.003)
N (%)	.0777921 (0.012)	.0144536 (0.499)
PKOM	-.2639623 (0.180)	-.5921407 (0.000)

Not: Parantez içindekiler olasılık (p) değerlerini vermektedir.

Tablo 14’de görüldüğü üzere sosyal güven her iki uç değeri arasında yine pozitif ve anlamlı ekonomik kalkınma etkisini korumaktadır. Güven düzeyindeki %10’luk bir artışın oluşturduğu reel kişi başı GSYİH’nın ortalamasındaki artış ise bu iki uç değer arasında %8 (%30-%22) civarında bir değişim göstermekte ve kabullenilir bir oranı ifade etmektedir. Kısacası, bazı değişkenler birkaç regresyonda anlamsız çıkmakla birlikte, güvenin kalkınma üzerindeki gücünü, istikrarını veya direncini koruduğu saptanmıştır.

4.4.2.4.3. Jackknife Analizi Sonuçları

Bu analizin amacı, ülke örneklemini içerisinde uç değer özelliği taşıyan ülkelerin bulunması ihtimalini göz önünde bulundurarak, bu ihtimale karşı güvenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini koruyup-korumadığını değerlendirmektir. Bir birimin, diğer birimlerden neden daha fazla sapma gösterdiği konusunda ölçüm hataları şeklinde çeşitli nedenler ileri sürülmektedir. Jackknife analizi esnasında çalışmada yer alan 46 ülke birer birer ana modelin tahmin edildiği regresyondan (birim etkileri içeren ve ampirik çalışmanın en başında RE modeli ile tahmin edilen) çıkarılmakta, böylece 46 adet regresyon tahmin edilmektedir. Bu regresyonlar arasından ise her bir değişkene ait en küçük ve en büyük değerleri veren ikişer regresyon elde edilmektedir. Tablo 15 tahmin edilen 46 regresyon neticesinde elde edilen güvene

ilişkin en küçük ve en büyük katsayı değerleri arasındaki farkın ne kadar olduğunu ortaya koymaktır.

Tablo 15: Jackknife Analizi Tahmin Sonuçları

	Maksimum Sınırlar	Minimum Sınırlar
Sosyal Güven	.0271312 (0.000)	.0236675 (0.000)
TA	.0021441 (0.037)	.0040055 (0.000)
G	-.0088897 (0.005)	-.0146105 (0.000)
I	-.0027825 (0.152)	-.0040527 (0.029)
N (%)	.0693822 (0.000)	.0376229 (0.065)
PKOM	-.4925111 (0.013)	-.6067638 (0.000)

Not: Parantez içindekiler olasılık (p) değerlerini vermektedir.

Jackknife analizinin sonuçları, kontrol değişkenlerinin ilavesi ile daha önce yapılan istikrar analizini destekler şekilde sonuçlar vermektedir. Tabloda 15’de görüldüğü üzere, güvenin ekonomik kalkınma üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisi, her iki uç değeri (ki bunlar sapan değerleri temsil etmektedir) arasında devam etmektedir. Başka bir ifadeyle sosyal güven değişkenine ait katsayı, herhangi uç değer niteliğine sahip ülke tarafından etkileniyor görünmemektedir. Güven düzeyindeki %10’luk bir artışın oluşturduğu reel kişi başı GSYİH’nın ortalamasındaki artış ise, bu iki uç değer arasında oldukça makul bir düzey olan %6 (%31-%25) civarında bir değişim göstermektedir.

4.4.2.5.Alt-Örneklem Tahmini Sonuçları

Bu kısımda söz konusu 46 ülke, çalışmanın son dönemi olan 2009 yılına ait reel kişi başı GSYİH rakamlarına göre büyükten küçüğe sıralanmış ve iki eşit alt küme halinde sınıflandırılmıştır. İlk 23 ülkeyi içeren grup reel kişi başı GSYİH sıralamasında yüksek gelir düzeyine sahip ülkeleri (gelişmiş ülkeleri), diğer grup ise düşük gelir düzeyine sahip ülkeleri (gelişmekte olan ülkeleri) içermektedir. Böyle bir

ayırma gidilmesinin temel nedeni, güvenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin ülkelerin gelişmişlik düzeylerine bağlı olup olmadığının tespitidir.

Bjornskov (2009) çalışmasında istihdama ilişkin maliyetlerin, düşük güven düzeyine sahip toplumlarda yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bunun nedeni, teorik kısımda açıklandığı üzere işverenlerin iş için müracaat edenlerin güvenilir olup-olmadıklarını araştırmaya yönelik çok fazla kaynak harcamalarıdır. Bu durum ise özellikle yüksek kabiliyete sahip işçileri (insan sermayesi yüksek olan grubu) etkilemektedir. Çünkü bu kişiler denetlenmesi oldukça zor işler yapmakta ve söz konusu işçilerin istihdamı, yüksek güven düzeyini gerekli kılmaktadır. İnsan sermayesi yüksek işçilere olan talebin artması için söz konusu ülkede üretimin teknolojik sofistikasyonunun belli bir düzeyde olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle sosyal sermayenin, insan sermayesi ile sağlanan ekonomik performans üzerindeki dolaylı etkisi ancak belli bir gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerde kendini göstermektedir.

Tablo 16: Gelişmiş Ülke Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayı
Sosyal Güven	.0138684 (3.87)***
G	-.0130226 (-0.84)
I	-.0029188 (-0.29)
TA	.0061296 (8.52)***
N (%)	.1195475 (2.68)***
PKOM	-.3494231 (-2.15)**
Sabit	9.262611 (34.89)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 16’da görüldüğü üzere, sosyal güven ekonomik kalkınma üzerinde gelişmiş ülke örneklemini için pozitif ve anlamlı etkiye sahip görünmektedir. %10

Düzeyinde güven artışı reel kişi başı GSYİH'ı ortalaması bakımından %14 civarında arttırmaktadır. Ticari açıklık ve nüfus artış oranı değişkenleri ise, gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınması üzerinde olumlu etkilere sahipken, kamunun milli gelir içerisindeki payı istatistiki açıdan anlamsız olup komünizm ise ekonomik kalkınma üzerinde negatif etkiye sahip görünmektedir.

Tablo 17: Gelişmekte Olan Ülke Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Kalkınma	Katsayı
Sosyal Güven	.0008615 (0.05)
G	-.0081381 (-0.51)
I	-.0011679 (-0.18)
TA	.0057908 (3.94)***
N (%)	.0784022 (1.71)*
PKOM	.2335043 (0.71)
Sabit	8.162563 (16.09)***

Not: Parantez içindekiler z istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde ise, güvenin, ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi pozitif olmakla birlikte katsayısının değeri hem oldukça küçük, hem de istatistikî açıdan anlamsızdır. Bu ülkelerde sadece ticari açıklığın ve nüfus artış oranı değişkenlerinin, ekonomik kalkınma üzerinde anlamlı ve pozitif etkilere sahip olduğu görülmektedir. Güvene dair elde ettiğimiz bu sonuçlar, güvenin ekonomik kalkınma üzerinde doğrudan veya dolaylı bir etkiye sahip olabilmesi için ülkelerin belli bir gelişmişlik seviyesine sahip olmaları gerektiği hipotezini destekler yönde sonuçlar vermektedir.

4.4.3.Modelin Kesit Veri Analizi İle Tahmini Ve Elde Edilen Sonuçların Değerlendirilmesi

Bu alt başlık altında sosyal güven değişkeninin yanı sıra kurumsal sosyal güven, cemiyet üyeliği, ailenin önemi ve norm değişkenlerinin de ekonomik kalkınma ile olan ilişkisi kesit veri analizi ile incelenmektedir. Söz konusu değişkenlerin kalkınma üzerindeki etkisi ayrı ayrı regresyonlar ile araştırılmaktadır. Ayrıca çoklu doğrusal bağlantı, heteroskedasite, ihmal edilen değişken ve kalıntıların normal dağılımı şeklinde klasik doğrusal regresyonun varsayımlarından sapmaların varlığı ise test edilmektedir. Tablo 18’de sosyal sermayeye ait söz konusu değişkenler ile kurulan 5 regresyonun tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 18: Ana Modelin En Küçük Kareler İle Tahmini

Bağımlı Değişken: Kalkınma					
Tahmin Yöntemi	EKK-Düzeltilmiş	EKK	EKK	EKK	EKK
G	-.0308667 (-2.48)**	-.0319135 (-1.49)	-.0181616 (-0.78)	-.0253132 (-1.13)	-.0084007 (-0.37)
I	.0398632 (2.07)**	.028936 (1.64)	.0384134 (2.19)**	.0389904 (2.19)**	.0407328 (2.43)**
TA	.0043272 (2.24)**	.0038166 (1.89)*	.0043468 (2.09)**	.004607 (2.21)**	.003324 (1.60)
N(%)	-.0993938 (-0.42)	-.105096 (-0.50)	-.1182953 (-0.54)	-.1061798 (-0.46)	.0561341 (0.25)
PKOM	-.4174238 (-2.17)**	-.5859823 (-2.24)**	-.8787353 (-3.00)***	-.7505177 (-2.52)**	-.757869 (-3.09)***
Sosyal Güven	.0209263 (3.92)***				
Cemiyet Üyeliği		.3432975 (1.90)*			
Norm			.0869359 (0.86)		
Kurumsal Güven				.0054602 (0.04)	
Aile					-13.72184 (-1.96)*
Sabit	8.421882 (10.17)***	9.219874 (14.67)***	9.109072 (13.98)***	9.120716 (13.77)***	22.36446 (3.29)***
* Gözlem Sayısı	41	41	41	41	41
*Düzeltilmiş R kare	0.7102	0.5590	0.5226	0.5122	0.5616
*Standart Hata	0.44842	0.50996	.53062	.53636	.50846
*F İstatistiği	28.97	9.45	8.30	8.00	9.54
*Ramsey-Reset Testi (F değeri)	0.58	0.30	0.12	0.10	0.11
*Breusch-Pagan Testi (Ki-kare değeri)	4.52	2.68	1.29	0.79	0.53
*Ortalama VIF Değeri	1.91	1.97	2.04	2.20	2.00
*Shapiro-Wilk W testi (olasılık değerleri)	0.39587	0.72750	0.19736	0.54442	0.52157

Not: Parantez içindekiler t istatistiklerini, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

İlk regresyonda sosyal güven ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki sınanmaktadır. Burada sosyal güvenin kalkınma üzerindeki etkisinin panel veri modelinde olduğu gibi pozitif ve %1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Regresyondaki diğer değişkenlere baktığımız zaman ise kamunun GSYİH'daki payı ve post komünizm değişkenleri ekonomik kalkınma üzerinde negatif ve istatistikî açıdan anlamlı etkiler taşıyor görülmektedir. Yatırım ve ticari açıklık değişkenleri de teorik açıdan beklendiği gibi kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahip görülmektedir. Nüfus artışı ise kalkınma üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir.

Yapılan Breusch-Pagan/Cook Weisberg testi sonucu 0.03 olasılık değeri ile %5 düzeyinde heteroskedasitenin varlığı tespit edildiği için dirençli standart hataların kullanımı ile heteroskedasite düzeltilmiştir. Kesit veri analizinde ihmal edilen değişkenin var olup olmadığının testi de oldukça önemlidir. Çünkü bu durum hata teriminin modeldeki bağımsız değişkenlerle ilişkisiz olduğu varsayımıyla ilgilidir. Eğer modelde ihmal edilen değişken var, bu değişken de modeldeki diğer bağımsız değişkenlerle ilişkili ve ihmal edilen değişkenin bağımlı değişkenin belirleyeni olması durumunda, regresyon katsayıları tutarsız olacaktır (Reyna, t.y.:19). Ramsey-Reset testi ile modelde ihmal edilen bir değişkenin olup olmadığı test edilebilmektedir. Bu testin sıfır hipotezi modelde ihmal edilen değişkenin olmadığı şeklindedir. Test sonucunda elde edilen test istatistiği $F(3, 31)=0.58$ değerinde olup olasılık değeri ise 0.6336'dır. Kısacası, modelde ihmal edilen değişkenin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi bu sonuçlar altında reddedilememektedir.

Çoklu regresyondaki bir diğer önemli varsayım ise, bağımsız değişkenlerin tam çoklu doğrusal bağlantıya sahip olmadığıdır. Bağımsız değişkenlerden biri, bir diğer değişkenin doğrusal bir fonksiyonu olmamalıdır. Çoklu doğrusal bağlantının varlığı standart hataların şişmesinde kendini göstermektedir. Dolayısıyla R^2 değeri yükselmekte ve t istatistikleri anlamsız çıkmaktadır. Çoklu doğrusal bağlantının varlığı, değişkenlere ait “varyans şişirme faktör”lerine ait değerlerin (VIF) hesaplanması ile tespit edilebilmektedir. Eğer VIF değerleri 10'dan büyük veya $1/VIF$ oranları 0.10'dan küçük ise bu durum çoklu doğrusal bağlantının varlığı yönünde önemli kanıtlar sunmaktadır (Wooldridge, 2009:99). Fakat bu regresyondaki tüm değişkenlere ait VIF değerleri 10'dan küçük olduğu için çoklu doğrusal bağlantı söz konusu değildir.

Klasik doğrusal regresyon modelinin bir diğer önemli varsayımı ise t ve F testlerinin geçerli olabilmesi için kalıntıların normal dağılım özelliği göstermesidir. Bu nedenle Shapiro-Wilk W testi ile bu özellik sınanmış ve kalıntıların normal dağılıma sahip olduğunu ifade eden H_0 hipotezi 0.39587 olasılık değeri ile reddedilememiştir.

Kesit veri analizinin ikinci regresyonu ise topluluk dışı ağları temsilen cemiyet üyeliği değişkenini içermektedir. Burada cemiyet üyeliği değişkeni ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye sahip görülmektedir. Bu durum çalışmanın gerek teorik, gerekse literatür taramasında çeşitli örnekler ile açıklandığı gibi beklenen bir durumu yansıtmaktadır. Ulaşılan bu bulgu, Sabatini (2005, 2006)'nin, Christoforou (2010)'nun, Neira vd. (2009)'nin, Beugelsdijk ve Smulders (2003)'in çalışmaları başta olmak üzere birçok çalışma tarafından da teyit edilmiştir. Elde edilen sonuç, Putnam (1993) tarafından ileri sürülen Putnamcı grupların pozitif etkilerinin, Olson (1982) tarafından ileri sürülen menfaat ya da rant gruplarını temsil eden Olsoncu grupların negatif etkilerini bastırdığını gözler önüne sermektedir.

İkinci regresyonda yer alan diğer değişkenleri değerlendirecek olursak ticari açıklık değişkeni pozitif, post komünizm ise negatif ve anlamlı kalkınma etkilerine sahip görülmektedir. Regresyonda yer alan diğer değişkenler ise anlamsızdır.

Söz konusu regresyonda Breusch-Pagan/Cook Weisberg testi sonucu elde edilen 0.1017'lik olasılık değeri ile kalıntıların varyansının sabit olduğu ve dolayısıyla heteroskedasitenin olmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle normal standart hatalar kullanılmıştır. Ayrıca çoklu doğrusal bağlantı saptanmamış, Ramsey-Reset testi sonucu elde edilen olasılık değeri ise 0.8229 değerinde olup regresyonda ihmal edilen değişkenin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Shapiro-Wilk W testi sonucu elde edilen olasılık değeri 0.72 civarında olup kalıntıların normal dağıldığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilememiştir.

Sosyal sermayeyi temsilen normların kullanıldığı üçüncü regresyonda ise normların ekonomik kalkınma üzerinde olumlu ve anlamlı etkiye sahip olduğu şeklinde ileri sürülen hipotez doğrulanamamıştır. Burada unutulmaması gereken nokta düşük norm değerlerinin, söz konusu normun güçlü olduğunu göstermekte olduğudur. Yani teorik açıdan normlara ilişkin katsayının negatif olması

beklenmektedir. Fakat elde edilen sonuçlar bu katsayının hem teorik açıdan beklenene ters, hem de anlamsız olduğunu ortaya koymaktadır. Hipotezin doğrulanmayışının temel nedeni ise, Knack ve Keefer (1997) tarafından ileri sürüldüğü gibi normlara ait skorların ülkeler arasında çok az farklılık göstermesi, çünkü bireylerin rüşvet alma ya da vergi kaçırma gibi eylemleri doğru bulduklarını beyan etme eğilimi içerisinde olmamalarıdır. Bu nedenle sosyal normun, ekonomik kalkınma üzerinde önemli etkiye sahip bir sosyal sermaye unsuru olmadığı ifade edilmektedir. Roth (2009)'un ve Bjornskov (2006b)'un çalışmaları normlara ilişkin ulaşılan bu sonucu desteklemektedir.

Regresyonda yer alan diğer değişkenlere baktığımız zaman ise, yatırım ve ticari açıklık değişkenleri ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı, post komünizm ise negatif ve anlamlı etkilere sahip görülmektedir. Fakat regresyondaki diğer değişkenler anlamlı değildir.

Söz konusu regresyonda heteroskedasitenin 0.2554 olasılık değerine sahip Breusch-Pagan/Cook Weisberg testi ile varlığı saptanamamıştır. Çoklu doğrusal bağlantının olmadığı, ihmal edilen değişkenin ise 0.9460 olasılık değerine sahip Ramsey-Reset testi sonucu bulunmadığı ve son olarak kalıntıların 0.19736 olasılık değerine sahip Shapiro Wilk W testi sonucu normal dağıldıkları tespit edilmiştir.

Kesit veri analizinin dördüncü regresyonu, sosyal sermayeyi temsilen kurumsal güven değişkenini içermektedir. Kurumsal güven ile ekonomik kalkınma arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu ileri süren hipotez doğrulanmamıştır. Bu değişken teorik açıdan beklenen pozitif işarete sahip olmakla beraber anlamsızdır. Roth (2007) tarafından yapılan çalışma incelendiği zaman bu çalışmanın havuzlanmış panel ve sabit etkiler panel modeli kısımlarında sistemik ya da kurumsal güven değişkeninin ekonomik büyüme üzerinde anlamsız sonuçlara sahip olduğu saptanmıştır. Bu durum sivil sosyal sermayenin, kamusal sosyal sermayeye kıyasla söz konusu ülkelerin ekonomik performansları üzerinde daha belirleyici bir role sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle sosyal güven ve cemiyetlere üyelik şeklinde temsil edilen sivil sosyal sermayenin, kamusal sosyal sermayeyi ikame ettiği görülmektedir. Ayrıca söz konusu regresyonda kamunun GSYİH'daki payını temsil eden değişkenin de negatif ve anlamsız etkiye sahip olması söz konusu ülke örneklemini için kamunun

ve kamu kurumlarının ekonomik kalkınma üzerinde önemli olmadığını göstermektedir.

Regresyonda yer alan diğer değişkenlere baktığımız zaman ise, yatırımların ve ticari açıklığın pozitif, post komünizmin ise negatif ve anlamlı kalkınma etkileri, nüfus artışı değişkeninin de ekonomik kalkınma üzerinde anlamsız etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Söz konusu modelde heteroskedasitenin varlığı Breusch-Pagan/Cook Weisberg testi ile sınanmış ve 0.3734 olasılık değeri ile olmadığı sonucuna varılmıştır. İhmal edilen değişkenin ise 0.9595 olasılık değerine sahip Ramsey-Reset testi sonucu olmadığı saptanmıştır. Değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının olmadığı, kalıntıların ise Shapiro Wilk W testi sonucu 0.54442 olasılık değeri ile normal dağıldıkları saptanmıştır.

Beşinci ve son regresyonda ise, sosyal sermayenin bir diğer ögesi olan topluluk içi ağları temsilen ailenin önemi değişkenine yer verilmiştir. Burada söz konusu değişkenin ekonomik kalkınma üzerinde teorik açıdan beklendiği üzere negatif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuç, Sabatini (2005, 2006)'nin, Beugelsdijk ve Smulders (2003)'in çalışmaları başta olmak üzere birçok çalışma tarafından da saptanmıştır. Literatürde aile, arkadaş ve tanıdıkları kapsayan topluluk içi ağların, topluluk dışı ağların tersine ekonomik kalkınma üzerinde negatif etkiye sahip olduğu ileri sürülmektedir.

Regresyonda yer alan diğer değişkenlere baktığımız zaman ise yatırım değişkeninin, ekonomik kalkınma üzerindeki pozitif, post komünizmin ise negatif ve anlamlı etkiye sahip oldukları görülürken, regresyonda yer alan diğer değişkenler anlamlı sonuçlar vermemektedir. Heteroskedasitenin 0.4666 olasılık değerine sahip Breusch-Pagan/Cook Weisberg testi sonucu olmadığı görülmüştür. Çoklu doğrusal bağlantının varlığı söz konusu olmayıp modelde ihmal edilen değişkenin de 0.9549 olasılık değerine sahip Ramsey-Reset testi sonucu bulunmadığı ve kalıntıların ise 0.52157 olasılık değerine sahip Shapiro-Wilk W testi sonucu normal dağıldığı sonucuna varılmıştır.

Söz konusu kesit veri analizinin genel bir değerlendirmesini yapacak olursak, çalışmanın çoğunluğunu Avrupa ülkelerinin oluşturduğu ülke örneklemini için özel sektöre dayalı kalkınmanın, kalkınma yolunda önemli bir politika aracı olarak

kullanılması gerektiği söylenebilir. Ayrıca sivil sosyal sermayeyi temsil eden sosyal güven ve cemiyet üyeliği değişkenlerinin pozitif kalkınma etkileri taşımaları da söz konusu durumu desteklemekte ve bu ülkeler için sivilleşmenin ya da sivil bireyler arasında duyulan güven düzeyinin güçlü olduğunu gözler önüne sermektedir. Bireyler arasındaki güvene dayalı olarak gerçekleştirilen ekonomik işlemler pozitif kalkınma sonuçları taşıırken, kurumlara duyulan güven ile gerçekleştirilen ekonomik işlemler ise kalkınma üzerinde etkili görülmemektedir. Bu durum söz konusu ülke grubu için kurumların yeteri kadar güçlü olmadığının da bir işareti olabilir. Ayrıca kurumlar aracılığıyla yazılı sözleşmelere dayalı olarak gerçekleştirilen ekonomik işlemlerin sözleşme maliyetleri şeklinde birçok maliyeti içermesi ve uzun bir sürede gerçekleşmesi nihai olarak ekonominin etkinliğini de azaltmaktadır. Bu nedenle bireyler kendi aralarında oluşturdukları sosyal ağlar ve güven zeminine dayalı olarak ekonomik işlemleri, kamu kurumlarını aracı olarak kullanmadan daha hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilmektedir.

Kısacası, sosyal güven ve cemiyet üyelikleri ile ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişkilerin var olduğu şeklinde öne sürülen hipotezler doğrulanmıştır. Ayrıca topluluk içi ağları temsilen ailenin önemi değişkeni ile kalkınma arasındaki negatif ilişkinin varlığını öne süren hipotez de doğrulanmıştır. Fakat sosyal norm düzeyi ve kurumsal güven ile ekonomik kalkınma arasında pozitif yönde ilişkilerin olduğu şeklinde ileri sürülen hipotezler ise yukarıda belirtilen nedenler yüzünden doğrulanamamıştır. Ayrıca doğrulukları ispatlanan hipotezlere bakıldığı zaman sosyal güven, cemiyet üyeliği ve ailenin önemi değişkenleri arasından ekonomik kalkınma üzerinde istatistikî açıdan en anlamlı ve en etkili değişkenin, sosyal güven olduğu görülmektedir. Ulaşılan bu sonuç sosyal güvenin, sosyal sermayenin en önemli unsuru olduğunu göstermekte ve sosyal güvenin panel veri modelinde değişkeninin tek başına ele alınmasını doğrulamaktadır.

SONUÇ

Klasik iktisadi teoriler ekonomik kalkınmanın temel belirleyenleri olarak emek, doğal kaynaklar ve sermaye öğelerini ele almaktadır. Neoklasik İktisadın temel varsayımlarından biri olan “homoeconomicus” şeklinde adlandırılan rasyonel birey varsayımı, soyut kavramların uzunca bir süre İktisat disiplininin dışlanmasına neden olmuştur. Bu durum Klasik İktisadın sermaye öğretisinde kendini daha açık bir halde ortaya koymaktadır. Çünkü bu öğreti sadece fiziki ve doğal sermaye şeklinde somut sermaye türlerine odaklanmaktadır. Söz konusu öğretinin daha kapsamlı bir hâl alacak şekilde soyut sermaye türlerini de içerir hale gelmesi bir hayli zaman almıştır.

Öncelikle 1960’lı yıllar ile birlikte içsel büyüme modellerinin ortaya çıkışı sonucu mevcut sermaye türlerine insan sermayesi de dâhil edilmiştir. Böylece İktisat, soyut kavramları gerek teorik, gerekse ampirik çalışmalara konu edinmeye başlamıştır. Aslında sosyal ve ekonomik yapıların birbiriyle tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde oldukları gerçeği göz önünde bulundurulduğu zaman, sosyal öğelerin kaçınılmaz bir şekilde iktisadi analizlere konu edilmesi bir gereklilik arz etmektedir.

Sosyal sermaye kavramı da 1990’lı yıllar ile birlikte önem kazanmaya başlayan ve İktisat disiplini içerisinde kendini kabullendirmeye çalışan soyut niteliğe sahip kavramlardan biridir. Tanımı, çeşitleri, ölçümü konusunda her ne kadar tartışmalara sahip olsa da gittikçe artan bir şekilde iktisadi araştırmalarda ele alınmaktadır. Kavramın tanımsal belirsizliğinin nedeni çok boyutlu doğasından ileri gelmektedir. Fakat hemen hemen tüm yazarlar tanımlarında güven, sosyal ağ ve norm değişkenlerini ortak unsurlar olarak kullanmaktadır. Genel olarak kavram, insanlar arasındaki işbirliğine, güven düzeyine, toplumsal normların gücüne vurguda bulunan sivil bir boyut ile kurumların rolüne vurguda bulunan kurumsal bir boyuta sahiptir. Bu kurumsal boyut ise genellikle kurumsal iktisatçılar tarafından ele alınmaktadır.

Kavram, disiplinler arası bir özelliğe sahiptir. Sosyoloji, Sağlık, Politik Bilim, İktisat gibi birçok disiplinin araştırma sahasına girmiş durumdadır. Bu çalışmada sosyal sermayenin İktisadın bir alt dalı olan Kalkınma İktisadındaki yeri ve önemi sorgulanmaktadır. Kavramın kalkınmadaki rolü ise Putnam vd. (1993) tarafından yazılan Kuzey ve Güney İtalya Bölgelerinin ekonomik kalkınmışlık farklılıklarının

nedenlerinin açıklandığı eser ile kavranmaya başlanmıştır. Daha sonra başka yazarlar tarafından farklı ülke örneklemeleri için sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisi incelenmeye başlanmıştır.

Sosyal sermayenin kalkınma üzerinde etkili olduğu düşünülen önemli öğelerinden biri sosyal güvendir. Güvenin bilgi, işlem, gözetim maliyetlerini düşürerek, kolektif eylem problemlerini çözerek kalkınmayı etkilediği ileri sürülmektedir. Başka bir ifadeyle ekonomik işlemlerin, kişiler arasındaki yüksek güven düzeyinin varlığı sayesinde yazılı sözleşmelere gereksinim duyulmadan daha hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştiği belirtilmektedir.

Ayrıca sosyal ağların ise özellikle istihdam yolu ile ekonomik kalkınma üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Burada topluluk dışı veya zayıf bağların, ekonomik kalkınma üzerinde olumlu, buna karşılık aile, arkadaş ve tanıdıkları kapsayan topluluk içi ağların ise kalkınma üzerinde olumsuz etkilere yol açtığı ileri sürülmektedir. Çünkü kişinin sosyal ağları ailesi, arkadaşları ve tanıdıkları ile ne kadar fazla örülü ve dışarıya kapalı ise kişi, mevcut istihdam fırsatları ile yeni bilgi ve gelişmelerden haberdar olamayacak ve böylesi bir toplum sonuç olarak ekonomik açıdan geri kalmış bir toplumu niteleyecektir.

Sosyal sermayenin diğer unsurlarına kıyasla daha az önemli görülen sivil sosyal sermayenin son unsuru olan toplumsal normların ise ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkilerde bulunacağı vurgulanmaktadır. Çünkü güçlü toplumsal normların varlığı, bireylerin üzerinde söz konusu normlara uymaları yönünde baskı doğuracak; rüşvet, vergi kaçırma, adam kayırma gibi yolsuzluk türlerini kapsayan ekonomik hastalıkların baş göstermesini önleyerek kalkınma üzerinde olumlu sonuçlara yol açacaktır.

Çalışmanın teorik kısmında yukarıda açıklanan sosyal sermayenin unsurları ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki çeşitli yazarların görüşlerine ve teorilerine yer verilerek ele alınmıştır. Bu unsurlarla ilgili oldukça geniş bir literatür taramasından yola çıkarak çeşitli hipotezler kurulmuş ve bunların doğruluğu ampirik kısımda sınanmıştır.

Çalışmanın örnekleme, çoğunluğu Avrupa ülkesi olmak üzere 46 ülkeden ibarettir. Yapılan literatür taraması neticesinde sosyal sermayenin çeşitli unsurlarının yanı sıra, ekonomik kalkınma ile ilgili olduğu düşünülen bazı makroekonomik

değişkenler de kurulan modele dahil edilmiştir. Öncelikle sosyal sermayeyi temsilen sosyal güven değişkeninin kullanıldığı regresyon panel veri modeli ile tahmin edilmektedir. Yapılan çalışmalar incelendiği zaman, çoğunun sosyal güven değişkenini kullanarak ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı sonuçlar elde ettiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle çoğu iktisatçı ekonomik büyüme/kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki pozitif ilişkinin var olduğu şeklinde ileri sürülen hipotezi sosyal güven ile doğrulamakta ve sosyal güveni, sosyal sermayenin en temel belirleyeni olarak kabul etmektedir.

Panel veri modelinin sonuçları incelendiği zaman, sosyal güven ve ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişkinin varlığına dayanan hipotezin doğrulandığı görülmektedir. Ayrıca sosyal güvenin istikrarı çeşitli analizler ile de test edilmiştir. Tahmin edilen tüm regresyonlarda güvenin, kalkınma üzerinde daima pozitif ve anlamlı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal güven ile ekonomik kalkınma arasında eş anlı bir ilişkinin var olabileceği durumu dikkate alınarak sosyal güven için 3 araç değişkenin kullanılması ile model tekrar tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, kullanılan araç değişkenlerin bir bütün halinde anlamlı olduklarını ortaya koymuştur.

46 Ülke gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler şeklinde iki gruba ayrıldığı zaman ise, sosyal güvenin ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye yol açabilmesi için söz konusu ülkenin kalkınmışlık açısından belli bir eşik değere ulaşmış olması gerekliliği dikkat çekmektedir. Çünkü gelişmiş ülkeler için söz konusu ilişki pozitif ve anlamlı, gelişmekte olan ülkeler için ise anlamsız görünmektedir.

Çalışmanın ampirik kısmında panel veri modelinin yanı sıra ikinci bir tahmin yöntemi olarak kesit veri analizi uygulanmaktadır. Burada sosyal güven değişkeninin yanı sıra sosyal sermayenin diğer unsurlarının da ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri test edilmektedir. Kurulan ilk regresyon, sosyal güven değişkenini içermekte ve elde edilen bulgular ise panel veri modelinin sonucunu teyit edicidir. Başka bir ifadeyle, sosyal güven ve ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişkinin var olduğu şeklinde ileri sürülen hipotez tekrar doğrulanmıştır.

Kesit veri analizinin ikinci regresyonu, topluluk dışı ağırları temsilen cemiyet üyeliği değişkenini içermektedir. Söz konusu değişken ile ekonomik kalkınma

arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu hipotezi doğrulanmıştır. Kısacası, teorik açıdan beklendiği üzere topluluk dışı ağları veya zayıf bağları temsilen kullanılan kişi başı cemiyet üyeliği değişkeni, ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiye sahip görülmektedir.

Üçüncü regresyon ise, sosyal norm değişkenini içermektedir. Bu değişkenin oluşturulması için üç norm türü ile ilgili sorulan sorulara karşılık olarak elde edilen ve 1 ile 10 arasında değere sahip ülke ortalamaları kullanılarak bir norm faktörü oluşturulmuştur. Bu indeksin oluşturulmasında üç norm türünün tek bir norm ögesi oluşturacak şekilde bir araya getirilebileceği ise faktör analizi ile teyit edilmiştir. Fakat normlar ile ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişkinin var olduğu şeklinde ileri sürülen hipotez doğrulanmamıştır. Bu durumun temel nedeni normlara ilişkin skorların ülkeler arasında çok az farklılık göstermesidir. Başka bir ifadeyle, kişilerin bazı davranış biçimlerini doğru bulduklarını açık bir şekilde ifade etmeye eğilimli olmamaları elde edilen sonucun temel nedenidir.

Dördüncü regresyon, sosyal sermayeyi temsilen kurumsal güven değişkenine yer vermektedir. Kurumsal güven indeksinin oluşturulmasında 3 kurum türü ile ilgili sorulan 3 soruya “tümüyle güveniyorum” ve “oldukça fazla güveniyorum” şeklinde cevap beyan edenlerin yüzde değerlerinin toplamı dikkate alınmıştır. Oluşturulan indeksin doğruluğu faktör analizi ile tespit edilmiştir. Fakat kurumsal güven değişkeni ile ekonomik kalkınma arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu şeklindeki hipotez doğrulanmamıştır. Bu duruma gerekçe olarak söz konusu ülke örneklemini için sivil sosyal sermaye öğelerinin (cemiyet üyeliğinin ve sosyal güvenin) kalkınma üzerinde etkili olduğu gösterilebilir. Başka bir ifadeyle sivil sosyal sermaye, kurumsal sosyal sermayeyi ikame etmektedir.

Beşinci ve son regresyonda ise topluluk içi ağları veya güçlü bağları temsilen aileye verilen önem değişkeni kullanılmaktadır. Söz konusu değişkenin, ekonomik kalkınma ile negatif bir ilişki içerisinde olduğu hipotezinin doğruluğu tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara dayalı olarak, çeşitli hipotezler aracılığı ile ekonomik kalkınma üzerinde etkisi sınanan sosyal sermayenin, sosyal güven ve cemiyet üyeliği ile temsil edilen sivil boyutunun, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı

etkilere yol açtığı ve sosyal güvenin ise, sosyal sermayenin en istikrarlı ve kalkınma üzerindeki en temel ögesi olduğu söylenebilir.

Ayrıca gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin iktisadi kalkınma hamlelerinde sosyal sermayenin rolü farklılık göstermektedir. Gelişmiş ülkeler, finansal sermaye açısından yeterli stoka sahip oldukları için, kalkınma çabalarında artık sosyal ilişkilere dayalı olan sosyal sermayenin daha önemli olduğu ifade edilebilir. Fakat gelişmekte olan ülkeler henüz maddi ya da finansal sermaye açısından yeterli bir stoka sahip olamadıkları için bu ülkelerin öncelikle finansal açıklarını gidermeleri gerekmektedir. Sosyal sermaye daha sonra ilave bir kalkınma aracı olarak kullanılabilir. Fakat ekonomik açıdan ülkelerin belli bir eşik değere kavuşmaları, sosyal sermayenin kalkınma üzerinde etkili olmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- ADELMAN, I.: 1975 "Development Economics- A Reassessment of Goals", **The American Economic Review**, Papers and Proceedings of the Eighty-seventh Annual Meeting of the American Economic Association, Vol. 65, No. 2, pp.302-309.
- _____: 1999 "Fallacies in Development Theory and their Implications for Policy", **Department of Agricultural and Resource Economics and Policy, University of California at Berkeley Working Paper Series**, Working Paper No: 887, pp.1-30.
- ADLER, P.,
SEOK-WOO K.: 2000 "Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly", Ed. by Eric L. Lesser, **Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications**, **Butterworth-Heinemann**, United States, pp. 89-115.
- ARELLANO, M.: 1987 "Computing Robust Standard Errors for Within-Groups Estimators", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Vol. 49, No: 4, pp. 431-434.
- ARROW, K. J.: 1972 "Gifts and Exchanges", **Philosophy and Public Affairs**, Vol.1, No: 4, pp. 343-362.
- _____: 2000 "Observations on Social Capital", **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., pp. 3-6.

- ASADI, A.,
M. AKBARI,
H. S. FAMI, H. IRAVANI: 2008
“Poverty Allevation and Sustainable Development: The Role of Social Capital”, **Journal of Social Sciences**, 4(3), pp.202-215.
- AUSTRALIAN BUREAU
OF STATISTICS: 2002
“Social Capital and Social Well-Being”, **Discussion Paper**, pp. 1-22.
- AYAL, E. B.,
G. KARRAS: 1998
“Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study”, **Journal of Developing Areas**, Vol. 32, No: 3, pp.327-338.
- BALIAMOUNE, M. N.: 2005
“Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study”, **International Center for Economic Research (ICER) Working Paper**, No: 18, pp.1-31.
- BARRO, R. J.: 2000
“Inequality and Growth in a Panel of Countries”, **Journal of Economic Growth**, Vol. 5, No: 1, pp.5-32.
- _____: 2001
“Human Capital and Growth”, **The American Economic Review**, Vol.91, No: 2, Papers and Proceedings of the Hundred Thirteenth Annual Meeting of the American Economic Association, pp.12-17.
- _____: 2003
“Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries”, **Annals of Economics and Finance** 4, pp.231-274.

- BARRO, R.,
J.W. LEE: 2010 "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010" **NBER Working Paper** No. 15902.
- BASTELAER, T.: 2000 "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit", (Çevrimiçi) <http://www.gdrc.org/icm/thierry.html>, 10 Eylül 2010.
- BAUM, C.: 2006 **An Introduction to Modern Econometrics Using Stata**, A Stata Press Publication, College Station, Texas, United States.
- BEBBINGTON, A.: 2002 "Social Capital/Social Development/SDV", Social Development Strategy, **Social Development/World Bank**, pp.1-8.
- BERGGREN, Niclas,
Mikael ELINDER, Henrik
JORDAHL: 2008 "Trust And Growth", A Shaky Relationship, **Empirical Economics**, 35(2), pp. 251-274.
- BEUGELSDIJK, S.,
S.SMULDERS: 2003 "Bridging and bonding social capital: which type is good for economic development?", Paper presented at the Conference Social Capital and Economic Development, Tilburg University, **ERSA conference papers ersa03p517**, European Regional Science Association, pp.1-36.
- BEUGELSDIJK, S.,
T. V. SCHAİK: 2005 "Differences in Social Capital Between 54 Western European Regions", **Regional Studies**, Vol. 39, No: 8, pp.1053-1064.

- BJØRNSKOV, C.: 2006a "Determinants of Generalized Trust: A cross-country comparison", **Public Choice**, 130, pp.1-21.
- _____: 2006b "The Multiple Facets of Social Capital", **European Journal of Political Economy**, Vol. 22, No: 1, pp. 22-40.
- _____: 2006c "How Does Social Trust Affect Economic Growth?", **Aarhus Economics Working Paper**, No: 06-2, pp.1-37.
- _____: 2007 "Economic Growth: A Social Capital Survey", **Handbook of Social Capital**, Ed. By Gert Svendsen, Gunnar Svendsen, Cheltenham: Edward Elgar, United Kingdom, pp.1-20.
- _____: 2009 "Social Trust and the Growth of Schooling", **Economics of Education Review**, Vol. 28, No: 2, pp.249-257.
- _____: 2010 "How does social trust lead to better governance? An attempt to separate electoral and bureaucratic mechanisms", **Public Choice**, 144, pp.323-346
- BOSCHMA, R.: 2005 "Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy", **Geo Journal Library**, Vol. 80, I, pp.139-168.
- BOULILA, G.,
L. BOUSRIH,
M. TRABELSI : 2008 "Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels", **International Economic Journal**, Vol. 22, No: 3,

pp. 399-417.

- BOURDIEU, P.: 1986. "Sermaye Biçimleri", **Sosyal Sermaye Kuram-Uygulama-Eleştiri**, Çev. Mehmet M. Şahin, Der. Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal", Değişim Yayınları, İstanbul 2010, s.45-75.
- BOWLES, S.,
H. GINTIS: 2002 "Social Capital and Community Governance", **The Economic Journal**, Vol. 112, pp.419-436.
- BREUSCH, T. S.,
A. R. PAGAN: 1980 "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", **Review of Economic Studies**, Blackwell Publishing, Vol. 47(1), pp.239-53.
- BUCH, C. M.,
P. MONTI : 2010 "Openness and Income Disparities: Does Trade Explain the 'Mezzogiorno' Effect?", **Review of World Economics**, Vol. 145, No: 4, pp.667-688.
- BURT, R. S.: 2005 **Brokerage & Closure: An Introduction to Social Capital**, Oxford University Press, New York.
- CARROLL, T.F.: 2001 **Social Capital, Local Capacity Building, and Poverty Reduction**, Manila, Asian Development Bank.
- CALLOIS, J. M.,
F. AUBERT : 2007 "Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas", **Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association**, Vol. 41, No: 6, pp.

809-821.

- CAMERON, A. C.,
P. K. TRIVEDI: 2009 **Microeconometrics Using Stata Book**, Stata Press, Texas, United States.
- CASEY, T.: 2004 “Social Capital and Regional Economies in Britain”, **Political Studies**, Vol. 52, No: 1, pp. 96-117.
- CASEY, T.,
K. CHRIST: 2005 “Social Capital and Economic Performance in the American States”, **Social Science Quarterly**, Vol. 84, No: 4, pp.826-845.
- CHENG, M. Y.,
R.MITTELHAMMER:
2008 “Globalization and Economic Development: Impact of Social Capital and Institutional Building”, **The American Journal of Economics and Sociology**, Vol. 67, No: 5, pp. 859-888.
- CHENERY, H. B.: 1979 **Structural Change and Development Policy**, Baltimore: John Hopkins University Press.
- CHRISTOFOROU, A.: 2006 “Social Capital, Economic Growth and Human Development: An Empirical Investigation across European Countries”, **The Annual Meeting of the Human Development and Capability Association, Freedom and Justice**, (Çevrimiçi) [http// www.hd-ca.org/pubs/6_1_Christoforou.pdf](http://www.hd-ca.org/pubs/6_1_Christoforou.pdf).
- _____: 2010 “Social Capital, Economic Growth and Human Development: An Empirical Investigation across European Countries”, **Journal of Institutional Economics**, Vol. 6, No: 2, pp.191-214.

- COLEMAN, J. S.: 1988 "Social Capital in The Creation of Human Capital", **American Journal of Sociology**, Vol. 94, No: 94, pp.95–120.
- _____: 1990 **Foundations of Social Theory**, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA and London.
- COLLIER, P.: 1998 "Social Capital and Poverty", **Social Capital Initiative Working Paper**, No: 4, pp.1-40.
- COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL (CBS): 2010 "Applied Quantitative Methods for Phd Students: Intermediate Econometrics II", **Lecture Notes**, pp.1-146.
- COTE, S.: 2001 "The Contribution of Human and Social Capital", **Canadian Journal of Policy Research**, Vol. 2, No: 1, pp.29-36.
- CYPHER, J. M., J. L. DIETZ: 2004 **The Process of Economic Development**, 2nd edition, Routledge, London and Newyork.
- DASGUPTA, P.: 2000 "Economic Progress and the Idea of Social Capital", **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., pp.325-401.
- _____: 2002 "Social Capital and Economic Performance: Analytics", **University of Cambridge and Beijer International Institute of Ecological Economics**, Stockholm,(Çevrimiçi)<http://www.citeseerx.ist.psu.ed>

u/viewdoc mimeo, 6 Haziran 2010.

- DEARMON, J.,
K. GRIER: 2009 “Trust and development”, **Journal of Economic Behavior & Organization**, Vol. 71(2), pp. 210-220.
- DINDA, S.: 2008 “Social Capital in the creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach”, **Journal of Socio-Economics**, 37 (5), pp. 2020-2033.
- DİNÇER, O.,
E.M. USLANER: 2010 “Trust and Growth”, **Public Choice**, Vol. 142, No: 1, pp. 59-67.
- DOMAR, E. D.: 1952 “Economic Growth”, *The American Economic Review*, Vol. 42, No:2, pp.479-495.
- DOWRICK, S.: 1994 “Openness and Growth, (Çevrimiçi) www.rba.gov.au/publications/confs/1994/dowrick.pdf, 10.02.2011.
- DURLAUF, S. N.,
M. FAFCHAMPS : 2004 “Social Capital”, **CSAE Working Paper Series**, Centre for the Study of African Economies, pp. 1-91
- DZIALEK, J.: 2009 “Social capital and economic growth in Polish regions”, **MPRA Paper**, No.18287, pp. 1-25.
- EUROPEAN AND
WORLD VALUES
SURVEYS: Four-wave integrated data file, 1981-2004, v.20060423, 2006.

- EVANS, M.,
S. SYRETT: 2007 "Generating Social Capital?: The Social Economy and Local Economic Development", **European Urban and Regional Studies**, 14(1), pp.55–74.
- FAFCHAMPS, M.,
B. MINTEN: 2002 "Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Traders in Madagascar", **The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment**, Ed. By Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Cambridge University Press, United Kingdom, pp.125-154.
- FAFCHAMPS, M.: 2006 "Development and social capital ", **Journal of Development Studies**, Vol.42, No: 7, pp. 1180 – 1198.
- FIELD, J.: 2008 **Social Capital**, second edition, Routledge, Taylor&Francis Group, London and Newyork.
- FIELD, J.,
T. SCHULLER,
S. BARON: 2000 "Social Capital and Human Capital Revisited", **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron, John Field, Tom Schuller, Oxford University Press, pp.243-264.
- FIELDMAN, T. R.,
S. ASSAF: 1999 "Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence: An Annotated Bibliography", **Social Capital Initiative Working Paper** No. 5, The World Bank, pp.1-39.
- FINE, B.,
F. GREEN: 2000 "Economics, Social Capital, and the Colonization of the Social Sciences", **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron, John Field,

Tom Schuller, Oxford University Press, pp. 78-94.

- FINE, B.: 2001 **Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at The Turn of the Millennium**, New York: Routledge.
- FOURNIER, F.: 2002 “Introduction to Symposium”, Social Capital and Poverty Reduction: Which Role for the Civil Society Organizations and the State?, **UNESCO**, pp.7-11.
- FOLSTER, S.,
M. HENREKSON: 1999 “Growth and the Public Sector: A Critique of the Critics”, **European Journal of Political Economy**, Vol. 15(2), pp. 337-358.
- FREDERICK SOLT: “The Standardized World Income Inequality Database”, 2008-2009 (Çevrimiçi) http://hdl.handle.net/1902.1/11992_V3, 12 Aralık 2010.
- FROOT, K. A.: 1989 “Consistent Covariance Matrix Estimation with Cross-Sectional Dependence and Heteroskedasticity in Financial Data”, **Journal of Financial and Quantitative Analysis**, Vol. 24, No: 3, pp. 333–355.
- FUKUYAMA, F.: 1997 “Social Capital”, **The Tanner Lectures on Human Values**, Brasenose College, Oxford, pp.377-484, (Çevrimiçi)<http://www.tannerlectures.utah.edu/lectures/atoz.html>, 18 Nisan 2010.

- _____: 2001 “Social Capital, Civil Society and Development”
Third World Quarterly, Vol. 22, No: 1, pp. 7– 20.
- _____: 2001 “Social Capital and Development: The Coming
Agenda” **SAIS Review**, Vol. 22, No: 1, pp. 23-37.
- _____: 2005 **Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**,
Çev. Ahmet Buğdaycı, İş Bankası Kültür Yayınları,
3. basım, İstanbul.
- GHATAK, S.: 1995 **Introduction to Development Economics**, third
edition, Routledge, London and Newyork.
- GLANVILLE, J. L.: 2009 “A Typology for Understanding the Connections
among Different Forms of Social Capital”,
American Behavioral Scientist, Vol. 52, No: 11,
pp.1507-1530.
- GRANOVETTER, M. S.: 1973 “The Strength of Weak Ties: A Network Theory
Revisited”, **American Journal of Sociology**, Vol.
78, No: 6, pp. 1360-1380.
- _____: 1985 “Economic Action and Social Structure: The
Problem of Embeddedness”, **The American Journal
of Sociology**, Vol. 91, No: 3, pp. 481-510.
- _____: 2005 “The Impact of Social Structure on Economic
Outcomes”, **Journal of Economic Perspectives**,
Vol. 19, No: 1, pp. 33-50.

- GROOTAERT, C.: 1998 “Social Capital: The Missing Link?”, The World Bank, Social Development Department, **Social Capital Working Paper Series**, No: 3, pp.1-24.
- _____: 1999 “Social Capital, Household Welfare, and Poverty in Indonesia”, **World Bank Policy Research Working Paper**, No. 2148, pp.1-79.
- GROOTAERT, C.,
T. BASTELAER: 2001 “Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative”, **Social Capital Initiative Working Paper**, The World Bank, No: 24, pp.1-31.
- _____: 2002 “Introduction and overview” **The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment**, Ed. By Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Cambridge University Press, United Kingdom, pp. 1-15.
- _____: 2002 “Conclusion: measuring impact and drawing policy implications”, **The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment**, Ed. By Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Cambridge University Press, United Kingdom, pp. 341-351.
- GROOTAERT, C.,
D. NARAYAN: 2001 “Local Institutions, Poverty, and Household Welfare in Bolivia”, **World Bank Policy Research Working Paper**, No: 2644, pp. 1-66.

- GROOTAERT, C.,
G. T. OH,
A. SWAMY: 2002
“Social Capital, Household Welfare and Poverty in Burkino Faso”, **Journal of African Economies**, Vol. 11, No: 1, pp.4-38.
- GWARTNEY, J. D.,
J. C. HALL,
R. LAWSON:
“Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report”. Vancouver, BC: The Fraser Institute. Data retrieved from www.freetheworld.com.
- HALL, R.,
C. JONES: 1999
“Why Do Some Countries Produce So Much More per Worker than others,” **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 114, pp.83-116.
- HANIFAN, L. J.: 1916
“The Rural School Community Center”, **Annals of the American Academy of Political and Social Science**, Vol. 67, pp.130-138.
- HARRISS, J.,
P. DE RENZIO: 1997
“‘Missing Link’ or Analytically Missing?: The Concept of Social Capital”, **Journal of International Development**, Vol. 9, No:7, pp.919-937.
- HARROD, R. F. : 1939
“An Essay in Dynamic Theory”, **The Economic Journal**, Vol. 49, No: 193, pp.14-33.
- HAUSMAN, J. A.: 1978
“Specification Tests in Econometrics”, **Econometrica**, Vol. 46, No: 6, pp.1251-1271.
- HAYAMI, Y.,
Y. GODO: 2005
Development Economics: From the Poverty to the Wealth of Nations, third edition, Oxford University Press, New York.

- HEALY, T.,
S. COTE: 2001 **The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital: Education and Skills**, Organization for Economic Cooperation and Development, OECD Publications, France.
- HELLIWELL, J.,
R. PUTNAM: 1995 “Economic Growth and Social Capital in Italy”, **Eastern Economic Journal**, 21(3), pp. 295-307.
- HELLIWELL, J. F.: 1996 “Economic Growth and Social Capital in Asia”, **NBER Working Paper No. 5470**, pp. 1-21.
- HESTON, A.,
R.SUMMERS,
B. ATEN: 2011 Penn World Table Version 7.0, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania.
- HIRSCHMAN, A. O.: 1958 **The Strategy of Economic Development**, New Haven, Yale University Press.
- HJERPPE, R.: 1998 “Social Capital and Economic Growth”, **VATT-Discussion Papers** 183, Government Institute for Economic Research, Helsinki, pp. 1-26.
- _____: 2003 “Social Capital And Economic Growth”, **Presentation on the International conference on social capital arranged by Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office of the Japanese Government**, Tokyo, (Çevrimiçi)<http://www.esri.go.jp/jp/workshop/030325/030325paper2.pdf>, 12 Ocak 2011.

- INGLEHART, R.: 1997 **Modernization and Postmodernization**, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, United Kingdom.
- _____: 1999 “Trust, well-being and democracy”, Ed. By Mark E. Warren, **Democracy and Trust**, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom, pp. 88-121.
- IYER, S.,
M.KITSON,
B. TOH: 2005 “Social Capital, Economic Growth and Regional Development”, **Regional Studies**, Vol.39, No: 8, pp.1015-1040.
- JIN, J. C.: 2003 “Openness and Growth in North Korea: Evidence from Time-Series Data”, **Review of International Economics**, Vol.11, No: 1, pp.18-27
- JOHANNES, T.A.: 2009 “Does social capital determine poverty? Evidence from Cameroon household survey”, **GLOBELICS 2009, 7th International Conference**, Dakar-Senegal,(Çevrimiçi)<http://hdl.handle.net/1853/36695>, 03 Mayıs 2010.
- JORGENSEN, J.
N. I.: 2009 “Revisiting Social Capital in Development: Can Group-Based Microfinance Reproduce Social Capital? A Case Study in Rural Cambodia”, **Master Thesis, Lund University, Master of International Development and Management**, pp.1-63.
- KALDARU, H.,
E. PARTS: 2005 “The Effect of Macro-level Social Capital on Sustainable Economic Development”, **University of**

**Tartu Faculty of Economics and Business
Administration Working Paper**, No. 42, pp.1-46.

KARAGÜL, M.,
S. AKÇAY: 2002

“Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt”, **İktisat İşletme ve Finans**, Vol. 17, No: 198, s.82-90.

KATZ, H.A.,
J. B. ROTTER: 1969

“Interpersonal Trust Scores of College Students And Their Parents”, **Child Development**, 40, pp.657-661.

KEEFER, P.,
S. KNACK: 2005

“Social Capital, Social Norms and The New Institutional Economics”, (Çevrimiçi) <http://www.sitere-sources.worldbank.org/.../socialcapital-socialnorms.pdf>, 11 Aralık 2009.

KESKIN, M.: 2008

“Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi”, **Yüksek Lisans Tezi**, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Erzurum.

KILLERBY, P.: 2001

“Social Capital and economic performance: A latent variables approach”, **Paper presented at the New Zealand Association of Economists (NZAE) Conference**, New Zealand, (Çevrimiçi) <http://www.paulkillerby.orconhosting.net.nz/Killerby%202001a.pdf>, 16 Mayıs 2010.

KILLERBY, P.,
J. WALLIS: 2002

“Social capital and social economics”, **Forum for Social Economics**, Springer, Vol. 32(1), pp. 21-32.

- KNACK, S.,
P. KEEFER: 1997 “Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 112, No: 4, pp.1251-1288.
- KNACK, S.: 2001 “Trust, associational life, and economic performance”, **OECD International Symposium on The Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being**, (Çevrimiçi) http://mpra.ub.uni-muenchen.de/27247/1/MPRA_paper_27247.pdf.
- _____: 2002 “Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence, Ed. by Christian Grootaert ve Thierry Van Bastelaer, **The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment**, Cambridge University Press, United Kingdom, pp.42-82.
- _____: 2003 “Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses”, **Public Choice**, Vol.117, No: 3-4, pp.341-355.
- KNOWLES, S.: 2005 “The Future of Social Capital in Development Economics Research”, **A Paper Prepared for the WIDER Jubilee Conference: Thinking Ahead: The Future of Development Economics**, Helsinki, (Çevrimiçi)http://www.business.otago.ac.nz/econ/Personal/SK/soccap_05.pdf, 16 Ekim 2009.
- KOSGEB: 2005 “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”,

Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Müdürlüğü,
Ankara, s. 1-35.

- KUŞTEPELİ, Y.2005 “The Relationship Between Government Size and Economic Growth: Evidence From a Panel Data Analysis”, **Discussion Paper Series**, December, Dokuz Eylül University, No: 05/06, pp.1-10.
- KUZNETS, S.: 1955 “Economic Growth and Income Inequality”, **The American Economic Review**, Vol. 45, No: 1, pp.1-28.
- LA PORTA, R.,
F. LOPEZ-DE-SILANE,
A. SHLEIFER,
R. W. VISHNY: 1997 “Trust in Large Organizations”, **The American Economic Review**, Vol. 87, No: 2, pp.333-338.
- LARANCE, L. Y.: 2001 “Fostering Social Capital through NGO Design”, **International Social Work**, 44(1), pp.7-18.
- LEWIS, A. W.: 1954 “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, **The Manchester School**, Vol. 22, No: 2, pp.139-191.
- LIN, N.: 2004 **Social Capital: A Theory of Social Structure And Action**, Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press.
- LUCAS, R. E.: 1988 “On the mechanics of economic development’, **Journal of Monetary Economics**, 22, pp.3-42.

- LUHMAN, N.: 1988 “Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives”, Ed. By Gambetta Diego, **Trust: Making and Breaking Cooperative Relations**, Basil Blackwell Ltd., The Bodleian Library University of Oxford, United Kingdom, pp.94-108.
- MALTHUS, T.: 1798 **An Essay on the Principle of Population**, printed for J. Johnson, In St. Paul’s Church-Yard, London.
- MANKIW, N. G.,
D. ROMER,
D. N. WEILL: 1992 “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 107, No: 2, pp.407-437.
- MAJOR EPISODES OF
POLITICAL VIOLENCE
DATA SET:
(Çevrimiçi)<http://www.systemicpeace.org/warlist.htm>, 10 Aralık 2010.
- MCMAHON, W. W.: 1998 “Education and growth in East Asia”, **Economics of Education Review**, Vol. 17, No: 2, pp.159-172.
- MILANI, C.: 2003 “Social Capital and Local Development Theories: Lessons from the Pintadas Experience (Bahia, Brazil)”,(Çevrimiçi)[http://www.adm.ufba.br/capitalso](http://www.adm.ufba.br/capitalsocial/.../ISTR%202003%20English%20version.pdf)
[cial/.../ISTR%202003%20English%20version.pdf](http://www.adm.ufba.br/capitalso), 18
Ekim 2009.
- MISZTAL, B. A.: 2001 “Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere”, **Journal of Sociology, The Australian Sociological Association**, Vol. 37 (4), pp.371-386.
- MOSLEY, P.,
D. OLEJAROVA, “Microfinance, social capital formation and political development in Russia and Eastern Europe: a pilot

- E. ALEXEEVA: 2004 study of programmes in Russia, Slovakia and Romania”, **Journal of International Development**, Vol. 16, No: 3, pp.407-47.
- NAFZIGER, E. W.: 1997 **The Economics of Developing Countries**, third edition, Prentice Hall, New Jersey.
- _____: 2006 **Economic Development**, fourth edition, Cambridge University Press, Cambridge.
- NARAYAN, D.,
L. PRITCHETT: 1997 “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, **World Bank Research Working Paper No: 1796**, pp.1-41.
- NARAYAN, D.: 1999 “Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty”, **Poverty Group, World Bank**, pp.1-52.
- NATAŠA, G.: 2008 “Social Capital and Economic Development”, (Çevrimiçi)http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0552.pdf, 6 Eylül 2010.
- NATIONAL STATISTICS: 2001 “Social Capital a Review of the Literature”, **Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics**, pp.1-45.
- NEIRA, I.,
E. VAZQUEZ,
M. PORTELA: 2009 “An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980–2000)”, **Social Indicators Research**, Vol. 92, No: 1, pp.111-129.
- NEWTON, K.: 2001 “Trust, Social Capital, Civil Society and Democracy”, **International Political Science**

Review, Vol. 22, No: 2, pp.201-214.

- NORTH, D. C.: 1990 **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge University Press, United Kingdom.
- NURKSE, R.: 1953 **Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries**, Oxford: Basil Blackwell.
- _____: 1959 **Patterns of Trade and Development**, Stockholm: Almqvist&Wiksell.
- OLSON, M.: 1982 **The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities**, New Haven and London, Yale University Press.
- OSTROM, E.: 2000 “Social Capital: A Fad or A Fundamental Concept?” **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., pp.172-214.
- ÖKSÜZLER, O.: 2006 “Sosyal Sermaye Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, 6(12), s.108-129.
- PALDAM, M.,
Gert T. SVENDSEN: 2000 “An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke”, **European Journal of Political Economy**, Elsevier, Vol. 16(2), pp. 339-366.
- PALMA, J. G.: 2008 “Theories of Dependency”, Ed. By Dutt, Amitava

- Krishna, Jaime Ros, **International Handbook of Development Economics**, Vol. 1, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, England, pp.125-136.
- PARTS, E.: 2003 “Interrelationships Between Human Capital and Social Capital: Implications for Economic Development in Transition Economies”, **University of Tartu Economics and Business Working Paper**, No: 24, pp.1-32.
- PAXTON, P.: 1999 “Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment, **American Journal of Sociology**, Vol. 105, No: 1, pp. 88-127.
- PAWAR, M.: 2006 “Social” “Capital?” **The Social Science Journal**, Vol. 43, pp. 211-226.
- PEREZ, F.,
J. F. DE GUEVARA,
L. SERRANO, V.
MONTESINOS: 2006 “Measurement of Social Capital and Growth: an Economic Methodology”, **MPRA Paper No. 16006**, pp.1-47.
- PERI, G.: 2004 “Socio-Cultural Variables and Economic Success: Evidence from Italian Provinces 1951-199”, **Topics in Macroeconomics**, Vol. 4, No: 1, pp.1-34.
- PETRAKIS, P. E.,
D. STAMATAKIS: 2002 “Growth and Educational Levels: A Comparative Analysis”, **Economics of Education Review**, Vol. 21, pp.513-521.
- PFISTER, L.: 2010 “The Effect of Social Trust on Economic Growth”,

Aarhus School of Business, Aarhus University,
Master of Science in International Economic Consulting, pp.1-63.

- PORTES, A.: 1998 "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology" **Annual Review of Sociology**, 24, pp.1-25.
- PRAKASH, S.: 2002 "Social Capital and Rural Poor: What Can Civil Actors and Policies Do?", Social Capital and Poverty Reduction: Which Role for the Civil Society Organizations and the State?, **UNESCO**, pp.45-58.
- PUTNAM, R. D.,
R. LEONARDI,
R. Y. NANETTI: 1993 **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, Princeton University Press, United Kingdom.
- PUTNAM, R. D.: 1995a "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", (Çevrimiçi) <http://www.eaglenet.lambuth.edu/.../Bowling.pdf>, 20 Mayıs 2010.
- _____: 1995b "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", **Political Science and Politics**, Vol. 28, No: 4, pp. 664-683.
- _____: 2000 **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**, Simon & Schuster, New York.
- _____: 2001 "Social Capital: Measurement and Consequences", (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/25/6/18258>

48.pdf, 10 Ekim 2009.

RABIER, J. R.,
H. RIFFAULT,
R. INGLEHART: 1986

Eurobarometer 25, Holiday Travel and Environmental Problems, (Computer File), ICPSR Study Number 8616.

RAISER, M.,
C.HAERPFER,
T. NOWOTNY,
C. WALLACE: 2001

“Social capital in transition: a first look at the evidence”, **European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper**, No. 61, pp. 1-30.

RANKIN, K. N.: 2002

“Social Capital, Microfinance, and the Politics of Development”, **Feminist Economics**, Vol. 8, No: 1, pp.1-24.

RAY, D.: 1998

Development Economics, Princeton University Press, Princeton New Jersey.

REYNA, O. T.: t.y.

“Linear Regression”, Princeton University, (Çevrimiçi) [http:// dss.princeton.edu/training/](http://dss.princeton.edu/training/), 8 Ekim 2010.

RITZEN, J.: 2000

“Social Cohesion, Public Policy and Economic Growth: Implications for OECD Countries” **Paper presented to OECD/HRDC International Symposium on The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being**, Quebec City, (Çevrimiçi)<http://www.oecd.org/dataoecd/25/2/1825690.pdf>, 5 Ekim 2009.

- RIZZI, P.,
R. PIANTA: 2010
“Social Capital and Regional Development in Europe”, **Regional Studies Association Annual International Conference**, (Çevrimiçi)<http://www.regionalstudiesassoc.ac.uk/events/2010/maypecs/papers/Rizzi.pdf>, 12 Aralık 2010.
- ROBINSON, L.,
M. E. SILES,
A. A. SCHMID: 2002a
“Social Capital And Poverty Reduction: Toward A Mature Paradigm”, **Agricultural Economics Report**, No. 614, Michigan State University, pp.1-48.
- ROBINSON, L.,
A. SCHMID,
M. E. SILES: 2002b
“Is Social Capital Really Capital?”, **Review of Social Economy**, Vol. 60, No: 1, pp.1-21.
- ROBINSON, L.,
M. E. SILES: 2002
“The Use of Social Capital for Development and Poverty Reduction”, Social Development Strategy, **Working Paper**, The World Bank, Washington, pp.1-12.
- RODRIQUEZ, F.: 2007
“Openness and Growth: What Have We Learned”, **Working Papers 51**, United Nations, Department of Economics and Social Affairs, pp.1-38.
- ROGERS, W. H.: 1993
“Regression standard errors in clustered samples”, **Stata Technical Bulletin**, College Station, TX: Stata Press, Vol. 13, pp.19-23.
- ROMER, P. M.: 1990
“Endogenous Technological Change”, **The Journal of Political Economy**, Vol. 98, No: 5, pp.71-102.

- ROS, J.: 2008 "Classical Development Theory", Ed. By Dutt, Amitava Krishna, Jaime Ros, **International Handbook of Development Economics**, Vol.1, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, England, pp.111-125.
- ROTH, F. M.: 2007 "Social Capital, Trust, and Economic Growth: A Cross-Sectional and Panel Analysis", **Phd Dissertation**, University of Göttingen, Göttingen.
- _____: 2009 "Does Too Much Trust Hamper Economic Growth", **Kyklos**, Vol. 62, No: 1, pp.103-128.
- RUPASINGHA, A.,
S. J. GOETZ,
D. FRESHWATER: 2002 "Social and institutional factors as determinants of economic growth: Evidence from the United States counties", **Regional Science**, Vol. 81, No: 2, pp.139-155.
- SABATINI, F.: 2005 "The Role of Social Capital in Economic Development: Investigating the Causal Nexus through Structural Equation Models", (Çevrimiçi) <http://ssrn.com/abstract=901361>, 2 Şubat 2010.
- _____: 2006 "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective", **FEEM Working Paper**, No: 15, pp. 1-35.
- _____: t.y. "Social Capital and Economic Development", (Çevrimiçi) <http://w3.uniroma1.it/spes/lecture%2001.pdf>, 18 Ekim 2009.

- SAVAŞ, B.: 2008 "The Relationship Between Population and Economic Growth: Empirical Evidence from the Central Asian Economies", **OAKA**, C.3, S.6, pp.161-183.
- SCHAIK, Ton van: 2002 "Social Capital in the European Values Study Surveys", **Paper for OECD-ONS International Conference Social Capital Measurement in London**, (Çevrimiçi) <http://www.afsp.mshparis.fr/publi/banques/evssocia>, 12 Mart 2010.
- SCHNEIDER, G.,
T. PLUMPER,
S. BAUMANN: 2000 "Bringing Putnam to the European Regions On the Relevance of Social Capital for Economic Growth", **European Urban and Regional Studies**, Vol. 7, No: 4, pp.307-317.
- SCHULLER, T.,
S. BARON,
J.FIELD: 2000 "Social Capital: A Review and Critique", **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron, John Field, Tom Schuller, Oxford University Press, pp. 1-39.
- SEN, A.: 1999 **Development As Freedom**, Anchor Books, United States, New York.
- SERAGELDIN, I., C. GROTAART: 2000 "Defining Social Capital: An integrating View", **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington, DC., pp.40-59.
- SIISIÄINEN, M.: 2000 "Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam", **Paper presented at ISTR Fourth**

- International Conference, “The Third Sector: For what and for whom?”** Trinity College, Dublin, Ireland,(Çevrimiçi)<http://www.suz.uzh.ch/fux/lehre/Sozialkapital/siisiainen.pdf>, 12 Kasım 2009.
- SIMON, J. L.: 1980 “Resources, Population, Environment: An Oversupply of False Bad News”, **Science, New Series**, Vol. 208, No: 4451, pp.1431-1437.
- SKIDMORE, D.: 2001 “Social Capital and Economic Development Global Society”, **Global Society**, Vol. 15, No: 1, pp. 53 – 72.
- SMITH, A.: 2005 **An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations**, A Penn State Electronic Classics Series Publication, Pennsylvania State University.
- SOLOW, R. M.: 1956 “A Contribution to the Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 70, No.1, pp.65-94.
- _____: 2000 “Notes on Social Capital and Economic Performance”, **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., pp.6-13.
- STAVEREN, I.,
P. KNORRINGA: 2006 “Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter”, **Review of Social Economy**, Draft paper to be presented at seminar of the economics department of Utrecht University,

pp.1-29.

- STREETEN, P.: 2008 "The meaning and measurement of development" Ed. By Dutt, Amitava Krishna, Jaime Ros, **International Handbook of Development Economics**, Vol. 1, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, England, pp.3-16.
- SVENDSEN, G. L.H.,
G. T. SVENDSEN: 2004 "On the Wealth of Nations: Bourdieueconomics and Social Capital", **After Bourdieu**, Ed. By D. L. Swartz, V. L. Zolberg, Kluwer Academic Publishers, Netherlands, pp.239-263.
- SZRETER, S.: 2000 "Social Capital, the Economy, and Education in Historical Perspective", **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron, John Field, Tom Schuller, Oxford University Press, pp.56-78.
- TABAN, S.: 2010 "An Examination of the Government Spending and Economic Growth Nexus for Turkey Using the Bound Test Approach", **International Research Journal of Finance and Economics**, No: 48, pp.184-193.
- TABELLINI, G.: 2008 "Institutions and Culture", **Journal of the European Economic Association**, Vol. 6, No: 2-3, pp.255-294.
- TEMPLE, J., P. A.
JOHNSON: 1998 "Social Capability and Economic Growth", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 113, No: 3, pp. 965-990.

- TODARO, M., P.: 2000 **Economic Development**, seventh edition, Addison-Wesley, England.
- TORSVIK, G.: 2000 “Social Capital and Economic Development: A Plea For The Mechanisms”, **Rationality and Society**, Vol. 12, No: 4, pp.451-476.
- TSEN, W. H.,
F. FUMITAKA: 2005 “The relationship between population and economic growth in Asian economies”, **ASEAN Economic Bulletin**.
- TÜYLÜOĞLU, Ş.: 2006 “Sosyal Sermaye İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, **Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Vol. 6, No: 12, s.14-60.
- UPHOFF, N.: 2000 “Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation”, **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., pp. 215-249.
- USLANER, E. M.: 1999 “Democracy and Social Capital”, **Democracy and Trust**, Ed. By Mark E. Warren, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom, pp.121-150.
- _____: 2001 “Trust As a Moral Value”, **Paper for the Conference, “Social Capital: Interdisciplinary Perspectives”**, University of Exeter, United Kingdom,(Çevrimiçi)<http://www.socialsciences.exeter.ac.uk/politics/research/socialcapital/papers/uslaner>

.pdf, 12 Şubat 2011.

- _____: 2004 “Where You Stand Depends Upon Where Your Grandparents Sat: The Inheritability of Generalized Trust”, **Public Opinion Quarterly**, Vol. 72, No: 4, pp. 725-74.
- USLANER, E. M.,
R.S. CONLEY: 2003 “Civic Engagement and Particularized Trust: The Ties That Bind People to Their Ethnic Communities”, **American Politics Research**, Vol. 31, No: 4, pp.331-360.
- ÜLGENER, S.: 1956 “İktisadi Gelişmenin Şartları ve Sınırları: Az Gelişmiş Memleketlerin İstihlak ve Yatırım Meseleleri”, **İ.Ü. İktisat Fakültesi Mecmuası**, İstanbul, s.3-51.
- ÜLGENER, S.: 1983 **Zihniyet Aydınlar ve İzm’ler**, Mayaş Yayınları, Ankara.
- ÜLGENER, S.: 1991 **Milli Gelir, İstihdam ve İktisadî Büyüme**, 7.bs., Der Yayınları, İstanbul.
- VILLAVARDE,
J. F.: 2001 “Was Malthus Right?: Economic Growth and Population Dynmamis” **Penn Institute for Economic Research (PIER), Research Paper Series**, No.01-046, pp.1-43.
- WHITELEY, P.: 2000 “Economic Growth and Social Capital”, **Political Studies**, Vol. 48, pp.443-466.
- WOLZ, Axel, “Structural Social Capital and Economic

- Jana FRITZSCH, Performance: Findings of Empirical Farm Data in
Jitka PENCAKOVA: 2006 The Czech Republic”, **German Association of
Agricultural Economist, 46th Annual Conference**,
Germany, Paper No: 14956, (Çevrimiçi)
<http://purl.umn.edu/14956>, 12 Haziran 2010.
- WOOLCOCK, M.: 1998 “Social Capital And Economic Development:
Toward A Theoretical Synthesis And Policy
Framework”, **Theory and Society**, Vol. 27, No: 2,
pp.151-208.
- WOOLCOCK, M.: 2001 “The Place of Social Capital in Understanding Social
and Economic Outcomes”, (Çevrimiçi)
<http://www.oecd.org/dataoecd/5/13/1824913.pdf>, 14
Kasım 2009.
- WOOLCOCK, M., “Social Capital: Implications for Development
D. NARAYAN: 2000 Theory, Research, and Policy”, **World Bank
Research Observer**, Vol. 15, pp. 225-249.
- WOOLDRIDGE, J. M.: **Econometric Analysis of Cross Section and Panel
2002 Data**, The MITT Press, Cambridge, Massachusetts,
London England.
- _____: 2009 **Introductory Econometrics: A Modern Approach**,
fourth edition, South Western, Cengage Learning,
Canada.
- WORLD BANK: 1998 “The Initiative on Defining, Mentoring and
Measuring Social Capital: Overview And Program
Description”, **Social Capital Initiative Working**

Paper No: 1, pp.1-33.

_____: 2010 World Development Indicators Online Databank,
<http://data.worldbank.org/>

WORLD VALUES “Values Change the World”, (Çevrimiçi)
SURVEY: t.y. <http://www.worldvaluessurvey.org/>, 19 Aralık 2010.

WORLD VALUES 1981-2008 Official Aggregate v.20090901, World
SURVEY: 2009 Values Survey Association
(www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File
Producer: ASEP/JDS, Madrid.

YERDELEN TATOĞLU, **Panel Veri Analizi**, İstanbul, Basım aşamasında.
F.: 2011

ZAK, P. J., “Trust and Growth”, **Economic Journal, Royal**
S. KNACK: 2001 **Economic Society**, Vol. 111(470), pp. 295-321.

EKLER

EK 1: Panel Veri Modeli Tahmini Sonuçları

Değişkenlere Ait İstatistikî Bilgiler

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
kalkınma	247	18002.75	12827.63	1469.88	84524.63
güven	276	29.42757	14.22506	8.993996	68.07592
kamu	247	9.824393	3.316167	4.149866	22.37707
yatırım	247	22.83223	6.765913	5.832675	52.11265
açıklık	247	78.68107	43.23657	15.92151	308.7515
nüfus	276	.4505247	.9666213	-6.034338	3.442652
postkomünizm	276	.4347826	.496629	0	1

Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	kalkınma	güven	kamu	yatırım	açıklık	nüfus	postko~m
kalkınma	1.0000						
güven	0.6074	1.0000					
kamu	-0.0456	0.1212	1.0000				
yatırım	-0.0262	-0.1520	-0.1617	1.0000			
açıklık	0.3376	-0.0083	0.0225	0.0968	1.0000		
nüfus	0.1823	-0.0334	-0.0630	0.3844	-0.0041	1.0000	
postkomünizm	-0.5688	-0.3788	0.1093	-0.1565	0.0658	-0.5095	1.0000

Tablo: Zaman Etkilerinin Varlığının Sınanması

Mixed-effects ML regression		Number of obs		=	247	
Group variable: _all		Number of groups		=	1	
		Obs per group: min		=	247	
		avg		=	247.0	
		max		=	247	
Log likelihood = -218.62419		Wald chi2(6)		=	278.74	
		Prob > chi2		=	0.0000	
logkalkınma	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
güven	.0226994	.0029074	7.81	0.000	.017001	.0283978
kamu	.0103164	.0115945	0.89	0.374	-.0124084	.0330412
yatırım	-.006413	.006155	-1.04	0.297	-.0184766	.0056507
açıklık	.0043602	.0008916	4.89	0.000	.0026127	.0061078
nüfus	-.0263254	.0469052	-0.56	0.575	-.1182579	.0656071
postkomünizm	-.8169177	.1027166	-7.95	0.000	-1.018238	-.615597
_cons	8.819539	.2270112	38.85	0.000	8.374605	9.264473
Random-effects Parameters		Estimate	Std. Err.	[95% Conf. Interval]		
_all: Identity						
sd(R.period)		.0947498	.0542155	.0308691	.2908258	
sd(Residual)		.5811475	.026487	.5314852	.6354503	
LR test vs. linear regression: chibar2(01) = 1.87 Prob >= chibar2 = 0.0856						
.						

Birim Etkilerin Varlığının Sınanması

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$$\text{logkalkınma}[\text{countries}, t] = Xb + u[\text{countries}] + e[\text{countries}, t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
logkalk~a	.735308	.857501
e	.0386573	.1966146
u	.3550988	.5959017

Test: Var(u) = 0

chi2(1) = 389.83
Prob > chi2 = 0.0000

Ana Modelin RE Tahmin Sonucu

Random-effects GLS regression
Group variable: countries

Number of obs = 247
Number of groups = 46

R-sq: within = 0.4242
between = 0.5216
overall = 0.5040

Obs per group: min = 4
avg = 5.4
max = 6

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(6) = 191.18
Prob > chi2 = 0.0000

logkalkınma	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
güven	.0257488	.0068183	3.78	0.000	.0123851	.0391124
kamu	-.0110386	.0073728	-1.50	0.134	-.0254889	.0034118
yatırım	-.0024369	.0030006	-0.81	0.417	-.008318	.0034442
açıklık	.0065832	.0006155	10.70	0.000	.0053768	.0077896
nüfus	.0832151	.0200543	4.15	0.000	.0439093	.1225209
postkomünizm	-.6756151	.1969592	-3.43	0.001	-1.061648	-.2895821
_cons	8.563945	.2865542	29.89	0.000	8.002309	9.12558
sigma_u	.59590169					
sigma_e	.19661461					
rho	.90182425	(fraction of variance due to u_i)				

Modelin Oto korelasyon Testi Sonuçları

RE GLS regression with AR(1) disturbances				Number of obs	=	247	
Group variable: countries				Number of groups	=	46	
R-sq:	within	=	0.4163	Obs per group:	min	=	4
	between	=	0.5221		avg	=	5.4
	overall	=	0.5028		max	=	6
corr(u_i, Xb) = 0 (assumed)				Wald chi2(7)	=	164.66	
				Prob > chi2	=	0.0000	
		theta					
min	5%	median	95%	max			
0.6850	0.6850	0.7158	0.7158	0.7158			
logkalkınma	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]		
güven	.0256233	.006392	4.01	0.000	.0130953	.0381513	
kamu	-.0141958	.0073863	-1.92	0.055	-.0286727	.000281	
yatırım	.0011452	.0027147	0.42	0.673	-.0041755	.0064659	
açıklık	.0056332	.0006905	8.16	0.000	.0042799	.0069865	
nüfus	.077475	.0146798	5.28	0.000	.0487031	.1062469	
postkomünizm	-.6530718	.1844438	-3.54	0.000	-1.014575	-.2915687	
_cons	8.583774	.2704623	31.74	0.000	8.053677	9.11387	
rho_ar	.66073853	(estimated autocorrelation coefficient)					
sigma_u	.54177808						
sigma_e	.17141736						
rho_fov	.90900205	(fraction of variance due to u_i)					
modified Bhargava et al. Durbin-Watson = .72533011							
Baltagi-Wu LBI = 1.4570085							

Rassal Etkiler Modelinde Heteroskedasitenin Levene, Brown ve Forsythe'in Testi İle Sınanması

countries	Summary of e[countries,t]		
	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	-.00208942	.15503555	6
2	-.01904593	.52158915	4
3	-.01255061	.36720224	4
4	-.03102264	.09956013	4
5	.00780628	.11927847	6
6	.01272878	.19330153	4
7	-.01227921	.21285703	4
8	.00623305	.05991681	6
9	-.01044662	.42007508	4
10	.01132776	.19836326	6
11	.01165703	.15155773	6
12	.01294364	.15316418	5
13	.02212722	.18770156	4
14	.00951751	.10790529	6
15	-.00615869	.05584578	6
16	.00476281	.15140506	6
17	.00351415	.09192943	4
18	-.00274133	.08647879	6
19	-.00267626	.07620836	6
20	.00957987	.20898113	4
21	.00560907	.25693753	4
22	-.00076113	.14985098	6
23	-.00462925	.03105053	6
24	-.00711088	.28608493	6
25	-.01378045	.36988671	4
26	.00883665	.36335417	4
27	-.00166191	.15484373	6
28	.01159246	.14173376	6
29	.01193556	.06156762	6
30	.00402343	.06193622	4
31	-.00973969	.28118719	6
32	-.01585939	.30160993	4
33	.0021439	.16461104	6
34	.00705797	.16055955	6
35	.00771506	.1197874	6
36	.00765998	.05941048	6
37	.00383492	.04424508	6
38	.01604232	.06776485	6
39	.00939608	.05755052	6
40	-.00024398	.11805253	6
41	-.00194619	.04517186	6
42	.00485934	.04193754	6
43	-.01500157	.17396683	6
44	-.02744141	.13748071	6
45	-.00064297	.31567685	6
46	-.02910657	.39342058	6
Total	3.111e-10	.17637287	247
W0 = 4.4176961	df(45, 201)	Pr > F = 0.00000000	
W50 = 3.2612091	df(45, 201)	Pr > F = 0.00000001	
W10 = 4.4176961	df(45, 201)	Pr > F = 0.00000000	

Ana Modelin Oto korelasyon ve Heteroskedasiteden Arındırılmış Sonuçları

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	247		
Group variable: countries		Number of groups	=	46		
R-sq: within	= 0.4242	Obs per group: min	=	4		
between	= 0.5216	avg	=	5.4		
overall	= 0.5040	max	=	6		
Random effects u_i ~ Gaussian		Wald chi2(6)	=	197.40		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000		
(Std. Err. adjusted for 46 clusters in countries)						
logkalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
güven	.0257488	.0051292	5.02	0.000	.0156957	.0358018
kamu	-.0110386	.0139029	-0.79	0.427	-.0382877	.0162106
yatırım	-.0024369	.0056878	-0.43	0.668	-.0135847	.008711
açıklık	.0065832	.0008193	8.04	0.000	.0049774	.0081889
nüfus	.0832151	.036002	2.31	0.021	.0126525	.1537777
postkomünizm	-.6756151	.1995056	-3.39	0.001	-1.066639	-.2845913
_cons	8.563945	.3088188	27.73	0.000	7.958671	9.169218
sigma_u	.59590169					
sigma_e	.19661461					
rho	.90182425	(fraction of variance due to u_i)				

İlk Aşama Araç Değişken Tahmin Sonuçları

First-stage G2SLS regression					Number of obs	=	237
					Wald chi(8)	=	360
					Prob > chi2	=	0.0000
güven	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]		
kamu	.0457218	.0455803	1.00	0.316	-.043614	.1350576	
yatırım	.0064052	.0190502	0.34	0.737	-.0309325	.0437428	
açıklık	.0000849	.0038099	0.02	0.982	-.0073825	.0075522	
nüfus	-.0155667	.1241509	-0.13	0.900	-.2588981	.2277646	
postkomünizm	-16.07041	1.634528	-9.83	0.000	-19.27402	-12.86679	
monarşi	10.23353	1.679427	6.09	0.000	6.941909	13.52514	
iyelik	-6.693507	1.304875	-5.13	0.000	-9.251015	-4.135999	
soğuk	-1.147631	.1290886	-8.89	0.000	-1.40064	-.8946219	
_cons	39.39256	1.456117	27.05	0.000	36.53862	42.24649	

Güvenin Araç Değişken (IV) İle Tahmin Sonuçları

G2SLS random-effects IV regression				Number of obs	=	237	
Group variable: countries				Number of groups	=	44	
R-sq:	within	=	0.4445	Obs per group:	min	=	4
	between	=	0.5177		avg	=	5.4
	overall	=	0.5039		max	=	6
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Wald chi2(6)	=	194.09	
				Prob > chi2	=	0.0000	
logkalkınma	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]		
güven	.0368744	.0100646	3.66	0.000	.0171482	.0566007	
kamu	-.0098241	.0073235	-1.34	0.180	-.024178	.0045298	
yatırım	-.0030087	.0030592	-0.98	0.325	-.0090046	.0029871	
açıklık	.0066274	.0006121	10.83	0.000	.0054277	.0078271	
nüfus	.0892293	.019969	4.47	0.000	.0500909	.1283678	
postkomünizm	-.5499202	.2289726	-2.40	0.016	-.9986982	-.1011423	
_cons	8.161663	.3920727	20.82	0.000	7.393214	8.930111	
sigma_u	.62778597						
sigma_e	.19455743						
rho	.91237173	(fraction of variance due to u_i)					
Instrumented:	güven						
Instruments:	kamu yatırım açıklık nüfus postkomünizm monarşi iyelik soğuk						

Sargan-Hansen Test Sonucu

Test of overidentifying restrictions:
Cross-section time-series model: xtivreg g2sls
Sargan-Hansen statistic 3.009 Chi-sq(2) P-value = 0.2222

Eğitimin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu

Random-effects GLS regression				Number of obs	=	181
Group variable: countries				Number of groups	=	34
R-sq: within	=	0.5788		Obs per group: min	=	2
between	=	0.4706		avg	=	5.3
overall	=	0.4914		max	=	6
Random effects u_i ~ Gaussian				Wald chi2(7)	=	141.29
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Prob > chi2	=	0.0000
(Std. Err. adjusted for 34 clusters in countries)						
logkalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
güven	.0161397	.0044688	3.61	0.000	.0073811	.0248983
kamu	-.0289588	.0202705	-1.43	0.153	-.0686882	.0107707
yatırım	.0040903	.0059479	0.69	0.492	-.0075674	.0157479
açıklık	.0055853	.0011432	4.89	0.000	.0033446	.007826
nüfus	.0305699	.0439776	0.70	0.487	-.0556247	.1167644
postkomünizm	-.7673647	.2311292	-3.32	0.001	-1.22037	-.3143597
eğitim	.0130982	.0040669	3.22	0.001	.0051273	.0210691
_cons	8.647706	.2618646	33.02	0.000	8.13446	9.160951
sigma_u	.54683462					
sigma_e	.14661417					
rho	.93293567	(fraction of variance due to u_i)				

Yasal Kalitenin İlave Edilmesi ile Elde Edilen Tahmin Sonucu

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	203	
Group variable: countries		Number of groups	=	44	
R-sq:	within = 0.5993	Obs per group: min	=	1	
	between = 0.5125	avg	=	4.6	
	overall = 0.5088	max	=	6	
Random effects u_i ~ Gaussian		Wald chi2(7)	=	238.00	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 44 clusters in countries)					
logkalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
güven	.0230008	.0050369	4.57	0.000	.0131286 .032873
kamu	-.029896	.0163479	-1.83	0.067	-.0619372 .0021452
yatırım	-.0019013	.0048127	-0.40	0.693	-.0113341 .0075314
açıklık	.0071005	.0008143	8.72	0.000	.0055045 .0086966
nüfus	-.0000344	.0355765	-0.00	0.999	-.0697631 .0696943
postkomünizm	-.5811606	.2104726	-2.76	0.006	-.9936794 -.1686419
yasalkalite	.03842	.0123623	3.11	0.002	.0141903 .0626496
_cons	8.563894	.3207441	26.70	0.000	7.935248 9.192541
sigma_u	.40758801				
sigma_e	.14075039				
rho	.89345587	(fraction of variance due to u_i)			

Gelişmiş Ülke Tahmin Sonuçları

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	135	
Group variable: countries		Number of groups	=	23	
R-sq: within	= 0.6979	Obs per group: min	=	4	
between	= 0.4026	avg	=	5.9	
overall	= 0.4312	max	=	6	
Random effects u_i ~ Gaussian		Wald chi2(6)	=	513.24	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 23 clusters in countries)					
logkalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
güven	.0138684	.0035826	3.87	0.000	.0068466 .0208902
kamu	-.0130226	.0154384	-0.84	0.399	-.0432814 .0172362
yatırım	-.0029188	.0101364	-0.29	0.773	-.0227858 .0169482
açıklık	.0061296	.0007198	8.52	0.000	.0047188 .0075403
nüfus	.1195475	.0445352	2.68	0.007	.03226 .2068349
postkomünizm	-.3494231	.1626243	-2.15	0.032	-.6681609 -.0306854
_cons	9.262611	.2654843	34.89	0.000	8.742272 9.782951
sigma_u	.23702698				
sigma_e	.11986863				
rho	.79633689	(fraction of variance due to u_i)			

Gelişmekte Olan Ülke Tahmin Sonuçları

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	112		
Group variable: countries		Number of groups	=	23		
R-sq:	within = 0.2519	Obs per group: min	=	4		
	between = 0.0359	avg	=	4.9		
	overall = 0.0701	max	=	6		
Random effects u_i ~ Gaussian		Wald chi2(6)	=	25.31		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0003		
(Std. Err. adjusted for 23 clusters in countries)						
logkalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
güven	.0008615	.0177817	0.05	0.961	-.03399	.0357131
kamu	-.0081381	.0160714	-0.51	0.613	-.0396375	.0233613
yatırım	-.0011679	.0064832	-0.18	0.857	-.0138748	.0115389
açıklık	.0057908	.0014689	3.94	0.000	.0029118	.0086698
nüfus	.0784022	.0458935	1.71	0.088	-.0115473	.1683518
postkomünizm	.2335043	.3292293	0.71	0.478	-.4117733	.8787819
_cons	8.162563	.5073759	16.09	0.000	7.168125	9.157002
sigma_u	.5861683					
sigma_e	.26578656					
rho	.82946308	(fraction of variance due to u_i)				

EK 2: Kesit Veri Analizi Tahmini Sonuçları

Sosyal Güven İle Elde Edilen Tahmin Sonucu

Linear regression					Number of obs = 41 F(6, 34) = 28.97 Prob > F = 0.0000 R-squared = 0.7102 Root MSE = .44842	
kalkınma	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
güven	.0209263	.0053362	3.92	0.000	.0100819	.0317707
kamu	-.0308667	.0124657	-2.48	0.018	-.0562	-.0055334
yatırım	.0398632	.0192757	2.07	0.046	.0006904	.079036
ticari	.0043272	.0019279	2.24	0.031	.0004092	.0082453
açık-k	-.4174238	.1919398	-2.17	0.037	-.8074924	-.0273552
postkomünizm	-.0993938	.2341815	-0.42	0.674	-.5753079	.3765204
nüfus						
_cons	8.421882	.8281456	10.17	0.000	6.738888	10.10488

İhmal Edilen Değişken Testi Sonucu

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of lnpenlastgdp	
Ho: model has no omitted variables	
F(3, 31)	= 0.58
Prob > F	= 0.6336

Heteroskedasite Testi Sonucu

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance
Variables: fitted values of lnpenlastgdp

chi2(1) = 4.52
Prob > chi2 = 0.0334

Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi Sonucu

Variable	VIF	1/VIF
postkomünizm	2.77	0.360410
nüfus	2.76	0.362133
kamu	2.02	0.494125
yatırım	1.48	0.676492
güven	1.30	0.767585
ticariaçık-k	1.14	0.875474
Mean VIF	1.91	

Kalıntıların Normal Dağılım Testi Sonucu

Shapiro-Wilk W test for normal data					
Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
e	41	0.97187	1.133	0.264	0.39587

Cemiyet Üyeliği İle Elde Edilen Tahmin Sonucu

Source	SS	df	MS	Number of obs = 41		
Model	14.7485502	6	2.4580917	F(6, 34) =	9.45	
Residual	8.84204004	34	.260060001	Prob > F =	0.0000	
Total	23.5905902	40	.589764756	R-squared =	0.6252	
				Adj R-squared =	0.5590	
				Root MSE =	.50996	
kalkınma	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
cemiyetüye-i	.3432975	.1805919	1.90	0.066	-.0237094	.7103044
kamu	-.0319135	.0213586	-1.49	0.144	-.0753193	.0114923
yatırım	.028936	.0176367	1.64	0.110	-.006906	.064778
ticariaçık-k	.0038166	.0020187	1.89	0.067	-.000286	.0079191
postkomünizm	-.5859823	.2620649	-2.24	0.032	-1.118562	-.0534023
nüfus	-.105096	.2114097	-0.50	0.622	-.5347321	.3245402
_cons	9.219874	.6285222	14.67	0.000	7.942563	10.49718

İhmal Edilen Değişken Testi Sonucu

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of lnpenlastgdp
Ho: model has no omitted variables
F(3, 31) = 0.30
Prob > F = 0.8229

Heteroskedasite Testi Sonucu

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance
Variables: fitted values of lnpenlastgdp
chi2(1) = 2.68
Prob > chi2 = 0.1017

Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi Sonucu

Variable	VIF	1/VIF
nüfus	2.76	0.362141
postkomünizm	2.69	0.371418
kamu	2.07	0.483587
yatırım	1.63	0.614781
cemiyetüye~i	1.46	0.684679
ticariaçık~k	1.19	0.839393
Mean VIF	1.97	

Kalıntıların Normal Dağılım Testi Sonucu

Shapiro-Wilk W test for normal data					
Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
e	41	0.98137	0.750	-0.605	0.72750

Norm İle Elde Edilen Tahmin Sonucu

Source	SS	df	MS	Number of obs = 41		
Model	14.0175246	6	2.3362541	F(6, 34) = 8.30		
Residual	9.57306563	34	.281560754	Prob > F = 0.0000		
Total	23.5905902	40	.589764756	R-squared = 0.5942		
				Adj R-squared = 0.5226		
				Root MSE = .53062		
kalkınma	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
norm	.0869359	.1009683	0.86	0.395	-.1182564	.2921282
kamu	-.0181616	.0233761	-0.78	0.443	-.0656676	.0293443
yatrm	.0384134	.0175092	2.19	0.035	.0028304	.0739964
ticak	.0043468	.0020779	2.09	0.044	.0001241	.0085695
nüfus	-.1182953	.2206322	-0.54	0.595	-.5666739	.3300832
postkomünizm	-.8787353	.2927411	-3.00	0.005	-1.473657	-.2838138
_cons	9.109072	.6516761	13.98	0.000	7.784707	10.43344

İhmal Edilen Değişken Testi Sonucu

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of lnpenlastgdp	
Ho: model has no omitted variables	
F(3, 31) =	0.12
Prob > F =	0.9460

Heteroskedasite Testi Sonucu

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity	
Ho: Constant variance	
Variables: fitted values of lnpenlastgdp	
chi2(1) =	1.29
Prob > chi2 =	0.2554

Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi Sonucu

Variable	VIF	1/VIF
postkomünizm	3.10	0.322264
nüfus	2.78	0.359988
kamu	2.29	0.437092
yatırım	1.48	0.675333
norm	1.45	0.690466
ticariaçık-k	1.17	0.857800
Mean VIF	2.04	

Kalıntıların Normal Dağılım Testi Sonucu

Shapiro-Wilk W test for normal data					
Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
e	41	0.96283	1.498	0.851	0.19736

Kurumsal Güven İle Elde Edilen Tahmin Sonucu

Source	SS	df	MS	Number of obs = 41		
Model	13.8092932	6	2.30154886	F(6, 34) =	8.00	
Residual	9.78129707	34	.287685208	Prob > F =	0.0000	
Total	23.5905902	40	.589764756	R-squared =	0.5854	
				Adj R-squared =	0.5122	
				Root MSE =	.53636	
kalkınma	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
kurumsalgu~n	.0054602	.1301907	0.04	0.967	-.2591193	.2700396
kamu	-.0253132	.0224279	-1.13	0.267	-.0708921	.0202658
yatrm	.0389904	.0177884	2.19	0.035	.0028401	.0751407
ticak	.004607	.0020806	2.21	0.034	.0003787	.0088353
nüfus	-.1061798	.2305018	-0.46	0.648	-.5746158	.3622563
postkomünizm	-.7505177	.2983675	-2.52	0.017	-1.356873	-.144162
_cons	9.120716	.6622984	13.77	0.000	7.774763	10.46667

İhmal Edilen Değişken Testi Sonucu

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of lnpenlastgdp	
Ho: model has no omitted variables	
F(3, 31) =	0.10
Prob > F =	0.9595

Heteroskedasite Testi Sonucu

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity	
Ho: Constant variance	
Variables: fitted values of lnpenlastgdp	
chi2(1) =	0.79
Prob > chi2 =	0.3734

Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi Sonucu

Variable	VIF	1/VIF
postkomünizm	3.15	0.316973
nüfus	2.97	0.336994
kurumsal gü-n	2.36	0.424324
kamu	2.06	0.485161
yatırım	1.50	0.668537
ticariaçık-k	1.14	0.874146
Mean VIF	2.20	

Kalıntıların Normal Dağılım Testi Sonucu

Shapiro-Wilk W test for normal data					
Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
e	41	0.97646	0.948	-0.112	0.54442

Ailenin Önemi İle Elde Edilen Tahmin Sonucu

Source	SS	df	MS	Number of obs = 41		
Model	14.800608	6	2.466768	F(6, 34) = 9.54		
Residual	8.78998223	34	.258528889	Prob > F = 0.0000		
Total	23.5905902	40	.589764756	R-squared = 0.6274		
				Adj R-squared = 0.5616		
				Root MSE = .50846		
kalkınma	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
aile	-13.72184	7.005679	-1.96	0.058	-27.95909	.5154139
kamu	-.0084007	.0226769	-0.37	0.713	-.0544858	.0376844
yatırım	.0407328	.0167832	2.43	0.021	.0066252	.0748405
ticariaçık-k	.003324	.002076	1.60	0.119	-.0008949	.0075429
postkomünizm	-.757869	.245465	-3.09	0.004	-1.256714	-.259024
nüfus	.0561341	.2260172	0.25	0.805	-.403188	.5154563
_cons	22.36446	6.791838	3.29	0.002	8.561788	36.16714

Heteroskedasite Testi Sonucu

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity	
Ho: Constant variance	
Variables: fitted values of lnpenlastgdp	
chi2(1)	= 0.53
Prob > chi2	= 0.4666

İhmal Edilen Değişken Testi Sonucu

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of lnpenlastgdp
Ho: model has no omitted variables
F(3, 31) = 0.11
Prob > F = 0.9549

Çoklu Doğrusal Bağlantı Testi Sonucu

Variable	VIF	1/VIF
nüfus	3.17	0.314978
postkomünizm	2.38	0.420860
kamu	2.34	0.426467
yatırım	1.48	0.674897
aile	1.37	0.731109
ticariaçık-k	1.27	0.789067
Mean VIF	2.00	

Kalıntıların Normal Dağılım Testi Sonucu

Shapiro-Wilk W test for normal data					
Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
e	41	0.97581	0.975	-0.054	0.52157

ÖZGEÇMİŞ

Burcu Özcan 14.06.1982 Tarihinde Elazığ'da doğdu. 2004 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü'nden fakülte birincisi olarak mezun oldu. Yüksek lisans öğrenimine 2004 yılında İstanbul Üniversitesi Sosyal Yapı-Sosyal Değişme Bilim Dalı'nda başladıktan sonra aynı yıl İstanbul Üniversitesi İktisat Sosyolojisi Bilim Dalı'nda araştırma görevlisi olarak görev yapmaya başladı. 2007 Yılında "Sosyolojik Olarak Tüketim ve Boş Zaman: İstanbul Olivium Outlet Center ve Galleria Alışveriş Merkezi Örnekleri" adlı yüksek lisans tezini sunarak aynı yıl İstanbul Üniversitesi İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Programında doktora çalışmalarına başladı. Eylül-2010 ve Ocak 2011 dönemleri arasında Yüksek Öğretim Kurulu'nun sağladığı burs ile Danimarka'da bulunan Aarhus School of Business'ın Ekonomi Bölümü'nde misafir doktora öğrencisi olarak çalıştı.

Burcu Özcan'ın makro iktisat ve iktisat sosyolojisi alanında ulusal ve uluslararası bilimsel dergilerde yayımlanmış makaleleri bulunmaktadır.