



PARADOKS
Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi

PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi
PARADOKS Economy, Sociology and Policy Journal

**Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik
Getirisi Üzerine Uygulamalı Bir Analiz:
“Eskişehir İli Örneği”**

*An Empirical Analyses on the Personal Economic
Returns of Social and Human Capital:
“The Case of Eskişehir”*

Şadan ÇALIŞKAN

Doç. Dr., Uşak Üniversitesi
sadancaliskan@yahoo.com

Oytun MEÇİK

Arş. Gör., Uşak Üniversitesi
oytun.mecik@usak.edu.tr

Temmuz/July 2011, Cilt/Vol: 7, Sayı/Num: 2, Page: 7-26
ISSN: 1305-7979

© 2005- 2011

PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi
PARADOKS Echnomy, Sociology and Policy Journal

Temmuz/July 2011, Cilt/Vol: 7, Sayı/Num: 2

ISSN: 1305-7979

Editör/Editor-in-Chief

Öğr.Gör.Dr.Elif KARAKURT TOSUN

Editör Yardımcıları/Co-Editors

Öğr.Gör.Dr.Sema AY
(Uludağ Üniversitesi)

Öğr.Gör.Hilal YILDIRIR
(Uludağ Üniversitesi)

Uygulama/Design

Yusuf Budak
(Kocaeli Üniversitesi)

Yayın ve Danışma Kurulu / Publishing and Advisory Committee

Prof.Dr.Veyssel BOZKURT (Uludağ Üniversitesi)

Prof.Dr.Recai ÇINAR (Gazi Üniversitesi)

Prof.Dr.R.Cengiz DERDİMAN (Uludağ Üniversitesi)

Prof.Dr.Zeynel DİNLER (Uludağ Üniversitesi)

Doç.Dr.Aşkın KESER (Kocaeli Üniversitesi)

Yrd.Doç.Dr.Emine KOBAN (Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu)

Yrd.Doç.Dr.Ferhat ÖZBEK (Gümüşhane Üniversitesi)

Yrd.Doç.Dr.Senay YÜRÜR (Yalova Üniversitesi)

Dr.Sema AY (Uludağ Üniversitesi)

Dr.Zerrin FIRAT (Uludağ Üniversitesi)

Dr.Elif KARAKURT TOSUN (Uludağ Üniversitesi)

Öğr.Gör.Hilal YILDIRIR KESER (Uludağ Üniversitesi)

*Dergide yayınlanan yazılardaki görüşler ve bu konudaki sorumluluk yazarlarına aittir.
Yayınlanan eserlerde yer alan tüm içerik kaynak gösterilmeden kullanılamaz.*

*All the opinions written in articles are under responsibilities of the authors.
None of the contents published can't be used without being cited.*

Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi Üzerine Uygulamalı Bir Analiz: “Eskişehir İli Örneği”*

*An Empirical Analyses on the Personal Economic Returns of Social
and Human Capital: “The Case of Eskişehir”*

Şadan ÇALIŞKAN

Doç. Dr., Uşak Üniversitesi
sadancaiskan@yahoo.com

Oytun MEÇİK

Arş. Gör., Uşak Üniversitesi
oytun.mecik@usak.edu.tr

Özet:

Sosyal sermayeyi, insan ilişkilerinin sosyal ağlar, normlar ve güvene dayalı kaynakları olarak tanımlamak mümkündür. Bu kaynaklar bireylerin; bilgiye, fikirlere, fırsatlara, finansal sermayeye, güce, güvene ve işbirliğine ulaşmasını kolaylaştırmaktadır. Bu yönleriyle sosyal sermayenin bireysel kazançlar üzerinde olumlu etkiler oluşturması beklenir. Bireysel kazançlar üzerinde anlamlı farklılıklara neden olan bir diğer sermaye türü beşeri sermayedir. Beşeri sermaye, insana yönelik yatırımlar ile bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve niteliklerin bireysel, sosyal ve ekonomik refah yaratılmasını kolaylaştırması olarak tanımlanabilir. Beşeri sermaye donanımı yükseldikçe bireylerin verimliliklerinde dolayısıyla bireysel kazançlarında olumlu gelişmelerin ortaya çıkması beklenir. Beşeri ve sosyal sermaye donanımında meydana gelecek artışlar, bireysel ekonomik getirilerinin yanında makroekonomik anlamda da önemli getiriler sağlayarak ülke ekonomisinin performansının yükselmesine katkıda bulunurlar. Bu çalışmada sosyal ve beşeri sermayenin, ekonomik getirilerinin teorik boyutta ele alınması ve bireysel kazanç üzerindeki etkilerinin ekonometrik tahmin yöntemiyle ortaya konulması amaçlanmıştır. Ekonometrik analizde kullanılan Mincer tipi yarı logaritmik kazanç denkleminde, sosyal sermayeyi güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenleri, beşeri sermayeyi ise eğitim düzeyi ve iş deneyimi değişkenleri temsil etmektedir. Ekonometrik analizde, Eskişehir İli kent merkezinde yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler kullanılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Sermaye, Beşeri Sermaye, Mincer Kazanç Denklemi, Eskişehir.

Abstract:

It is possible to define social capital as networks, norms and trust based on resources of human relations. These resources are facilitating individuals' access to knowledge, thoughts, opportunities, financial capital, power and cooperation. From this aspect social capital is expected to have positive impacts on individual earnings. One of the important concepts of economics is human capital which creates essential differences on individual earnings. This concept defined as knowledge, skills, abilities and qualifications of individuals which facilitates creation personal, social and economical welfare through investments about human. While human capital is arising, the productivity and personal earning of individuals are expected to raise. A well supported social and human capital creates an improvement in macroeconomy besides their economic return on individual. So it makes an additional contribution on the economic performance of the countries. In this study it's aimed to be addressed economical returns of social capital and human capital's on the theoretical respect and estimating the effects of social capital and human capital's on the personal income level. In the semi-logarithmic Mincerian earnings function which is used in analysis, social capital is represented by variables of trust, norms and participation to networks and human capital is represented by variables of educational level and experience in business. The data used in the econometric analysis has been acquired by a survey that was applied in the city center of Eskişehir.

Keywords: Social Capital, Human Capital, Mincerian Earnings Function, Eskişehir

* Bu makale, Oytun MEÇİK tarafından Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN danışmanlığında hazırlanan “Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi: Eskişehir İli Örneği” isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

1. GİRİŞ

Günümüzde bireylerin paydaşı oldukları iletişim ağları çerçevesinde kurdukları ilişkiler, bu ağların mensuplarına sunduğu imkânlar çerçevesinde elde ettikleri fırsatlar ve kazanımlar sosyal ve ekonomik yaşamın önemli belirleyicileri arasında kabul edilmektedir. Bu nedenle, bireylerin ve sosyal grupların iletişimini etkin kıldığı, sosyal ilişkilerden kaynaklanarak ekonomik faaliyetlere dönük önemli getirilere yol açtığı kabul edilen sosyal sermaye kavramı, farklı yönleriyle pek çok disiplinin ilgi duyduğu popüler bir konu haline gelmiştir.

Sosyal sermaye, toplumu oluşturan bireylerin ortak amaçlar etrafında bir araya gelebilmelerini ve birlikte hareket edebilmelerini kolaylaştıran uygun ortamı oluşturmaktadır. Sosyal sermaye, sosyal ve siyasal alanda olduğu gibi ekonomik ilişkilerde de işbirliğinin artmasına katkıda bulunarak, bir takım iktisadi getirilere yol açmaktadır. Sosyal sermaye, makroekonomik getirilerin yanında bireysel ekonomik getirilere de yol açmaktadır. Sosyal sermaye düzeyinin bireysel kazançları belirleyen önemli bir faktör olduğu kadar, bir ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyinin önemli belirleyicilerinden birisi olduğu konusunda iktisat literatüründe genel bir kabul söz konusudur. Sosyal sermayenin ekonomik getirilerinin yanı sıra; yolsuzluğu, suç oranlarını ve toplumdaki radikal hareketleri azaltıcı, toplumun değerlerine ve kurallarına bağlılığı arttırıcı pek çok getirisinden söz etmek mümkündür.

Sosyal sermaye gibi bireysel ve toplumsal ekonomik getiriler sağlayan diğer bir sermaye türü beşeri sermayedir. Beşeri sermayenin önemli bileşenleri eğitim, sağlık ve beslenme durumu ile iş amaçlı göçlerden oluşmaktadır. Beşeri sermaye seviyesinin yükselmesi, gerek bireysel gerekse ulusal boyutta verimlilik artışlarına neden olarak bireysel kazançlar kadar ekonomik büyüme üzerinde de olumlu sonuçlar doğurmaktadır.

Ekonomik refah düzeyinin yükseltilmesine önemli katkılar sağlayan beşeri sermaye, toplumsal ve siyasal boyutta da olumlu sonuçlar doğurmaktadır. Bir ülkenin beşeri sermaye seviyesinin yükselmesi, daha ileri demokrasi anlamına gelmektedir. Beşeri sermayenin özellikle eğitim bileşeninde meydana gelecek iyileşmeler, toplumsal konularda hassasiyetlerin artmasından, suç oranlarının düşmesine ve sağlık durumunun iyileşmesine kadar pek çok olumlu sonuç doğurmaktadır.

2. SOSYAL SERMAYE

2.1. Sosyal Sermaye Kavramı

Hanifan 1916 yılında, iyi niyet, sempati, arkadaşlık ve sosyal etkileşim gibi özelliklerin okul performansı üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada sosyal sermaye kavramına ilk kez yer vermiştir (Özdemir, 2007: 12). İzleyen dönemde, farklı disiplinlere ait çalışmalarda sosyal sermaye kavramına rastlanmakla beraber, iktisat biliminde ise ilk kez 1977 yılında Loury tarafından kullanılmıştır (Öksüzler, 2006: 110). Kavram esas olarak, 20. yüzyılın sonunda Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından yapılan çalışmalar sonucunda popülerleşmiştir (Sabatini, 2006: 4).

Sosyal sermaye kavramı eski bir geçmişe sahip olmakla birlikte; henüz üzerinde görüş birliği sağlanamamış bir kavram olma özelliği sürdürmektedir. Örneğin, Putnam yaptığı ilk çalışmalarda sosyal sermayenin toplumsal fayda sağlama özelliğini öne çıkarmaktadır. Ancak Halpern, bu yaklaşımı eleştirerek, organize suç ya da mafya yapılanmalarının da, paylaşılan normlarla beraber sosyal ağ unsurunu içerdiğini, buna karşın bu yapılanmaların bir toplumsal fayda sağlamadığını belirtmektedir (Office for National Statistics, 2001: 12).

Sosyal sermaye, Putnam (1993: 169) tarafından; "sosyal kurumun koordine edilmiş eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini arttırarak güven, normlar ve iletişim ağları gibi özellikleri" olarak tanımlanmıştır.

Bu tanıma göre, sosyal sermaye; toplumsal yaşamın işleyişi içerisinde ortak amaçların gerçekleştirilmesini kolaylaştıran güven, müşterek normlar ve bireyler arasındaki sosyal ağlar gibi unsurların bir araya gelmesi sonucu oluşmaktadır.

Putnam, sosyal sermaye teorisinin, sosyal ağların bir değere sahip olduğu fikrine dayandığını belirtmiştir. Fiziki ve beşeri sermaye, bireysel ve ortak verimliliği artırırken, sosyal ilişkiler; birey ve grupların verimliliğini etkilemektedir (Putnam, 2000: 19). Sosyal sermaye, grup üyeleri için pozitif dışsallık yaratmakta ve güven, normlar ve değerler gibi unsurların bireylerin beklentileri ve davranışları üzerindeki etkisi ile karşılıklılık esasına dayanarak sosyal ağlar aracılığıyla ortaya çıkmaktadır (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 5).

Bourdieu ise bireylerin toplum içerisinde belli statülere erişirken, hangi kaynakları harekete geçirdiği konusu üzerinde durmuştur. Bourdieu sosyal sermayeyi, bireylerin ya da grupların, karşılıklı tanıma/tanınmalar sonucunda sahip olduğu kaynakların ortaya çıkardığı sermaye ve güçlerin toplamı olarak tanımlamaktadır (Şan, 2007: 74). Sosyal sermaye, norm ve sosyal ağlar gibi unsurların bireylerce gerçekleştirilen ortak eylemlerde karşılıklı çıkar sağlanmasını kolaylaştırması şeklinde ifade edilmektedir. Diğer değişkenler sabitken, yüksek sosyal sermaye stokuna sahip toplumların, sosyal sermaye stoku yetersiz ya da düşük düzeyde olan toplumlara göre; daha güvenli, ahlaklı, zengin, kültürlü, iyi yönetilen ve genel olarak mutlu toplumlar olduğu belirtilmektedir. Bu toplumlarda bireylerin; iyi işler bulabilmesi ve işlerini koruyabilmesi, toplum yararına projeler üretebilmesi, kaynakları etkin kullanabilmesi, anlaşmazlıkları dostça çözebilmesi ve birbirlerinin ihtiyaçlarına hızla cevap verebilmesi mümkündür (Woolcock, 1998: 155). Woolcock ve Narayan (2000: 226) tarafından getirilen yaklaşıma göre ise sosyal sermaye, bireylerin birlikte hareket etmelerini mümkün kılan normlar ve ağları ifade etmektedir.

Sosyal sermaye; kişisel ilişki ağlarında ya da iş ilişkileri nedeniyle oluşan ağlar üzerinde bulunan kaynaklar olarak da tanımlanabilir. Kaynaklar, bireylerin sosyal yaşamları süresince kurduğu ilişkilerin içerisinde bulunmaktadır. Bu kaynaklar; bilgiler, fikirler, iş fırsatları, finansal sermaye, güç, etki, duygusal destek, itibar, güven ve işbirliği içerebilmektedir. Basit bir ifade ile beşeri sermaye nasıl bireyin neler bildiği ile ilgiliyse, sosyal sermayenin bireyin kimleri tanıdığı ile ilgili olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır (Baker, 2000: 1-2).

Sosyal sermayenin toplumsal fayda niteliğine sahip olup olmadığı tartışması sürerken, insanlar ve kurumlar arasındaki ilişkilerin ekonomik gelişmeyi ne yönde etkilediği 1990'lı yıllarda yoğun olarak irdelenmeye başlanmıştır. Bunun sonucunda, ekonomik kalkınmadaki yetersizliğin, fiziksel ve beşeri sermaye eksikliğinin yanı sıra, sosyal sermaye eksikliğine bağlı olduğu iddia edilmiştir (Tüylüoğlu, 2006: 15).

Sosyal sermaye kavramının temelde diğer sermaye türlerinde olduğu gibi getiri beklentisiyle yapılan bir yatırımı ifade ettiğini belirtmek mümkündür (Lin, 2001: 4). Sosyal sermaye kavramının sermaye özelliği, bireylerin ve toplumların sahip oldukları sosyal sermaye donanımının bireysel ve toplumsal ekonomik getiriler yaratacağı varsayımından hareketle ortaya konulmaktadır. Sosyal sermaye yatırımları da diğer sermaye türlerinde olduğu gibi mikro ve makroekonomik getiriler sağlamaktadır. Diğer sermaye türlerinin sahip olduğu; dönüşümlülük, dayanıklılık, esneklik, ikame edilebilirlik gibi temel özellikleri, sosyal sermayenin özellikleri olarak da saymak mümkün olduğundan, sosyal sermayeyi bir tür sermaye olarak değerlendirilmenin mümkün olduğu kabul edilmektedir (Robison, Schmid ve Siles, 2002: 9).

2.2. Sosyal Sermayenin Unsurları ve Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Literatürdeki çalışmalarda; güven, sosyal ağlar ve normlar sosyal sermayenin unsur-

ları olarak ele alınmaktadır. Güven, gerek ikili ilişkilerde gerekse örgüt ve kurumlarda, sosyal sermayenin temel unsuru olarak değerlendirilmektedir. Ekonomik perspektifte, toplumdaki güven eksikliği işlem maliyetlerini büyük ölçüde etkilemektedir. İşlem maliyetleri, bu yönüyle, güvensizliğin ekonomik aktivitelere yansıyan bir tür vergisi olarak görülmektedir (Karadoğan Doruk, 2009: 195).

Güven unsuru; bireylerin kişisel maddi çıkarlarına rağmen, vermiş oldukları sözlerle tutarlı davranmalarının bir sonucudur (Francois, 2002: 1). Bu bağlamda, istikrarlı kolektif yaşamın basit bencil hesaplar dışında, başka şeylere dayanması ve bir iş yerinde bile güvenin en önemli faktör olarak görülmesi gerekmektedir. Güvenin ekonomideki rolünü Durkheim'ın "bir sözleşmede her şey sözleşmeye geçirilmez" sözleri ortaya koymaktadır (Karadoğan Doruk, 2009: 159).

Ekonomik istikrarın sağlanmasında güven unsuruna vurgu yapılmasının nedenlerinden biri, iktisat teorisinde önemli yere sahip olan beklentilerdir. Güven eksikliği bulunan bir ekonomik ilişkiler ağında, geleceğe dair beklentilerin iyimser olma ihtimali azalmaktadır (Özsağır, 2007: 53). İktisadi hayattaki işlemlerin hemen hemen tümü güvene dayalı gerçekleşmekte ve karşılıklı güven eksikliği, dünyadaki geri kalmışlıkların kaynaklarından birisi olarak ortaya çıkmaktadır (Arrow, 1972: 357). Ekonomik ilişkilerde güven düzeyinin yükselmesi, işlem maliyetlerinde azalmaya ve tıpkı fiziki sermaye artışlarında olduğu gibi ortalama üretim maliyetlerinde düşmeye yol açmaktadır (Sabatini, 2009: 430). Güven düzeyinin yükselmesi, sadece ekonomik işlemlerdeki maliyetleri değil, toplumdaki olumsuzluklardan kaçınmak için başvurulanan güvenlik ve adalet hizmetleri gibi ihtiyaçları azaltarak, maliyetleri düşürmektedir (Knack ve Keefer, 1997: 1252). Güven unsurunun en önemli özelliklerinden biri de; kullanımla miktarı azalmayan, hatta seviyesi yükselen bir sosyal sermaye bileşeni olmasıdır (Put-

nam, 1993: 166).

Sosyal sermayenin bir başka önemli unsuru, sosyal ağlar ve bireylerin bu ağlara katılım düzeyidir. Sosyal ağlar, aynı iletişim kodlarını paylaştığı sürece yeni ağlara entegre olabilen, sınırsız ölçüde genişlemeye müsait, açık yapılardır. Bu ağlara; finansal ağların içerisindeki döviz piyasaları gibi organize bir yapıdan, mafya oluşumlarına kadar pek çok örnek vermek mümkündür (Schuller, Baron ve Field, 2000: 19). Sosyal ağlar; verimli ortam, güven ve paylaşılan değerlerin gelişmesine yol açarak, kontrol maliyetini azaltır ve işlemleri kolaylaştırır. Grup üyeleri arasında tekrarlanan etkileşimler, bilginin itibarını artırır (Sabatini, 2009: 430). Sosyal ağlar, sosyal sermayenin diğer unsurları olan güven ve normların etkinliğini yükselterek, ağ içerisindeki aktörler arasında bilgi akışkanlığını ve ağın etkinliğini arttırmaktadır. Öte yandan, ağ içindeki bireyler arasındaki bağlantılar sayesinde gelişen güven olgusu da sosyal ağların etkinliğini olumlu etkilemektedir (Öğüt ve Erbil, 2009: 17-19).

Sosyal sermayenin bir diğer önemli unsuru normlardır. Normlar, bir sosyal topluluğa dâhil olan bireylerin ait oldukları topluluk açısından ne tür tutum ve davranışlara sahip olmaları gerektiği hakkında yazılı olmayan kurallar içeren değerler bütünüdür. Normlar, bireylerin müşterek kural ve kaideler, hatta geleneklere bağlı kalması yoluyla, ortak eylemlerin başarılı sonuçlar vermesini sağlayan kurallar olarak tanımlanmaktadır (Knack ve Keefer, 1997: 1254). Bireylerin normlara olan bağlılığının yüksek olması, bu normları ihlal etmeleri ya da bozmaları ihtimalini azaltmaktadır. Böylece ekonomik hayatta, işlem maliyetleri azalmakta ve verimlilik artmaktadır (KOSGEB, 2005: 4). Ancak normların sadece rasyonel niteliklere sahip olduğu durumlarda olumlu olarak değerlendirilmesi mümkündür. Topluluğun benimsediği normların, bireyler için baskı araçlarına dönüşebilmeleri ve sosyal baskı nitelikleri taşıyabilmeleri de olasılıklar arasında yer almaktadır (Öğüt ve

Erbil, 2009: 25-26). Böyle bir durumda, normlar toplumsal ve ekonomik hayatın işleyişini zorlaştıran bir unsur haline dönüşebilmektedir.

Sosyal sermayenin ölçülmesi, karmaşıklığına rağmen büyük önem taşıyan bir konudur. Özellikle kavramın şemsiyesi altında kalan, ilişkiler ve paylaşılan değerlerin, yerel koşullara dayanması ve insanlar tarafından etkilerin farklı şekillerde yaşanması, ölçüm ve sınıflamanın kolaylıkla yapılmasına engel olmakla kalmamakta, aynı zamanda izlenecek yöntemlerin farklılaşabilmesine yol açmaktadır (Field, 2008: 180).

Sosyal sermayenin tanımlanmasındaki güçlükler ve uygun veri eksikliğinin sürmesinin yanında, evrensel bir ölçüm yönteminin ve genel kabul görmüş bir göstergenin bulunmaması, sosyal sermaye literatüründeki en önemli problemler arasında yer almaktadır. Kavramın farklı disiplinlerce incelenmekte olması, farklı alanlardaki bilim adamları, politika yapımcılar ve uygulayıcılara benzersiz bir işbirliği ve diyalog imkânı sunmaktadır (Sabatini, 2009: 429).

Sosyal sermayeyi konu alan çalışmalara önemli bir katkı niteliğinde olan Sosyal Sermaye Değerlendirme Aracı; sosyal sermayenin ölçülmesinde önemli bir aşamayı oluşturmaktadır. Bu aracın sağladığı veri tabanı, sosyal sermaye ve yoksulluk arasındaki ilişkinin araştırılmasına imkân tanımaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2002: 10).

2.3. Sosyal Sermayenin Getirileri

Sosyal sermaye düzeyinin yükseldiği toplumlarda asimetrik bilgi miktarının azalacağı ve azalan riskin işlem maliyetlerini düşüreceği varsayılmaktadır. Böylece sosyal sermaye düzeyinin yükselmesi, ekonomik refah düzeyinin yükselmesine yol açacaktır (OECD, 2001: 13). Sosyal kaynaklar teorisi, sosyal ağlar içerisinde saklı bulunan kaynaklara erişilmesi ve bu kaynakların kullanılmasının, daha iyi sosyo-ekonomik durumlara ulaşılmasını sağlayacağını ileri sürmektedir (Lin, 2001: 12-19). Mikro eko-

nomik teori kapsamında sosyal sermayenin analizini ilk kez gerçekleştiren Collier, ekonomik getirileri yanında sosyal etkileşimin dışsal yararlarına da vurgu yapmaktadır (Shideler ve Kraybill, 2009: 444).

Bir ekonomideki iktisadi aktörler arasında güven düzeyinin yüksek olması, bağlayıcı nitelikteki anlaşmalara başvurulması ihtiyacını azaltmakta ve sahtekârlık, hırsızlık gibi olumsuzlukların yol açtığı ekonomideki bir kısım aksaklıkların azaltılmasına yardımcı olarak, işlem maliyetlerinin düşürülmesine katkı sağlamaktadır (Whiteley, 2000: 443). Sosyal sermaye ekonomik birimlere yönelik bilgi akışını kolaylaştırmakta ve böylece bu birimler, piyasa başarısızlıklarının bulunduğu ve daha fazla bilginin talep edildiği durumlarda, normalde sahip olunmayan fırsat ve seçenekler hakkında yararlı bilgilere sosyal bağlantılar yoluyla sahip olmaktadır (Lin, 2001: 7). Sosyal sermayenin, firmalara; sözleşme maliyetleri ve belirsizlikleri azaltarak, bilgi paylaşımını ise arttırarak rekabet gücü kazandırdığı yapılan çalışmalarda elde edilen bulgular arasında yer almaktadır (Shideler ve Kraybill, 2009: 443).

Güvenin hâkim olduğu toplumlar, aynı zamanda beşeri sermaye birikiminin yüksek olduğu toplumlardır. Güvenin yaygınlaştığı yerlerde; bireysel ekonomik getirilerin ve eğitime katılımın arttığı görülmüştür (Knack ve Keefer, 1997: 1253). Sosyal sermayenin gelişmesinin, bireylerin; hayır işlerine daha fazla katkıda bulunmasına, siyasal yaşama ve toplumsal organizasyonlara daha fazla katılmasına yol açacağı belirtilmektedir (Putnam, 2000: 137). Sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda, rüşvet girişimlerinin daha az olduğu ve daha az yozlaşmış ilişkilerin varlığı gözlenmiştir (Bjørnskov, 2003: 17).

Literatürdeki bir çalışmada, firmanın içsel sosyal sermayesini oluşturan örgütün kendi içerisindeki güven ve bilgi paylaşımı ile verimlilik arasında korelasyona rastlanmıştır. Bu durum, güvenin, işbirliğinin ve yardımlaşmanın; firmanın bilgiyi yaratma-

sında, uygulamasında ve transfer etmesinde verimliliği arttırdığına işaret etmektedir. Firmanın dışsal sosyal sermayesine ilişkin sonuçlar; üniversiteler, araştırma kuruluşları, teknoloji transfer acenteleri ve iş ağlarının benzer şekilde verimliliğin arttırılmasında rol oynadığını göstermiştir (Zhang ve Chen, 2003: 328). Sosyal sermayenin ortak eylemler üzerindeki etkilerinin analiz edildiği bir diğer çalışmada ise sosyal sermaye düzeyinin yükseltilmesinin toplulukların ortak hareketini kolaylaştıran, yoksulluğu azaltıcı stratejilerden biri olduğu ortaya konulmuştur (Narayan ve Pritchett, 2000: 290).

3. BEŞERİ SERMAYE

3.1. Beşeri Sermaye Kavramı

Beşeri sermaye kavramı, bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve niteliklerin; bireysel, sosyal ve ekonomik refah yaratılmasını kolaylaştırması olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2001: 18). Buna bağlı olarak, beşeri sermaye teorisi, bireylerin bilgi, tecrübe ve niteliklerini arttırmak amacıyla yaptıkları yatırımlar ile kazançları arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere geliştirilmiştir. Beşeri sermaye yatırımları; eğitim, beslenme ve sağlık başta olmak üzere, işgücünün verimliliğini etkileyen faaliyetler için yapılan harcamalardan oluşmaktadır.

Bir toplumun nüfus kalitesinin arttırılması, kişisel ve milli geliri arttırma özelliğinden dolayı yatırım olarak ele alınmaktadır. Bireylere yönelik eğitim, sağlık ve çalışma amaçlı göç gibi unsurlara yatırım yapılması beşeri sermaye yatırımı olarak değerlendirilmektedir (Gümüş, 2005: 20).

Beşeri sermaye kavramı sadece eğitime, deneyime ve bilgiye, bireyler ve/veya firmalar tarafından yapılan yatırımlarla ilgili olmayıp, aynı zamanda ekonominin tümündeki eşitsizlikler, büyüme, işsizlik ve dış ticaretteki değişikliklerle de ilgilidir (Becker, 1993: 255). Özellikle ülkelerin ekonomik ve sosyal refahlarının arttırılmasında, yetişmiş insan gücünün ve artan getiriye sahip

bilginin, toplam faktör verimliliği çerçevesinde büyümeyi sağlayan hareket gücünü verdiği bilinmektedir (Tanrikulu, 2009: 1). Bireyler kendilerine yaptıkları yatırımlar sonucu kazandıkları yetenek ve bilgilerle üretim sürecinde elde edebilecekleri getiriye arttırabilmektedir (Lin, 2001: 4-6).

Beşeri sermaye teorisinin temelinde, beşeri sermayeye yapılan yatırımların tıpkı fiziki sermayeye yapılan yatırımlarda olduğu gibi bazı getiriler ortaya çıkardığı düşüncesi yatmaktadır (Schuller, 2004: 14). Beşeri sermaye, Solow büyüme modelinin, fiziki sermayenin yanı sıra beşeri sermayeyi içerecek şekilde genişletilmesiyle büyüme kavramı ile teorik bağlantısını tamamlamıştır. Kavramın modele dâhil edilmesiyle ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının açıklanmasında beşeri sermayenin rolünün ortaya konulması amaçlanmıştır (Romer, 2006: 133).

Beşeri sermaye yatırımları, bireyin yaşamı süresince farklılık gösterebilmekte olup, genellikle gençlik evresinde eğitim alanındaki yatırımlar yoğunlaşmakta iken, ilerleyen yaşlarda sağlık yatırımları ağırlık kazanmaktadır. Beslenme ve göçe yönelik yatırımlar ise yaş, gelir düzeyi, demografik özellikler ve diğer şartlarla birlikte değişmektedir. Beşeri sermaye yatırımları, fiziki sermaye yatırımlarından farklı olarak, azalan verimler yasasına tabi değildir (Berkman, 2008: 11).

Tarihsel perspektifte, Smith öncesi dönemde eğitim kelimesinin yerine; bilgi, yetenek ve teknik yeterliliği ifade eden, sanat sözcüğünün kullanıldığı görülmektedir. Petty sanat sahibi bir kişinin, birçok sanatsız kişi kadar iş yapabileceğini belirtilerek, beşeri sermayenin önemini açıkça vurgulamaktadır (Doğan ve Şanlı, 2003: 176). Smith'in beşeri sermayeye ilişkin yaklaşımını ünlü eserinin satır aralarından okumak mümkündür. Smith, emeği; üretken olan ve olmayan emek olarak ayrıma tabi tutmuştur. Smith'in bu ayrıma ilişkin açıklaması şu şekildedir: "Bir sanayi işçisinin emeği, üstünde çalıştığı gerecin değerine, kendi geçiminin ve ustasının kârının değerince değer katar.

Tersine; sıradan bir hizmetçinin emeği, hiç bir şeyin değerine değer eklemesiz.... Bir adam, bir sürü sanayi işçisi çalıştırarak zengin olur; bir sürü hizmetçi tutmakla yoksul düşer" (Smith, 2009: 358).

Beşeri sermaye teorisi; Schultz (1963), Becker (1964), Denison (1962), Harbison (1964), Myers (1965) ve Mincer (1958) gibi iktisatçıların katkıları ile gelişmiştir. Schultz ve Denison'un yaptığı çalışmalar, eğitimin, işgücünün beceri ve üretkenliğinde artışa yol açarak milli geliri arttırdığı sonucunu ortaya koymuştur. Neoklasik iktisat teorisi üzerinde inşa edilen çalışmalarda, beşeri sermaye unsurlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırılmasında Cobb-Douglas üretim fonksiyonu ilk kez Schultz tarafından kullanılmıştır. Schultz, 1900-1957 yılları arası ABD'deki eğitim göstergelerinden hareketle, milli gelirin büyük bir kısmının geleneksel üretim faktörleri ile açıklanamadığını, bu kısmın beşeri sermaye göstergeleri olarak kabul edilen değişkenler tarafından açıklanabildiğini ortaya koymuştur (Varsak ve Bakırtaş, 2009: 50). Denison ise, ekonomik büyüme üzerinde fiziki sermaye ve işgücü faktörlerindeki değişim ile açıklanamayan büyük bir değer farklılığı olduğu sonucuna ulaşmış ve ekonomik büyümenin %23'lük kısmının işgücününün eğitim seviyesindeki artış ile açıklanabileceğini ortaya koymuştur (Türkmen, 2002: 69-70).

3.2. Beşeri Sermayenin Unsurları ve Beşeri Sermayenin Ölçülmesi

Beşeri sermayenin üç temel bileşeni eğitim, sağlık ve deneyimdir. Beşeri sermaye literatüründe uygulamalı çalışmalarda genellikle bu üç değişken modellerde yer almaktadır. Bunların yanında beslenme ile iş amaçlı göçler de beşeri sermaye unsurları arasında yer almaktadır.

Eğitim, beşeri sermayenin en önemli bileşeni olarak kabul edilmektedir. Bilindiği üzere eğitim kavramı, bireyin davranışında, kendi yaşantısı yoluyla kasıtlı olarak istenilen yönde bir değişim oluşturma sürecidir. Dolayısıyla bireylerin eğitim sürecine daha

fazla dâhil olması, onların genel anlamda topluma ve insanlığa, özel anlamda ise kendilerine ve çevrelerine yönelik faydalarını artırıcı nitelikte sonuçlar vermektedir.

Beşeri sermayenin ikinci önemli bileşeni sağlıktır. İşgücü verimliliğinin, bireylerin sağlık durumu ile yakından ilişkili olması nedeniyle, sağlığa yapılan yatırımların bireysel kazançları ve büyümeyi olumlu etkilediği kabul edilmektedir. Yapılan çalışmalarda bir toplumun sağlık düzeyi ile ekonomik gelişmişliği arasında yakın ve karşılıklı bir nedensellik ilişkisinin bulunduğu belirlenmiştir (Taban, 2006: 33). Schultz sağlık harcamalarını, bireylerin çalışma yeteneğini koruyan, geliştiren ve verimliliği arttıran bir özellik göstermesinden ötürü, insana yapılan bir yatırım olarak değerlendirmektedir (Taban, 2006: 35).

Beşeri sermayenin diğer önemli bileşeni ise bireylerin sahip oldukları iş deneyimidir. Bireylerin iş deneyimlerinin artması, verimliliklerini dolayısıyla bireysel gelirleri artıran bir faktördür. İşgücünün deneyim düzeyinin yükselmesi ekonomik büyüme üzerinde olumlu sonuçlar doğurmaktadır.

Çalışma amaçlı göç, beşeri sermayenin unsuru olarak; kişilerin sosyal, siyasi ya da ekonomik nedenlerle yaşadıkları mekânları geçici ya da sürekli olarak terk etmesi ve başka bölgelere/ülkelere gitmesi olarak tanımlanabilir (Şimşek, 2006: 78). Göçü iki yönden ele almak mümkündür. Bunlardan birincisi, belirli alanlarda uzmanlaşan bireylerin beyin göçü yoluyla gelişmiş ülkelere gitmesidir. İkincisi ise; vasıfsız bireylerin işgücü ihtiyacı olan ülkelere yönelmesidir (Atik, 2006: 22-23). Genellikle iktisadi fırsatlardan dolayı ülke içinde veya ülkeler arasında ortaya çıkan işgücü hareketliliği olarak tanımlanabilen çalışma amaçlı göç unsurunun ortaya çıkmasında; emek arz ve talebi farklılıkları, gelir farklılıkları, farklı yaşam koşulları, ülkeler arası ekonomik ve sosyal farklılaşmalar rol oynamaktadır (Gümüş, 2005: 35).

Beşeri sermayenin ölçülmesi, beşeri ser-

mayenin üretim faktörü olarak kabul edilmesinden sonra önem kazanmıştır. Beşeri sermayenin ölçülmesi amacıyla önerilen iki uygun vekil değişken; eğitim süresi ve iş deneyimidir (Grootaert, 2002: 43). Psacharopoulos (1981: 323) oluşturduğu kazanç denklemi modelinde, eğitim değişkeninin yanında bireyin emek piyasasında kazandığı deneyime yer vererek, ilave yıllık deneyimin bireylerin gelir düzeyleri üzerindeki etkisini araştırmıştır.

Beşeri sermaye unsurlarının miktarını doğrudan ölçmek mümkün olmadığından, beşeri sermaye miktarını temsil eden göstergeler vekil değişkenler olarak modellerde yer almaktadır. Genel olarak eğitim düzeyinin göstergesi olarak, ya bireyin okula devam ettiği yıl sayısı ya da bireyin en son mezun olduğu eğitim basamağı vekil değişken olarak kabul edilmektedir. Deneyimin göstergesi olarak ise bireyin iş yaşamının uzunluğu (yıl olarak) vekil değişken olarak kullanılmaktadır. Beşeri sermaye ile ilgili uygulamalı çalışmalarda vekil değişkenlerden yararlanılması, beşeri sermayenin ölçülmesine imkân veren, tanımlanmış kusursuz ölçütlerin bulunmamasından kaynaklanmaktadır (Stroombergen vd., 2002: 10-26).

3.3. Beşeri Sermayenin Getirileri

Beşeri sermaye mikro ve makro anlamda ekonomik getiriler sağlamaktadır. Beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirisi, bireysel gelir düzeyinde meydana getirdiği artış olarak ortaya çıkmaktadır (Stroombergen vd., 2002: 3). Bu nedenle, eğitim seviyesinin yükseltilmesi; bireysel kazançların artırılması, gelir dağılımında adaletin sağlanması ve yoksullukla mücadelede etkin bir politika aracı olarak kullanılmaktadır. Eğitim seviyesi yükseldikçe, emek piyasasında işsiz kalma riskinin azalması da eğitimin bir getirisi olarak görülmektedir (Mincer, 1991: 22).

Beşeri sermaye teorisinin öncüleri, beşeri sermayenin en önemli bileşeni olan eğitimle bireylerin gelirleri arasında pozitif yönlü bir

ilişkinin varlığına işaret etmektedirler. Buna bağlı olarak, bireylerin eğitim seviyelerinin yükselmesinin, gelir düzeylerinde artışla sonuçlanacağı beklenmektedir (Bhatta ve Lobo, 2000: 315-316). Eğitim konusunu mercek altına alan çalışmalar, eğitim seviyesinin yükselmesinin; sağlık düzeyinde iyileşmeye yol açtığı, sigara kullanımını azalttığı, oy verme eğilimini yükselttiği ve müzik, edebiyat, tenis gibi aktiviteleri teşvik ettiğini vurgulamaktadırlar (Becker, 1993: 21).

Beşeri sermaye yatırımlarının yol açtığı makroekonomik getirilerin odağında ise ekonomik performans vardır. Ekonomik performansın en önemli göstergesi olarak, büyüme hızı dikkate alınmaktadır. Farklı ülkelerde beşeri sermayenin etkisini araştıran bir çalışma, beşeri sermayenin ulusların zenginliğinin belirlenmesinde merkezi bir role sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Manuelli ve Seshadri, 2005: 26). Bassannini ve Scarpetta (2001: 24) tarafından 1971-1998 yılları arasındaki döneme ilişkin Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerindeki büyüme sürecinin, beşeri sermaye birikimi ile açıklanması amacıyla yapılan çalışma, eğitim düzeyindeki ilave bir yıllık artışın yaklaşık %6 oranında verimliliği arttırdığını göstermiştir.

Mincer'in (1974) ABD'de eğitim ve iş deneyimi farklılıkları ile kişilerin gelir farklılıklarını açıkladığı modelde, eğitimin gelir eşitsizliklerinin %7'sini açıklayabildiği sonucuna ulaşılmıştır (Acaroğlu, 2005: 21). Danimarka, Finlandiya, Norveç ve İsveç'te beşeri sermayenin getirilerinin analiz edildiği çalışmada, bir işteki kıdemliliğin getiri üzerindeki etkisinin, genel deneyime nazaran daha az olduğu ortaya konulmuştur (Asplund, Barth, Grand, Mastekaasa ve Westergard-Nielsen, 1994: 87).

Mincer kazanç denkleminden yararlanılarak gerçekleştirilen bir çalışmada, Kanada ve ABD'nin eğitim, sağlık, beslenme gibi beşeri sermaye yatırımlarının ortalama %7-10 oranında bir getiri sağladığı sonucuna ulaşılmıştır (Davies, 2002: 19). Bir başka çalışma ile 41 ülke için tahmin edilen eğitimin getiri-

leri, tüm ülkeler için pozitif olarak elde edilmiştir. Böylece teoremin öngördüğü şekilde, eğitime yapılan yatırımların getirinin fazlalaşmasına yol açtığı görülmüştür. Aynı çalışmada elde edilen getiri oranlarının gelişmiş ülkeler için daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Polachek, 2008: 189-193).

Wheeler'in (1980) gelişmekte olan 88 ülkenin verilerini analiz ettiği modele göre; eğitim, sağlık ve beslenme, ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemenin yanında, yatırım oranındaki artış ve doğum oranlarındaki azalma yoluyla dolaylı olarak da etkilemektedir. Wheeler'e göre, okur-yazarlık oranında %20 ila %30 arası bir artış, milli geliri %8 ila %16 oranında arttırmaktadır (Özsoy, 2007: 25).

Çalışkan (2007: 250) iki ayrı model ile beşeri sermayenin getirisini analiz ettiği çalışmada; eğitim seviyesi yükseldikçe kişisel kazançların yükseldiği ve en yüksek getirinin lisans seviyesinde ortaya çıktığı sonuçlarına ulaşmıştır. Tahmin edilen birinci modelin sonuçlarına göre, erkeklerin ortalama olarak kadınlardan %11,7 daha yüksek kazanç elde ettikleri ve bir yıllık ilave iş tecrübesinin getirisinin %1,6 olduğu sonuçları elde edilmiştir. İkinci modelin sonuçları ise, eğitimde geçirilen ilave her bir yılın getirisinin %9 olduğu ve ortalama olarak kadınların, erkeklerden %12,1 az kazanç elde ettikleri ve ilave her bir yıllık iş tecrübesinin kişisel kazançları %1,8 arttırdığını ortaya koymaktadır.

Literatürdeki çalışmalarda, sağlık unsurunun ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu ve toplumun yaşam beklentisindeki artışın ekonomik hâsılayı arttırdığı sonucu elde edilmiştir (Bloom, Canning ve Sevilla, 2001: 20).

4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE EKONOMETRİK ANALİZ

4.1. Araştırma Yöntemi ve Veriler

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin analizi için gerçekleştirilen araştırmanın evreni, Eskişehir İl

merkezinde yaşayan ve çalışma çağındaki bireyler olarak belirlenmiştir. Örneklem kümesinin Eskişehir İlinin demografik yapısını gerçeğe en yakın biçimde yansıtacak şekilde ve araştırma kısıtları altında belirlenmesinde basit tesadüfî örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Araştırmada kullanılan veriler; 23-31 Ocak 2010 tarihlerinde gerçekleştirilen anket çalışmasında anket formunu eksiksiz doldurulan 403 bireye ait verilerden oluşmaktadır. Örneklem kümesindeki bireylerin %53'ü kadın, %47'si erkeklerden oluşmaktadır. Bireylerin medeni durumu; %71'i evli, %26'sı bekâr ve %3'ü dul ya da boşanmış biçimindedir. Örneklem kümesinin yaş gruplarına dağılımı incelendiğinde; %33'ünün 36-45 yaş grubunda, %32'sinin 26-35 yaş grubunda, %20'sinin 18-25 yaş grubunda, %12'sinin 46-55 yaş grubunda ve %3'ünün 56 ve üstü yaş grubunda yer aldığı gözlenmektedir. Aylık bireysel ortalama gelir düzeylerine göre ele alındığında ise; örneklem kümesinin %27'si 501-750TL, %22'si 1001-1500TL, %3'ü 2500TL'den fazla gelir eden bireylerden oluşmaktadır. Aylık bireysel geliri 500TL'nin altında olanlar ile 751-1000TL ve 1501-2500TL aralığında gelir elde edenlerin oranı ise yaklaşık olarak %16 civarındadır. Bireylerin eğitim durumlarına göre dağılımı ise; lise mezunlarının oranı %49, yükseköğrenim mezunlarının oranı %36, ilköğretim mezunlarının oranı %9, ortaokul mezunlarının oranı %5 ve sadece okur yazar olanların oranı %1 biçimindedir.

Anket formunda bireylerin; gelir düzeyi, demografik özellikleri, iş deneyimi ve sosyal sermayenin unsurları olarak kabul edilen sosyal ağlara katılım, normlar ve güven boyutundaki verileri elde etmeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Soruların belirlenmesinde; sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalardan ve bunların yanı sıra; toplumsal ve kamusal alanda güven, siyasete katılım, sosyo-politik yönelimler, sosyo-ekonomik gelişmeler, insani değerler ve demografik göstergeler gibi konuların araştırıldığı Avrupa Sosyal Araştırması'ndan yararlanılmıştır (Norwegian Social Science Data Services: 2008).

4.2. Ekonometrik Analiz

Eskişehir kent merkezi evreni için sosyal ve beşeri sermayenin bireysel getirisinin ekonometrik model ile tahmininde en küçük kareler (EKK) yöntemi kullanılmıştır. İktisadi kriterlerin yanı sıra istatistiksel ve ekonometrik kriterlere göre yapılan testlerle, kullanılan modelin ve tahmin parametrelerinin başarısı araştırılmıştır.

İktisadi olayları analiz etmek üzere oluşturulan modellerde bağımlı değişken nitel değişkenlerden oluşabilmektedir. Nitel değişkenler; sayısal olarak ifade edilemeyen cinsiyet, ırk, din, mezhep, siyasi görüş ve toplumsal olaylardaki değişmeler gibi bir kısım özellik veya nitelikleri temsil etmek üzere kullanılan değişkenlerdir (Gujarati, 2005: 499). Doğrudan ölçülmesi mümkün olmayan bu değişkenler -bu çalışmada olduğu gibi- modellerde yapay değişkenlerle ifade edilmektedir.

Sosyal ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin ortaya konulması amacıyla oluşturulan modelde; beşeri sermaye değişkenleri olarak eğitim durumu ve iş tecrübesi, sosyal sermaye için güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenlerinin yer aldığı yarı logaritmik bir Mincerian kazanç denklemi oluşturulmuştur. Mincer'in geliştirdiği denklemin orijinalinde; bireyin gelirin logaritmasının, eğitim yılı sayısı ve iş tecrübesinin doğrusal fonksiyonu olduğu kabul edilmektedir. Mincer'in kazanç denklemi, uygulamalı çalışmalarda sıklıkla kullanılan bir araç niteliğindedir. Bu denklem, ücret eşitsizlikleri ile eğitimin getirisini konu alan çalışmalarda yaygın olarak kullanılmaktadır (Belzil, 2004: 3).

Literatürdeki çalışmaların çoğunda; nüfus, para arzı, istihdam, verimlilik gibi değişkenlerin büyüme oranlarının tahmininde kullanılan modeller yarı logaritmik modellerdir. Bir değişkendeki nispi değişmelerle diğer değişkenlerdeki mutlak değişmeler karşılaştırılmak istenildiğinde değişkenler arasındaki ilişki yarı logaritmik modellerle ifade edilmektedir (Tarı, 2010: 143). Bu çalış-

mada da yararlanılan yarı logaritmik modellere örnek olarak verilen aşağıdaki modelde yer alan eğim katsayısı (b_1), açıklayıcı değişkendeki mutlak değişmeye karşılık, Y 'deki nispi değişmeyi ortaya koymaktadır. Modelin sabit terimi (b_0) ve hata terimi (u) olarak tanımlanmıştır.

$$\ln Y = b_0 + b_1 X + u$$

Çalışmada sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirisinin analiz edildiği model, Durkin'in (2000: 1) sosyal sermayenin mikro düzeyde getirilerini araştırdığı çalışmasında kullandığı model esas alınarak oluşturulmuştur. Durkin'in bahsi geçen çalışmasında, sosyal sermaye için yaygın olarak kullanılan yapay değişkenler olan; güven, grup üyeliği ve sosyal kaynaklara erişim değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır.

Bu çalışmada sosyal ve beşeri sermayenin getirilerini tahmin etmek amacıyla oluşturulan yarı logaritmik Mincerian kazanç denklemi:

$$\ln Y_t = \alpha + \delta_1 X + \delta_2 E_1 + \delta_3 E_2 + \delta_4 E_3 + \delta_5 S_1 + \delta_6 S_2 + \delta_7 S_3 + \delta_8 EX + \varepsilon_t$$

biçimindedir. Çalışmada kullanılan matematiksel kalıp, sosyal sermaye ve beşeri sermayenin birlikte değerlendirilmesi amacını taşıyan yenilikçi bir bakış açısıyla oluşturulmuştur. Model oluşturulurken; beşeri sermaye faktörleri yanında sosyal sermaye değişkenlerinin de bireysel kazançlar üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla sosyal sermaye değişkenleri de modele ilave edilmiştir. Bu yönüyle, çalışmada kullanılan matematiksel kalıp klasik Mincerian kazanç denkleminin genişletilmiş biçimidir.

Bireylerin aylık bireysel ortalama gelirinin logaritması ($\ln Y_t$) modelin bağımlı değişkenidir. Modelin bağımsız değişkenleri; cinsiyet yapay değişkeni (X), eğitim düzeyi yapay değişkenleri (E_1 , E_2 ve E_3), sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin yapay değişkenler (S_1 , S_2 ve S_3) ve bireylerin iş deneyimi değişkeni (EX)'dir. Modelde eğitim değişkeni, bireyin en son mezun olduğu okul esas alınarak eğitim seviyesi yapay de-

ğişkenleriyle, deneyim değişkeni ise iş hayatında geçen süre (yıl) olarak yer almıştır. Eğitim düzeyi yapay değişkenleri; ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip bireyler temel grup olmak üzere, ilköğretim (E_1), lise (E_2) ve yükseköğretim (E_3) olarak gruplandırılmıştır. Modelde cinsiyet değişkeninin temel sınıfını erkekler oluşturmaktadır. Sosyal sermaye unsurları olan; sosyal ağlara katılım (S_1), normlar (S_2) ve güveni (S_3) temsil etmek üzere, farklı nitelikteki sorulardan yararlanılarak oluşturulan sosyal sermaye endeksleri, zayıf ve güçlü olmak üzere yapay değişkenler olarak gruplandırılmış, zayıf olarak nitelendirilen gruplar, sosyal sermaye için temel grup kabul edilmiştir. Modelde, temel sınıf olarak; ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip, iş deneyimi bulunmayan ve sosyal sermayesi zayıf olan erkekler kabul edilmiştir.

4.3. Bulgular

Çalışmada sosyal ve beşeri sermayenin getirilerinin belirlenmesi amacıyla oluşturulan yarı logaritmik Mincerian kazanç denkleminde hareketle tahmin edilen modelin sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Modelde yer alan cinsiyet değişkenine ait (X) katsayısının işareti beklenen doğrultuda negatif değere sahiptir. Diğer bir ifadeyle kadınların geliri erkeklerden düşüktür. Ne var ki cinsiyet değişkeni katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmaması Eskişehir İli için cinsiyetin kişisel kazançlar üzerinde anlamlı bir farklılığa yol açmadığı anlamına gelmektedir.

Eğitim seviyelerini temsil eden yapay değişkenlerin (E_1 , E_2 ve E_3) katsayılarının, beklentilere uygun olarak pozitif değerler aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Tahmin sonuçlarına göre; eğitim, kişisel kazançları etkileyen önemli bir faktör olarak belirlenmiştir. Günümüzde üniversite mezunu olan bireylerin çoğalması, lise mezunlarının daha vasıfsız işlerde istihdam edilmesi sonucunu doğurmaktadır, bu durum lise seviyesinden aşağıda eğitime sahip bireylerle lise mezunları arasında gelir düzeyi farklılığının azalmasına yol açmaktadır. Bu durumun da, modeldeki katsayılara yansıdığı gözlemlenmiştir. Eğitim yapay değişkenlerinin aldığı katsayılara göre, temel grubu oluşturan ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip, iş deneyimine

Tablo 1
Model Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart hata	t istatistiği	Olasılık
α	5,5592	0,1221	45,5327	0,0000
X	-0,0669	0,0547	-1,2250*	0,2213
E_1	0,4630	0,1216	3,8085	0,0002
E_2	0,5981	0,1046	5,7160	0,0000
E_3	1,0807	0,1013	10,6644	0,0000
S_1	0,0625	0,0594	1,0517*	0,2936
S_2	0,0782	0,0727	1,0758*	0,2827
S_3	0,0364	0,0777	0,4690*	0,6393
EX	0,0341	0,0034	9,9297	0,0000
R ² =%37,9884 R ² =% 36,7303 s=0.5514 F=30.1720 Prob(F)=0.0000				

Not:* %5 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olmayan katsayılar.

sahip olmayan ve sosyal sermayesi zayıf olan erkeklere göre, ilköğretim seviyesindekiler %58,9, lise seviyesindekiler %81,7 ve yüksek tahsil yapanlar %194,9 oranında daha yüksek bireysel gelir elde etmektedirler.

Sosyal sermayeyi temsil eden yapay değişkenlerin (S_1 , S_2 ve S_3) katsayılarının ise pozitif değerler olarak beklentileri karşıladığı, ancak istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç sosyal sermayeyi konu alan diğer uygulamalı çalışmaların sonuçları ile paraleldir. Sosyal sermaye değişkenleri kişisel kazançları etkileyen değişkenler arasında yer almakla birlikte, bu etkinin anlamlı bir değişikliğe yol açmadığı söylenebilir. Bu durum, belki de literatürde sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik geliştirilen ölçme yöntemlerinin henüz yeterince gelişmemiş olmasının bir sonucu olabilir. Tahmin sonuçlarına göre; ilköğretimin altında eğitime sahip, iş deneyimi bulunmayan ve sosyal sermayesi zayıf olan erkeklerin aylık ortalama bireysel gelirleri (258TL) olarak belirlenmiştir.

İş deneyimini temsil eden değişkenin (EX) beklentilere uygun olarak pozitif çıkması ve istatistiki olarak anlamlı olması, deneyimin kişisel kazançları etkileyen önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Tahmin bulgularına göre; bireylerin her bir yıllık ilave deneyiminin, bireysel gelirlerini %3,46 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, literatürde yer alan benzer çalışmaların ulaştığı sonuçlarla paraleldir.

Tahmin edilen modelin başarısı ekonometrik testlerle de sınanmıştır. EKK yönteminin varsayımlarından biri olan sabit varyanslılık varsayımına göre, hata terimi varyansının gözlemden gözleme değişmesi gerekmektedir. Uygulanan White değişen varyans testinde hesaplanan ki kare değeri (7,20), tablo ki kare değerinden (15,50) küçük olduğundan model sabit varyansa sahiptir.

Çoklu regresyonda bağımsız değişkenler arasında doğrusal ilişkinin varlığı halinde,

çoklu bağıntının varlığından söz edilmektedir. Değişkenler arasında kuvvetli bir ilişkinin var olması halinde, ortaya çıkan yüksek dereceli çoklu bağıntı, tahmincilerin varyanslarının gerçek değerlerinden büyük tahmin edilmesine yol açmaktadır (Güriş ve Çağlayan, 2005: 559-567). Çoklu bağıntının varlığının tespitinde kullanılan varyans büyüme faktörü, $VIF = 1 / (1 - R_j^2)$ formülü ile hesaplanmaktadır. R_j ile j'inci bağımsız değişkenin diğer bağımsız değişkenlerle olan belirlilik katsayısı ifade edilirken, elde edilen sonucun $VIF > 5$ olması halinde çoklu bağıntının varlığı kabul edilmektedir (Tarı, 2010: 162). Modeldeki değişkenlerin her birinin varyans büyüme faktörü ölçüsüne göre hesaplamaya tabi tutulması sonucunda, modelde çoklu bağıntının bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bir modeldeki hata terimlerinin birbirlerini izleyen değerleri arasında ilişki bulunması halinde otokorelasyonun varlığından bahsedilmektedir. Modelde otokorelasyonun bulunması, hata terimleri arasında ilişki bulunmaması koşulunun ihlâline yol açmaktadır. Bununla birlikte, otokorelasyonun sadece zaman serisi verilerinden oluşan modellerde meydana geldiği belirtilmektedir (Vogelvang, 2005: 117). Zira zamana göre düzenlenen verilerin sırasının değiştirilmesi mümkün değildir. Yatay kesit verilerinde böyle bir sıralamanın söz konusu olmaması, otokorelasyonun ancak tesadüfî bir diziliş sonucunda ortaya çıkabilmesi gerçeğini doğrulamaktadır (Güriş ve Çağlayan, 2005: 399). Özetle, tahmin edilen model ekonometrik testlere göre de başarılı bir modeldir.

Modelin düzeltilmiş belirlilik katsayısının değerinin (%36,7) yatay kesit verilerle yapılan çalışmalar için oldukça tatminkâr olduğu görülmüştür. Hesaplanan F değerinin (30,17), tablo değerinden (2,01) büyük olması, modelin bütün olarak da anlamlı olduğunu göstermektedir. Değişkenlerin aldığı katsayıların işaret ve büyüklüklerinin teorik beklentileri karşılaması, modelin iktisadi kriterler açısından da başarılı olduğunu göstermektedir.

5. SONUÇ

Sosyal sermaye, bireylerin birlikte hareket edebilmelerini kolaylaştıran, karşılıklı güven unsurunun hâkim olmasına dolayısıyla işlem maliyetlerinin düşmesine, sahtekârlık, hırsızlık gibi sosyal olumsuzlukların azalmasına ve daha etkin ekonomik ilişkiler ağının oluşmasına katkıda bulunan önemli bir faktördür. Sosyal sermaye donanımının yükselmesi ekonomik büyüme üzerindeki etkileri yanında bireysel açıdan ele alındığında çalışma yaşamında önemli getiriler sağlamaktadır. Bu getirilerin başlıcaları, bireyin iş bulma ihtimalinin yükselmesi, işsiz kalma riskinin azalması ve gelir düzeyinin yükselmesidir.

Ülkelerin ekonomik ve sosyal refah düzeylerinin arttırılmasında oynadığı rol ile önem kazanan beşeri sermaye faktörüne yapılan yatırımlar da tıpkı sosyal sermaye faktöründe olduğu gibi bireylere sağladığı ekonomik getiriler yanında ekonomik büyüme üzerinde de olumlu katkılar sağlamaktadır.

Bu çalışmada, sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel kazançlar üzerindeki etkisi ekonometrik analiz yöntemiyle Eskişehir İli özelinde araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan verileri elde etmek amacıyla, basit tesadüfi örneklem yöntemiyle belirlenen örneklem kümesine anket uygulanmıştır. Anket uygulamasında bireylere; gelir düzeyi, demografik özellikleri, beşeri sermaye ve sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin bilgilerin elde edilmesine yönelik sorular yöneltilmiştir. Bu çalışma, iktisat literatüründe sosyal sermayeyi konu alan az sayıdaki uygulamalı çalışmalardan birisi olup, Türkçe literatürde yatay kesit verilerle ekonometrik analiz yöntemiyle gerçekleştirilen ilk çalışma olma özelliğini taşımaktadır.

Ekonometrik analizde kullanılan modelin tahmin sonuçlarına göre; beşeri ve sosyal sermaye kişisel kazançları belirleyen önemli faktörler arasında yer almaktadır. Genel olarak kişisel kazançlarda farklılaşmaya yol açtığı kabul edilen cinsiyet değişkeni bireysel

kazançları etkileyen bir faktör olarak ortaya çıkmasına rağmen, bu farklılığın Eskişehir İli için önemli ve anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tahmin sonuçlarına göre; beşeri sermayenin en önemli bileşeni olarak kabul edilen eğitim seviyesi kişisel kazançları etkileyen önemli bir faktördür. Ayrıca, ülkemizde üniversite mezunu bireylerin sayısının artmasının, lise mezunlarının daha vasıfsız işlerde istihdam edilmesi sonucunu doğurması nedeniyle, lise seviyesinin altında eğitime sahip bireylerle lise mezunları arasında gelir düzeyi farklılığının azaldığı gözlemlenmiştir. Tahmin sonuçlarına göre; ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip olan bireylere göre; ilköğretim mezunları %59, lise mezunları %82 ve yüksek tahsil yapanlar %195 oranında daha yüksek gelir elde etmektedirler. Elde edilen bulgular, beşeri sermayenin bir diğer önemli bileşeni olan iş deneyiminin de kişisel kazançları anlamlı derecede farklılaştıran bir faktör olduğu sonucunu ortaya koymuştur. İş deneyimi değişkenine ait katsayı yorumlandığında bireylerin her bir yıllık ilave iş deneyiminin, bireysel gelirlerini %3,5 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada sosyal sermaye bileşenlerine ilişkin olarak elde edilen sonuçlar, sosyal sermayeyi konu alan diğer uygulamalı çalışmaların sonuçları ile paraleldir. Ekonometrik tahmin sonuçlarına göre sosyal sermayenin unsurları olarak kabul edilen sosyal ağlara katılım, normlar ve güven boyutundaki özellikler kişisel kazançları etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Ancak, benzer çalışmalarda olduğu gibi, sosyal sermaye unsurlarının kişisel kazançlar üzerindeki etkisinin -Eskişehir İlinde de- anlamlı ve önemli bir farklılaşmaya neden olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- ACAROĞLU, H. (2005), Üretim İçinde Beşeri Sermayenin Payı: Türkiye İlleri İtibarı İle Beşeri Sermayenin Kalkınmaya Etkisinin Ölçülmesi, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Eskişehir: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ARROW, K. J. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, 1 (4), pp.343-362.
- ASPLUND, R., BARTH, E., GRAND, C., MASTEKAASA, A. ve WESTERGARD-NIELSEN, N. (1994), "Human Capital and Earnings in the Nordic Countries", (Ed.: R. Asplund), *Human Capital Creation in an Economic Perspective*, (pp. 68-94), Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy.
- ATİK, H. (2006), Beşeri Sermaye, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme, Bursa: Ekin Kitabevi.
- BAKER, W. (2000), *Achiving Success Through Social Capital*, University of Michigan Business School Management Series.
- BECKER, G. S. (1993), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago: The University of Chicago Press.
- BELZIL, C. (2004), *On the Specification of Mincerian Wage Regressions with Heterogeneity, Non-Linearity, Non-Separability, and Heteroskedasticity*, Bonn: Institute for the Study of Labor.
- BERKMAN, K. (2008), Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Denizli: Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BHATTA, S. D. ve LOBO, J. (2000), "Human Capital and Per Capita Product: A Comparison of US States", *Papers in Regional Science*, 79, pp.393-411.
- BJØRNSKOV, C. (2003), *Corruption and Social Capital (Working Paper 03-13)*, Denmark: The Aarhus School of Business.
- BLOOM, D. E., CANNING, D. ve SEVILLA, J. (2001), *The Effect of Health on Economic Growth: Theory and Evidence (Working Paper 8587)*, Cambridge: NBER Working Papers Series.
- ÇALIŞKAN, Ş. (2007), "Eğitimin Getirisi (Uşak İli Örneği)", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, ss.235-252.
- DAVIES, J. (2002), *Empirical Evidence on Human Capital Externalities*, Canada: Tax Policy Branch of the Department of Finance, Government of Canada.
- DOĞAN, S. ve ŞANLI, B. (2003), *İktisadi Kalkınmada Beşeri Sermaye*, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8 (1), ss.173-196.
- DURKIN, J. T. (2000), *Measuring Social Capital and Its Economic Impact*, Chicago: University of Chicago Harris School of Public Policy Studies.
- DURLAUF, S. N. ve FAFCHAMPS, M. (2004), *Social Capital (Working Paper 10485)*, Cambridge: The National Bureau of Economic Research.
- FIELD, J. (2008), *Sosyal Sermaye*, (Çev.: B. Bilgen ve B. Şen), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- FRANCOIS, P. (2002), *Social Capital and Economic Development*, New York: Routledge.

- GROOTAERT, C. (2002), "Quantitative Analysis of Social Capital Data" (Ed.: C. Grootaert ve T. Bastelaer), *Understanding and Measuring Social Capital*, (pp. 41-84), Washington, DC: The World Bank.
- GROOTAERT, C. ve BASTELAER T. (2002), "Social Capital: From Definition to Measurement", (Ed.: C. Grootaert ve T. Bastelaer), *Understanding and Measuring Social Capital*, (pp. 1-12), Washington, DC: The World Bank.
- GUJARATI, D. N. (2005), *Temel Ekonometri*, (Çev.: Ü. Şenesen ve G. G. Şenesen), İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- GÜMÜŞ, S. (2005), *Beşeri Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz*, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.
- GÜRİŞ, S. ve ÇAĞLAYAN, E. (2005), *Ekonometri Temel Kavramlar*, İstanbul: Der Yayınları.
- KARADOĞAN DORUK, E. (2009), *Sosyal Sermaye: İletişimde Strateji ve Kalite Yönetimi/İnsanın Toplumsal Kuruluşu ve Güven*, İstanbul: Derin Yayınları.
- KNACK, S. ve KEEFER, P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp.1251-1288.
- KOSGEB (2005), *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*, Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.
- LIN, N. (2001), "Building a Network Theory of Social Capital", (Ed.: N. Lin, K. Cook ve R. S. Burt), *Social Capital Theory and Research*, (pp. 3-30), New York: Aldine De Gruyter.
- MANUELLI, R. E. ve SESHADRI, A. (2005), *Human Capital and the Wealth of Nations (2005 Meeting Papers)*, New York: Society for Economic Dynamics.
- MINCER, J. (1991), *Education and Unemployment (Working Paper 3838)*, Cambridge: NBER Working Papers Series.
- NARAYAN, D. ve PRITCHETT, L. (2000), "Social Capital: Evidence and Implications", (Ed.: P. Dasgupta ve I. Serageldin), *Social Capital: A Multifaced Perspective*, (pp. 269-295), Washington, DC: The World Bank.
- NORWEGIAN SOCIAL SCIENCE DATA SERVICES (2008), "European Social Survey", <http://ess.nsd.uib.no> (14.02.2010).
- OECD (2001), *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Paris: Centre for Educational Research and Innovation.
- OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2001), *Social Capital A Review of the Literature*, South Wales: Social Analysis and Reporting Division.
- ÖĞÜT, A. ve ERBİL, C. (2009), *Sosyal Sermaye Yönetimi: Strateji Enformasyon Güven*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- ÖKSÜZLER, O. (2006), "Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, ss.108-129.
- ÖZDEMİR, A. A. (2007), *Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerine Yapılan Bir Alan Araştırması*, Yayınlanmamış doktora tezi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖZSAĞIR, A. (2007), "Ekonomide Güven Faktörü", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, ss.46-62.

- ÖZSOY, C. (2007), Türkiye’de Mesleki ve Teknik Eğitimin İktisadi Kalkınmadaki Yeri ve Önemi, Yayınlanmamış doktora tezi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- POLACHEK, S. W. (2008), “Earnings Over the Lifecycle: The Mincer Earnings Function and Its Applications”, *Foundations and Trends in Microeconomics*, 4 (3), pp.165-272.
- PSACHAROPOULOS, G. (1981), “Returns to Education: An Updated International Comparison”, *Comparative Education*, 17 (3), pp.321-341.
- PUTNAM, R. D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, New Jersey: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster Inc.
- ROMER, D. (2006), *Advanced Macroeconomics*, New York: McGraw Hill.
- ROBISON, L. J., SCHMID, A. A. ve SILES, M. E. (2002), “Is Social Capital Really Capital?”, *Review of Social Economy*, 60 (1), pp.1-21.
- SABATINI, F. (2006), *The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective*, Milano: Fondazione Eni Enrico Mattei.
- SABATINI, F. (2009), “Social Capital as Social Networks: A New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of Its Determinants and Consequences”, *The Journal of Socio-Economics*, 38, pp.429-442.
- SCHULLER, T., BARON, S. ve FIELD, J. (2000), “Social Capital: A Review and Critique”, (Ed.: S. Baron, J. Field ve T. Schuller), *Social Capital: Critical Perspectives*, (pp.1-38), New York: Oxford University Press.
- SCHULLER, T. (2004), “Three Capitals: A Framework”, (Ed.: T. Schuller, J. Preston, C. Hammond, A. Brassett-Grundy ve J. Bynner), *The Benefits of Learning: The Impact of Education on Health, Family Life and Social Capital*, (pp. 12-34), London: RoutledgeFalmer.
- SHIDELER, D. W. ve KRAYBILL, D. S. (2009), “Social Capital: An Analysis of Factors Influencing Investment”, *The Journal of Socio-Economics*, 38, pp.443-455.
- SMITH, A. (2009), *Milletlerin Zenginliği*, (Çev.: H. Derin), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- ŞAN, M. K. (2007), “Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği”, *Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 2, ss.70-95.
- ŞİMŞEK, M. (2006), *Beşeri Sermaye ve Beyin Göçü Kapsamında Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Analiz*, Bursa: Ekin Kitabevi.
- TABAN, S. (2006), “Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Neden-sellik İlişkisi”, *Sosyo Ekonomi*, 2 (4), ss.31-47.
- TANRIKULU, D. (2009), *Yükseköğretime Erişimin Değerlendirilmesi ve Türkiye İçin Politika Önerileri*, Ankara: DPT, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- TARI, R. (2010), *Ekonometri*, Kocaeli: Umutepe Yayınları.
- TÜRKMEN, F. (2002), *Eğitimin Ekonomik ve Sosyal Faydaları ve Türkiye’de Eğitim Ekonomik Büyüme İlişkisinin Araştırılması*. Ankara: DPT, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- TÜYLÜOĞLU, Ş. (2006), “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, ss.14-60.

- VARSAK, S. ve BAKIRTAŞ, İ. (2009), “Ekonomik Büyüme Üzerinde Beşeri Sermayenin Etkisi: Türkiye Örneği”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 25, ss.49-60.
- VOGELVANG, B. (2005), *Econometrics Theory and Applications with Eviews*, London: Pearson Education Limited.
- WHITELEY, P. F. (2000), *Economic Growth and Social Capital*, *Political Studies*, 48 (3), pp.443-466.
- WOOLCOCK, M. (1998), “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, *Theory and Society*, 27, pp.151-208.
- WOOLCOCK, M. ve NARAYAN, D. (2000), “Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy”. *The World Bank Research Observer*, 15 (2), pp.225-249.
- ZHANG, F. ve CHEN, J. (2003), “An Empirical Study on Relationship Between Firm’s Social Capital and Its Learning Efficiency in China”, *Engineering Management Conference*, pp.325-329.

