

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: AB ÜLKELERİ VE TÜRKİYE ÜZERİNE AMPİRİK BİR İNCELEME

THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL INVESTIGATION ON THE EU COUNTRIES AND TURKEY

Yrd. Doç. Dr. Aylin KOÇ*
Yrd. Doç. Dr. A. Yılmaz ATA**

ÖZET

Sosyal sermaye, toplumu oluşturan fertler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştıran, güven, norm ve iletişim ağı şeklinde tanımlanabilir. Son zamanlarda bu kavram hem sosyolojik hem de ekonomik teoride sıkça araştırılan konular arasında yer almaktadır. Özellikle ekonomik açıdan kavram, ekonomik büyüme, gelişme ve verimlilik konuları ile birlikte ele alınmaktadır. Günümüz iktisat literatüründe sosyal sermaye olgusu, büyüme modellerinde önemli bir işleve sahiptir. Sosyal sermayenin gelişmiş olması, iktisadi faaliyetlerde işlem maliyetlerini azaltarak makro ekonomik performansı olumlu yönde etkilemektedir. Bu çalışmanın amacı, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 27 AB ülkesi ve Türkiye için 2008 verilerini kullanarak yatay-kesit analiz yöntemi ile test etmektir. Çalışmanın ampirik sonuçlarına göre sosyal sermayenin, ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

Social capital can be defined as instantianed informed norm, trust, network and that promotes co-operation among individuals that establish societie, civillian society organizations and public institutions. Recently, this concept has been investigated frequently in both sociological and economic theory. Particularly, this concept regaving economic theory, has been used together with economic growth, development and efficiency. In the latest economic literatüre, The concept of social capital has an important function for modern economics. This concept has a positive influence on

* Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü.

** Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

macroeconomic performance reducing the transaction costs. The purpose of this paper is to empirically test to the impact of social capital on economic growth for the 27 EU Countries and Turkey by using 2008 data and cross-section analysis method. According to the empirical results of the study, it was found that social capital had statistically significant and positive sign impact on economic growth.

Sosyal Sermaye, Ekonomik Büyüme, İşlem Maliyeti
Social Capital, Economic Growth, Transaction Cost
JEL-Kodları: O40, F14, F43

1.GİRİŞ

Ekonomik büyüme teorilerinin odaklandığı temel sorun, ülkeler arasındaki mevcut gelir farklılıklarının nedenleri ve uzun dönemde ekonomik büyümenin kaynakları olmuştur. Bu teoriler bağlamında işgücü, doğal kaynaklar, fiziksel sermaye ve teknoloji gibi üretim faktörlerinin büyüme belirleyen temel unsurlar olduğu ifade edilmiştir. Bununla birlikte, büyüme literatüründe, son dönemde yapılan çalışmalar, bu unsurların tek başına büyüme açıklamada yeterli olmadığını ortaya koymuş ve farklı bakış açıları kazandırmıştır. Bu alandaki yeni araştırmalar, teknolojik ilerlemelerin içselleştirilmesi, sermaye kavramının¹ daha geniş bir açıdan ele alınması ve büyüme kurumsal yaklaşım şeklinde ilerlemiştir. Yeni büyüme teorilerinde, teknoloji düzeyi, fiziki ve beşeri sermaye düzeyleri, tasarruf oranı gibi faktörler büyümenin görünürdeki belirleyicileri olarak ifade edilmiş olmakla beraber, sosyal sermaye ile kurumsal faktörlerin büyümenin temel belirleyicileri olduğu ortaya konulmuştur.

Kısacası, kişi ve kurumlar arası güvene dayalı ilişkilerin ekonomik açıdan incelenmesi olarak tanımlanan sosyal sermaye olgusu, ülkelerin ekonomik, siyasi ve sosyal alanlardaki başarılarıyla doğrudan ilgili bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Woodhouse, 2006: 84). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi irdeleyen çalışmalar, son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Bu çalışmaların vurguladığı ortak nokta, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye birçok yönden etkilediği şeklindedir. Sosyal sermayenin, ekonomik büyümeye olan etkileri doğrudan ve dolaylı olarak ortaya çıkmaktadır. Doğrudan etkiler, işlem maliyetlerinin azaltılması ve bu maliyetleri arttıran dışsallıkların önlenmesiyle gerçekleşmektedir. Dolaylı etkiler ise, güven, beşeri sermaye, fiziksel yatırım ve yakınsama gibi ekonomik büyümeye katkı yapan faktörleri etkileyerek ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, son yıllarda araştırmacıların odaklandığı konulardan biri olmasına rağmen, büyüme ve

¹ Sermaye sahip olduğu özelliklere göre üç farklı şekilde sınıflandırılabilir: Anında ve doğrudan paraya dönüştürülebilen ve mülkiyet hakları biçiminde tanımlanan “ekonomik sermaye”; belirli şartlar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen eğitim vasıfları şeklinde tanımlanan “ kültürel sermaye”; ve toplumsal yükümlülüklerden oluşan, belirli şartlar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen “sosyal sermaye” (Bourdieu, 2010, 45-77).

kalkınma ile ilgili iktisat yazılarında yeterli öneme sahip değildir. Bu çalışmanın amacı, sosyal sermaye ile ekonomik büyüme etkileşimini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda hazırlanan bu çalışmada, öncelikli olarak sosyal sermayenin kavramsal temelleri açıklanarak, ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılacaktır. İzleyen bölümde, literatürde yer alan pek çok ampirik çalışmada olduğu gibi, Dünya Değerler Anketinden alınan ve sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılan güven düzeyi endeksleri kullanılarak sosyal sermaye ile büyüme arasındaki ilişki, AB ülkeleri için ampirik olarak test edilecektir.

2.LİTERATÜR

İktisat biliminde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme konusu üzerine oluşan literatür neo-klasik iktisat paradigması üzerinde ilerlemektedir. Neo-klasik iktisat geleneğini sürdüren iktisatçılar, birinci refah teoremini² sağlayan koşulların karşılanmadığı durumlarda sosyal olarak etkin bir çözüme sosyal sermayenin ulaştırıp ulaştırmayacağını anlama çabasıyla bu kavramla ilgilenmeye başlamışlardır (Durlauf, 2004:7-12). Bu bakış açısı doğrultusunda son dönemlerde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çalışmalarda dikkate değer bir biçimde artış gerçekleşmiştir (Baliamoune-Lutz, 2005:6). Çalışmalardaki ampirik bulgular incelendiğinde sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi birçok yönden etkilediği görülmektedir (Sabatini, 2005:2). Literatürdeki genel kanı, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğudur. Ancak bu konu ile ilgili yapılan bazı çalışmalarda bu ilişki doğrulanamamıştır.

Sosyal sermayenin iktisadi büyümeye pozitif ve anlamlı katkı yaptığını ortaya koyan çok sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Bunlardan bazıları şunlardır:

Putnam (1995), Amerika için yaptığı çalışmasında, sosyal sermayenin işsizliğin ve suç oranlarının azalmasında, hükümetlerin daha etkin çalışmasında ve yolsuzlukların azalmasında etkili olduğunu vurgulamıştır. Bu etkileşim neticesinde, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye de olumlu katkı sağladığını ifade etmiştir.

Whiteley (2000), ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi Neo-Klasik büyüme modeli çerçevesinde araştırmıştır. 1970–1992 yılları için 34 ülkenin ele alındığı çalışmada sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye gibi üretim faktörü olarak, modelde yer almıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde en az beşeri

² Birinci refah teoremi, “ideal düzen” ve böyle bir düzenin sağlayacağı üstün bir refah kazancı olarak algılanmaktadır. Birinci refah teoremi, klasik iktisadın kendiliğinden, adeta görünmez bir el vasıtasıyla, toplumsal açıdan en iyi sonuçları koyabildiğine ilişkin görüşün iktisattaki genel ve formel ifadesidir. Birinci refah teoremi, rekabetçi dengenin pareto verimli bir dağılım ortaya çıkardığını ifade eder. Yani iktisadi açıdan birinci refah teoremi, herhangi bir kişiyi daha kötü duruma getirmeden bir kişinin dahi maddi refahının arttırılmayacağı bir durum olarak tanımlanır (Türkkan, 2001, 35).

sermaye ya da eğitim kadar güçlü bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca sosyal sermayenin teknolojik yeniliklerin yayılmasını hızlandırdığı vurgulanmıştır.

Perez vd. (2006) ekonomik büyüme üzerinde sosyal sermayenin etkisini teorik ve ampirik modeller çerçevesinde araştırmışlardır. Teorik modellerinde, sosyal sermayeyi belirleyen değişkenleri kullanarak sosyal sermayeyi ölçmeye çalışmışlardır. Bu değişkenler, gelir artışı, sosyal sermayedeki yıpranma oranı, işbirliği maliyeti ve güven ağlarının genişliği olarak ifade edilmiştir. Ampirik modelde sosyal sermayenin ölçümü 1965-2001 yılları arasında 23 OECD ülkesi için yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, söz konusu OECD ülkelerinde sosyal sermaye düzeyinde görülen artışlar ekonomik büyüme düzeyinde pozitif bir etkiye yol açmıştır.

Balioune-Lutz (2005), ekonomik kalkınma üzerinde, sosyal sermayenin ve kurumların etkisini incelemiştir. 39 Afrika ülkesi için 1975–2000 döneminin ele alındığı çalışmada panel veri yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçları, sosyal sermayenin gelir üzerinde güçlü pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Bunun yanı sıra sosyal sermaye ve kurumsal kalite ile sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki etkileşimin de ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir. Ampirik sonuçlara göre, Afrika’da sosyal sermaye ve kurumlar ikameden çok birbirinin tamamlayıcısı olabilir.

Knack ve Keefer (1997), çalışmalarında ekonomik performans ile güven ve sivil işbirliği arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1980–1992 döneminde 29 ülke için yapılan çalışmada sosyal sermaye göstergesi olarak güven düzeyi kullanılmış ve güven düzeyine ilişkin veriler için Dünya Değerler Anketinden yararlanılmıştır. Yazarlar, güven ve sivil işbirliğinin, daha yüksek ve daha eşit gelire sahip, kurumsal kalitenin yüksek olduğu ve etnik olarak homojen toplumlarda daha güçlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca çalışmanın bulguları, sosyal sermayenin toplam ekonomik performans üzerinde anlamlı pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Zak ve Knack (2001), çalışmalarında güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 1970–1992 yılları arasında 41 ülke için yaptıkları çalışmada heterojen ajanların işlem yaptığı ve ahlaki risk problemi ile karşı karşıya kaldığı bir genel denge büyüme modeli kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçları, güven ve büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu saptamıştır.

Boulila vd. (2008), ekonomik büyüme üzerinde sosyal sermayenin etkisini araştırmışlardır. 1980–2000 döneminde 35 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için yapılan çalışmada eşanlı denklem modelleri ve yatay-kesit yöntemi kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, güven düzeyi ile ölçülen sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca, yüksek güven düzeyinin kurumsal gelişme üzerindeki etkisi yoluyla ekonomik büyüme üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir.

Öksüzler (2006), ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Sosyal sermaye göstergesi olarak genelleştirilmiş güven ile kişi başı milli gelir ilişkisi Türkiye ve AB ülkeleri için panel logit yöntemi ile araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, güvenin gelir üzerinde pozitif etkisi olduğunu sonucuna ulaştırmıştır.

Ahlerup vd. (2009) çalışmalarında kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. 1995-2005 dönemi için yapılan çalışmada sosyal sermaye göstergesi olarak Dünya Değerler Anketi verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonuçları, sosyal sermayenin marjinal etkisinin, kurumların kalitesi ile birlikte azaldığını göstermiştir. Ayrıca, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kurumsal gelişmenin zayıf olması durumunda daha yüksek olduğu ve bu etkinin kurumların yeteri kadar gelişmesi ile ortadan kalkacağı ifade edilmiştir.

Westlund ve Adam (2010) ise yaptıkları çalışmada, sosyal sermaye ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi mikro bazda ele almış olup, sosyal sermayenin güçlü olduğu durumlarda firmaların daha etkin çalıştığı ve bununla makro ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır.

Bu çalışmaların yanı sıra Woodhouse (2006), Sabatini (2005), Mubangizi (2003), Temple ve Johnson, (1998), Narayan ve Pritchett (1999), Swendsen ve Swendsen (2000), Helliwell (1996), Helliwell ve Putnam (1995) yaptıkları çalışmalarda, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bununla birlikte, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğunu ortaya koyan çalışmalar da söz konusudur. Helliwell (1996), Rothe ve Schüler (2006), Woolcock ve Narayan (2000) yaptıkları çalışmalarda, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Sonuç olarak bu konu ile ilgili yapılan bir çok ampirik çalışmalardan elde edilen bulgulara göre, sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcut olmaktadır. Bununla birlikte literatürde, bu etkileşimin negatif yönlü olduğunu ifade eden çalışmalarda mevcuttur. Tablo 1'de bu çalışmalardan bazıları gösterilmiştir.

Tablo 1: Sosyal sermaye-ekonomik büyüme konusu ile ilgili literatürdeki bazı çalışmalar ve elde ettikleri sonuçlar

	Whiteley (2000)	Perez vd. (2006)	Knack ve Keefer (1997)	Zak ve Knack (2001)	Boulila vd. (2008)	Narayan ve Pritchett (1999)	Westlund and Adam (2010)	Rothe (2006)	Helliwell (1996)	Woolcock ve Narayan (2000)
Büyüme										
Sosyal Sermaye	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-

3. TEORİK ÇERÇEVE

3.1. Sosyal Sermayenin Tanımı ve Ölçülmesi

Sosyal sermaye; ülkelerin ekonomik faaliyetlerine, toplumsal hayatın etkilerini ortaya koymayı amaçlayan sosyal içerikli yeni bir iktisadi kavramdır. Bu kavram, daha çok son yıllarda önem kazanmış gibi görünse de, toplum gelişimindeki önemi ve etkinliği sosyal bilimciler tarafından çok uzun zamandan beri irdelenmiştir. Özellikle A. Smith, K. Marks, E. Durkheim, T. Veblen ve M. Weber gibi teorisyenler tarafından sosyal sermayenin, ekonomik kalkınma-büyüme ve sosyal sorunların çözümlenmesinde önemi üzerinde durulmuştur (Woodhouse, 2006: 83). Aynı şekilde 1900'lü yılların başında Hanifan (1916), bu kavramın eğitimin kalitesini artırmadaki önemi; Later ve Banfield (1958) sosyal sermayenin ekonomik arka planı; Homans (1961) ve Jacobs (1961) ticarete sosyal sermayenin rolü üzerinde durmuşlardır. Ancak sosyal sermaye konusunu sistematik bir şekilde işleyen ve ekonomik boyutu ağırlıklı olan çalışmaların 1990'lı yıllarda arttığı görülmektedir (Boulila vd., 2008: 400). Özellikle Fukuyama'nın (1993, 1995, 2000) bu konu ile ilgili çalışmaları, sosyal sermaye kavramının ekonomik boyutunun tanımlanmasında etkili olmuştur (Altay, 2007: 340).

Bu dönemde Bourdieu (1986) sosyoloji, J. Coleman (1988, 1990) eğitim sosyolojisi, R. Putnam (1993, 1995, 2000) siyaset bilimi, Fukuyama (1995, 2000) iktisat tarihi ve iktisat sosyolojisi, gibi alanlarda sosyal sermaye kavramına farklı bakış açıları kazandırmışlardır (Akçay, 2005: 201). Ayrıca Dünya Bankası (1997) ve OECD (2001) gibi kuruluşların da sosyal sermaye kavramı ile ilgili yapmış oldukları çalışmalar da bu kavramın önemini artırmış ve ekonomik kalkınma-büyüme ile ilgili literatürde geniş yer bulmasına yol açmıştır (Sabatini, 2005: 2).

Sosyal sermaye kavramı çok boyutlu ve karmaşık bir kavramdır (Sabatini, 2005: 5). Sosyal sermaye kavramının bu özelliğinden dolayı, üzerinde herkesin hemfikir olduğu net ve tek bir tanımını bulabilmek oldukça zordur. Buna rağmen, sosyal sermayeye ilişkin bir takım farklı tanımlamalar yapıla gelmiştir. Ortaya konulan bu tanımlamaların pek çoğu sosyal sermaye kavramının ne olduğuna değil, daha çok işlevine yönelik tanımlamalardır (Fukuyama, 1999: 3). Bu şekilde yapılan tanımlamalar içerisinde çoğunluğun hem fikir olduğu tanımlama; *güven*, *normlar* ve *iletişim* kavramları ile yapılandır (Redondo, 2006:2307). Sosyal sermaye kavramının çok çeşitli tanımlarından bazıları tablo 2'de verilmektedir (Oğuz, 2006: 85):

Tablo 2: Sosyal sermayenin tanımları

Bourdieu (1986)	Sosyal sermaye, bir gruba üyelik ile ilişkilendirilen ve bu grubun her üyesinin ortaklaşa sahip olduğu sermayeden destek aldığı gerçek ve potansiyel kaynakların tümüdür.
Coleman(1988)	Sosyal sermaye sorumluluklar ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlardan oluşur... Sosyal sermaye insanların gruplar içinde birlikte çalışma becerisidir.
Coleman (1990)	Sosyal sermaye, yokluğunda başarılabilen ya da sadece yüksek maliyetlerde başarılabilen belirli amaçları gerçekleştirmeyi kolaylaştıran sosyal organizasyondur.
Putnam vd. (1993)	Sosyal sermaye koordinasyonlu eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini geliştiren güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyon özelliklerine işaret etmektedir.
Putnam (1995)	Sosyal sermaye, paylaşılan amaçları gerçekleştirmek için katılımcıların birlikte daha etkin biçimde eylemde bulunmasını mümkün kılan ağlar, normlar, güven gibi sosyal hayat özellikleridir.
Putnam (2000)	Sosyal sermaye bireyler arasındaki bağlantılardır –sosyal ağlar, mütakabiliyet normu ve bunlardan ortaya çıkan güvenilirliktir.
Fukuyama (1995)	Sosyal sermaye insanların ortak amaçları için gruplar yada organizasyonlar halinde bir arada çalışabilme yeteneğidir.... Sosyal sermaye, bir toplumda veya onun üyelerinde güven duygusunun hakim olmasından kaynaklanan bir yetkidir.
Fukuyama (1997)	Sosyal sermaye grup üyelerince paylaşılan enformal kurallar veya normların grubun üyeleri arasında işbirliğine izin veren bir yapıdır. Normlar yanlış olabilecekleri için normların ve değerlerin paylaşılıyor olması kendi başına sosyal sermaye yaratmaz... Sosyal sermayeyi yaratan normlar doğru söyleme, sorumlulukları yerine getirme ve mütakabiliyet gibi erdemleri içerir.
Dünya Bankası	Sosyal sermaye, toplumsal ilişkilerin kalitesini ve büyüklüğünü şekillendiren sosyal ilişkiler, ağlar ve normlardır.
OECD	Sosyal sermaye, ağlar ve gruplar içinde ya da gruplar arasında işbirliğini kolaylaştıran normlar, değerler ve anlayışlardır

Kaynak: Oğuz, 2006: 85; Winter, 2000: 5; OECD, 2001: 41.

Söz konusu kavramın tek tanımını yapabilmek oldukça zor olmasına rağmen, en genel şekli ile *sosyal sermayeyi, toplumu oluşturan fertler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini artıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri* (Temple, 2001:23) şeklinde tanımlamak mümkündür. Ekonomik açıdan ise *sosyal sermaye, kişi ve kurumlar arası güvene dayalı ilişkilerin, ekonomik etkinliğe ve üretime yansımaları* şeklinde kabul edilmektedir

(Karagül ve Masca, 2005:39). Bir anlamda sosyal sermaye, üretim sürecinde bir girdi olarak görülmektedir (Boulila vd., 2008:401).

Sosyal sermayenin ölçümü ve değerlendirilmesi önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü sosyal sermayeyi ölçmenin güvenilir ve tek bir metodu bulunmamaktadır. Bu nedenle sosyal sermayeyi net olarak ölçmek de pek mümkün değildir. Ancak sosyal sermayenin varlığını ve bir dizi yansımalarını sosyal ve ekonomik alanda gözlemlemek mümkündür. Bu bağlamda günümüzde sosyal sermayeyi ölçmek için iki temel yöntem kullanılmaktadır. Bunlar, *gözlem* ve *anket* verileridir. Gözlem yöntemine göre; ilgili toplumdaki mala ve cana yönelik suçların oranı, kişiler arası alacak-borç ilişkilerinde senet kullanma oranı, ticari işletmelerin ne ölçüde kişi ve aile boyutunu aşmış anonimleştiği ve kamudaki bürokratik işlemler ile yolsuzluklar ve boşanmaların yoğunluğu gibi unsurlar sosyal sermayenin saptanmasında üzerinde durulması gereken önemli kriterlerdir (OECD, 2001:43). Adı geçen unsurlardaki artışlar, söz konusu toplum açısından sosyal sermayenin zayıfladığı anlamına gelir.

Sosyal sermayenin ölçülebilmesi için başvurulacak diğer bir uygulama ise güven düzeyine ve sivil oluşumlara ilişkin anket türü çalışmalardır. Bu konuda özellikle Dünya Değerler Araştırmaları'nın yapmış olduğu "*Dünya Değerler Anketi'nin (WVS-World Value Survey)*" önemli bir yeri bulunmaktadır (Karagül ve Masca, 2005:42). Bu anketlerde, kişilere, "*Genel olarak insanların çoğunun güvenilir olduğunu veya onlarla olan ilişkilerinizde aşırı dikkate gerek olmadığını düşünüyor musunuz?*" şeklinde bir soru sorulmakta ve bu sorulardan alınan cevaplar yüzde değer üzerinden sıralanmaktadır (Fukuyama, 1999:12;). İlgili soruya "evet" cevabını verenlerin oranının yüksek olduğu ülkelerdeki sosyal sermaye birikimi yüksek kabul edilmekte, düşük olan ülkeler ise sosyal sermaye açısından fakir olarak değerlendirilmektedir. Ampirik çalışmaların çoğunda toplumlara ait sosyal sermayenin belirleyicisi olarak sosyal güven düzeyi kullanılmaktadır (Akçay, 2005:208; Sabatini, 2005:5).

3.2. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme

1980'li yılların ikinci yarısında iktisat teorisi alanındaki önemli gelişmelerden bir tanesi, iktisadi büyüme konusunun yeniden tartışılmaya başlanmasıdır. Bu ilginin temel nedenlerinden birisi ülkeler arasındaki kişi başına gelir farklılıklarının mutlak yakınlama hipotezinin³ öngördüğünün aksine giderek artmasıdır (Whiteley, 2000:445; Kibritçioğlu, 1998:216). Büyüme konusuna bu yeni ilginin bir diğer nedeni ise mevcut neo-klasik teorinin büyümenin kaynaklarına ilişkin açıklamalarının tatmin edici bulunmamasıdır. Mevcut teori, bazı önemli unsurları dışarıda bırakmış ve bu parametreleri dışsal almıştır. Bir anlamda bu bakış açısı neticesinde, ekonomi dışı faktörler (non-economic factors) ile büyüme arasında ilişkiler göz ardı edilmiş, kapalı bir kutu olarak tutulmuştur. Bu kutunun açılması ile birlikte

³ Yakınlama hipotezi; teknoloji düzeylerinin, bütün ülkelerde tamamen aynı olduğu ve değişmediği varsayımı altında, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin uzun dönem reel büyüme oranlarının aynı uzun dönem değerine yakınlacağı ve bu oranın da sıfır olduğunu ifade eden görüştür (Kibritçioğlu, 1998:216).

büyüme konusunda yeni araştırmalar ve bakış açıları ortaya çıkmıştır (Granovetter, 2005:47). Buna göre yeni büyüme yaklaşımları, teknolojik gelişmelerin içselleştirilmesi, sermaye kavramının çeşitlendirilmesi ve büyüme kurumsal yaklaşım yönlerinde ilerlemiştir. Yeni büyüme yaklaşımlarında mevcut büyüme teorilerinin büyümenin açıklayıcıları olarak sunduğu teknoloji düzeyi, fiziki ve beşeri sermaye miktarları, tasarruf oranı gibi faktörler büyümenin görünürdeki belirleyicileri olarak düşünülmüş ve sosyal sermaye ile kurumlar büyümenin temel belirleyicileri olarak öne çıkarılmıştır (Whiteley, 2000:445-446). Bu açıdan bakıldığında sosyal sermaye kavramının, ekonomik büyüme ve gelişmeye çok geniş ve yeni bir çerçeveye sunduğu söylenebilir.

Klasik iktisat öğretilerinde yer alan *emek, sermaye, girişim ve doğal kaynaklardan* oluşan dört temel üretim faktörü ile çağdaş dünyanın ekonomik olgularını açıklayabilmek çoğu zaman mümkün olmamaktadır (Grooteart, 1998:1). Çünkü sanayileşmiş toplumların gelişmişliğini sadece fiziki sermaye birikimiyle ve az gelişmiş toplumların gelişmemelerini de yalnızca fiziki sermaye yetersizliği ile açıklamak mümkün değildir. Bu nedenle yeni *içsel büyüme teorilerinde* ekonomik gelişmeye ve büyüme doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunan, her türlü maddi ve maddi olmayan; *politik, örgütsel, çevresel, entelektüel, kültürel, beşeri, bilimsel, teknolojik ve sosyal* unsurlar *sermaye* olarak kabul edilmektedir. Bu şekilde bir toplumun sahip olduğu sosyal sermaye ve kurumları, o toplumun ekonomik performansının önemli bir belirleyici olarak görülmektedir (Grooteart, 1997:1; Granovetter, 2005:41; Kasper ve Streit, 1998:2-3).

Genel olarak değerlendirildiğinde sosyal sermaye, ekonomik aktörlerin davranışlarını sınırlayan, yönlendiren ve motive eden bir işleve sahiptir (Acemoğlu vd., 2004:2). Bu olgu, negatif dışsallıkların (malign externalities) etkilerini telafi etme ve işlem maliyetlerini azaltma⁴ etkisi ile ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Aynı zamanda sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye ile etkileşime girerek büyüme üzerinde dolaylı olarak da etki göstermektedir (Whiteley, 2000:451; Boulila vd., 2008:401; Putnam, 1993:36; Fukuyama, 2001:8).

a) Doğrudan Etki

Bir ülkedeki kişi ve kurumlar arası dikey ve yatay karakterli güvene dayalı ilişkileri gösteren *sosyal sermaye*, ilgili toplumun ekonomik ve sosyal alandaki başarısını doğrudan etkilemektedir. Eğer bir toplumun sahip olduğu sosyal sermaye derecesi yani güven anlayışı yüksek ise, bu durum insan ilişkilerinde daha dürüst ve etkin bir yapının ortaya çıkmasına yol açar. Nihayetinde insanlar arasında güven ağının artması, ekonomik faaliyetlerde işlem maliyetinin düşük olmasına ve ekonomik performansın artmasına yol açabilir (Knack ve Keefer, 1997:1252; Ahsan, 2001:8; Hira ve Hira, 2000:270). Çünkü sosyal sermayenin ekonomik işlevi; sözleşme, hiyerarşi,

⁴ İşlem maliyeti, kurumlara ve sosyal unsurlara bağlıdır ve etkili bir kurumsal ve sosyal yapı, işlem maliyetini azaltan ve davranışlara bir standart getiren temel işleve sahiptir (Coase, 1998:72).

bürokratik kurallar vb. yasal koordinasyon mekanizmaları ile bağlantılı olarak işlem maliyetlerini azaltmaktır (Fukuyama, 1999:6). Başka bir ifade ile sosyal sermaye, ortak eylem (collective action) problemlerini çözmede bireylere olanak sağladığı için ekonomik başarıyı ve büyüme sürecini pozitif etkileyebilmektedir; (Putnam, 1995:66-67; Whiteley, 2000:451; Granovetter, 2005:34; Durlauf, 2004:11). Elbette sosyal sermaye olmadan insanlar arasında koordineli hareketleri örgütlemeyi başarmak olasıdır, ancak bu; izleme, pazarlık etme, dava açma ve yasal anlaşmalar gibi ek maliyet giderleri gerektirir ki bu durum da işlem maliyetlerini artırır (Fukuyama, 1999:6). Bu şekilde güvene dayalı ilişkilerin zayıf olduğu, etnik ayrışma, kutuplaşma ve parçalanmanın olduğu negatif sosyal sermaye durumlarında ekonomik faaliyetlerde yüksek işlem maliyetine rastlanılmaktadır ki böyle bir süreç ise ekonomik büyümeyi yavaşlatmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:12).

Sosyal sermayenin, ekonomik büyümeye olan bir diğer doğrudan etkisi de şu şekilde gerçekleşmektedir: Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda, asil-vekil problemi (principal-agent problem) daha az önemli hale gelmektedir. Asil-vekil problemi, asilin (örneğin işveren) vekile (örneğin işçi) malları ve hizmetleri teslim etmek için güvendiği ancak yüksek maliyetlere katlanmaksızın çalışmasının kalitesini ve etkinliğini tamamen denetleyemediği durumda meydana gelmektedir. Düşük güven düzeyinin olduğu toplumlarda, bireyler görevden kaçma ya da düşük kaliteli mal ve hizmet üretme eğiliminde olmaktadır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda ise bireyler, düşük güvene sahip toplumlara göre daha az görevden kaçma eğilimi sergilemektedir. Ayrıca sosyal sermayenin güçlü olması, suçların önlenmesi için idarenin yada merkezi otoritenin çok fazla yatırım yapmasını önleyip bir anlamda suçun topluma olan maliyetlerini azaltarak, kaynakların daha etkin kullanılmasına yol açarak ekonomik etkinliği ve büyümeyi artırabilir (Granovetter, 2005:36; Whiteley, 2000:451).

Dışsallık, bedavacılık, eksik bilgi, eksik yaptırım, eksik rekabet gibi unsurların varlığı, birinci en iyi teoremini bozan başlıca unsurlardır. Bu unsurlardan herhangi birinin varlığı halinde denge, Pareto-etkin değildir. Sosyal sermaye, ekonomik yapıdaki bu olumsuz unsurlardan dolayı ortaya çıkan Pareto-etkinsiz durumdan Pareto-etkin duruma ulaşmayı sağlayan bir işleve sahip olmaktadır. Bu yönüyle sosyal sermaye, Pareto-etkinliğini sağlayarak ekonomik etkinliği arttırabilmektedir (Durlauf, 2004:16).

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme kavramlarının birlikte değerlendirildiğinde üzerinde durulması gereken önemli bir kavram da “rekabet” dir. Sosyal sermayenin veya güven ağının yeterince gelişmediği toplumlarda, ekonomik faaliyetlerde işlem maliyetinin artması söz konusu olduğu gibi mafya tipi suç örgütleri, rüşvet ve yolsuzluk gibi olumsuz koşullar da ortaya çıkabilir. Ayrıca bu tür toplumlarda, küçük aile işletmeleri daha fazla gelişebilir ki bütün bu koşullar ülkenin rekabet gücünü olumsuz etkileyerek büyüme üzerinde negatif bir etkiye neden olabilir.

b) Dolaylı Etki

Sosyal sermaye, diğer sermaye türleriyle birlikte ekonomik büyüme sürecinde önemli bir girdidir. Ekonomik büyüme süreci, fiziksel, beşeri ve sosyal sermaye olmak üzere üç farklı sermayenin etkileşimini ortaya çıkarır. Sosyal sermaye, farklı bir özelliğe sahip olmasının yanında bu etkileşimin etkinliğini artırabilir. Bu yönüyle sosyal sermaye, ekonomik büyüme üzerinde dolaylı yoldan bir etkiye de sahip olabilmektedir.

Sosyal sermaye, fiziksel ve beşeri sermayedeki yatırımların karlılığını artırır. Diğer bir deyişle üretim fonksiyonunda sadece girdi anlamında değil tüm üretim fonksiyonunu değiştiren bir faktördür. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda sosyal sermaye ile ilişkilendirilen eğitim yatırımları yararlı dışsallıklar meydana getirerek eğitim yatırımlarının daha yüksek getiri yaratmasına neden olmaktadır (Putnam, 1993:38).

İşbirliği ve güvenin tatmin edici bir düzeyde olması, yeniliğin yayılmasını kolaylaştırdığından yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkeler daha etkin biçimde gelişmiş ülkelere yakınsama eğiliminde olmaktadır (Whiteley, 2000:445-47). Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda yatırımlar sonucu ortaya çıkan yeniliğin yayılımı daha kolay olmaktadır. Aktörlerin risk alma teşvikleri artar, belirsizlik azalır ve böylece güven düzeyi yüksek toplumlarda daha çok yatırım girişimi ortaya çıkar. Sosyal sermayenin yüksek düzeyleri toplumun riskten kaçınma (risk-averse) seviyesini düşürerek hem de beşeri sermayeye yatırım yapmaya daha büyük teşvikler sağlar (Boulila vd., 2008:405; Knack ve Keefer, 1997:1253). Ayrıca yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda, işverenin yada devletin diğer bireyleri denetlemek ve kontrol etmek için sarf edeceği maliyet de düşük olacaktır. Bu maliyet avantajı, işvereni veya devleti daha yoğun bir şekilde yeni yatırımlara yönelmeye teşvik edecektir (Knack ve Keefer, 1997:1252-1253).

Sosyal sermaye, kişinin sosyal, eğitim, sağlık, aile ve çalışma hayatını önemli ölçüde etkilemektedir (OECD, 2001:61). Bu etkileşim neticesinde sosyal sermaye, beşeri sermaye verimliliğine de önemli ölçüde katkı yapan unsurlar arasında yer almaktadır. Beşeri sermayenin etkin bir biçimde kullanılabilmesi, büyük ölçüde sosyal sermayenin varlığına bağlı olmaktadır. Bu bakımdan sosyal sermaye ile beşeri sermayenin birbirini tamamlayan iki ayrı ekonomik değer olarak algılanması gerekir (Glaeser vd., 2002:442).

Sonuç olarak, ister doğrudan isterse dolaylı yoldan olsun sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu genel kabul gören bir düşüncedir. Bu düşünce teorik açıdan çok net olarak tanımlanmasına rağmen bu konu ile ilgili yapılan ampirik çalışmalarda bu ilişki açık bir şekilde ortaya konulamamıştır. Buna rağmen *sosyal sermaye-büyüme etkileşiminde genel kanı, bu iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu şeklindedir*. Yani güven, işbirlikçi faaliyetler ve iletişimin artması olarak ifade edilen sosyal sermayenin gelişmesi, ekonomik performansı olumlu etkilemektedir (Kovacı vd., 2009:11).

4. MODEL VE VERİ SETİ

Önceki bölümlerde teorik olarak ifade edilen sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, çalışmanın uygulama kısmında, “*yatay kesit analizi*” ve en küçük kareler (EKK) yöntemi kullanılarak test edilecektir. Yapılacak olan ampirik çalışma sonucunda, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin olup olmadığı, eğer böyle bir ilişki varsa bu ilişkinin ne yönde (pozitif veya negatif) ve ne derecede olduğu ortaya konulmaya çalışılacaktır. Çalışmada kullanılan örneklem, 27 Avrupa Birliği Üyesi Ülke ve Türkiye’nin de dahil olduğu toplam 28 ülke için 2008 yılı verileri temel alınarak gerçekleştirilecektir. Bu çalışma kapsamında ele alınan ülkeler Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Modelde yer alan ülkeler

Almanya	İsveç	Slovakya
Avusturya	İtalya	Kıbrıs
Belçika	Yunanistan	Litvanya
İngiltere	Portekiz	Polonya
Danimarka	Lüksemburg	Slovenya
Finlandiya	Çek Cumh.	Bulgaristan
Fransa	Estonya	Romanya
Hollanda	Macaristan	Türkiye
İrlanda	Letonya	
İspanya	Malta	

4.1. Ampirik Model

Çalışmada kullanılacak olan ekonometrik modelin temel amacı, sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini saptamaktır. Bu çerçevede iki farklı ekonometrik model oluşturularak sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi test edilecektir. Model 1’de, neoklasik büyüme modeli çerçevesinde ekonomik büyümenin belirleyicileri olan işgücü miktarı, fiziki sermaye ve beşeri sermayenin yanı sıra sosyal sermaye de büyümeyi etkileyen bir unsur olarak modele açıklayıcı değişken olarak dahil edilmiştir. Ekonomik büyüme, birinci modelin bağımlı değişkeni durumundadır. Bu çerçevede oluşturulan model, 1 nolu denklemde gösterilmektedir.

$$B\ddot{U}Y = f(FS, E, BS, SS) \quad (1)$$

BÜY: Ekonomik büyüme düzeyi

FS: Fiziki sermaye miktarı

E: Emek miktarı

BS: Beşeri sermaye miktarı

SS: Sosyal sermaye miktarı

Modelin matematiksel ifadesi ise şu şekilde gösterilmektedir:

$$B\ddot{U}Y=c + [\beta_1 FS + \beta_2 E + \beta_3 BS + \beta_4 SS] + \varepsilon$$

Burada; (c),sabit terimi ifade ederken; (ε), hata terimini ifade etmektedir.

Model 2, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkisini test etmek için oluşturulmuştur. Bu çerçevede sosyal sermayenin, ekonomik büyümenin belirleyicileri olan emek miktarı, fiziki sermaye ve beşeri sermaye üzerindeki etkileri ayrı ayrı kurulan alt modeller ile test edilecektir. Bu modeller, aşağıda gösterilmektedir.

$$E=f(SS) \quad (2a)$$

$$FS=f(SS) \quad (2b)$$

$$BS=f(SS) \quad (2c)$$

Bu modellerin matematiksel ifadesi ise şu şekildedir:

$$E= c + [\beta_1 SS] + \varepsilon$$

$$FS= c + [\beta_1 SS] + \varepsilon$$

$$BS= c + [\beta_1 SS] + \varepsilon$$

4.2. Veriler:

Çalışmada kullanılan modellerde yer alan bağımlı ve bağımsız değişkenler ve bu verilerin kaynakları aşağıda açıklanmaktadır. Modeldeki değişkenlere ait veriler 2008 yılına aittir.

Ekonomik Büyüme: Çalışmada ekonomik büyüme göstergesi olarak kişi başı milli gelir düzeyi kullanılmıştır. Kişi başı milli gelir düzeyine ilişkin veriler, Avrupa Birliği'nin istatistik kolu olan "*Eurostat*⁵ (*Statistical Office of the European Communities*)" veri sayfasından elde edilmiştir.

Emek miktarı: Çalışmada emek miktarı olarak, saat başına işgücü verimliliği kullanılmıştır. Buna ilişkin veriler Avrupa Birliği'nin istatistik kolu olan *Eurostat* veri sayfasından elde edilmiştir.

Fiziki sermaye miktarı: Fiziki sermayenin göstergesi olarak, toplam yatırım miktarının gayri safi yurt içi hasılaya oranı kullanılmıştır. Veriler Avrupa Birliği'nin istatistik kolu olan "*Eurostat* veri sayfasından elde edilmiştir.

Beşeri sermaye miktarı: Çalışmada beşeri sermayenin göstergesi olarak 18 yaş üstü eğitilmiş nüfusun toplam nüfusa oranı kullanılmıştır. Veriler Avrupa Birliği'nin istatistik kolu olan *Eurostat* veri sayfasından elde edilmiştir.

Sosyal sermaye: Sosyal sermaye göstergesi olarak güven endeksi (bireylerarası güven düzeyi) kullanılmıştır. Bu endekse göre 100'ün altındaki değerler güven düzeyinin düşük olduğu ve dolayısıyla insanların birbirleriyle olan ilişkilerinde dikkatli olması gerektiğini ifade etmektedir. 100'ün

⁵ İnternet adresi; ec.europa.eu/eurostat

üstündeki değerler ise güven düzeyinin yüksek olduğu ve dolayısıyla insanların birbirleriyle olan ilişkilerinde dikkat etmelerine gerek olmadığı durumu yansıtmaktadır. Buna ilişkin veriler, Dünya Değerler Araştırmaları-World Value Survey (<http://www.worldvaluessurvey.org>) veri sayfasından elde edilmiştir.

Yukarıda tanımlanan değişkenlerin kaynakları ve ekonomik büyüme üzerinde olması beklenen etkileri ve Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Modelde kullanılan değişkenlerin tanımlanması ve beklenen etkileri

Değişkenin Gösterimi	Değişkenin Tanımı	Değişkenin Göstergesi	Değişkenin Kaynağı	Değişkenin Beklenen İşareti
BÜY	Büyüme	Kişi Başı Milli Gelir Düzeyi	EUROSTAT	
E	Emek Miktarı	Saat Başına İşgücü Verimliliği	EUROSTAT	+
FS	Fiziksel Sermaye Miktarı	Toplam Yatırım Miktarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya Oranı	EUROSTAT	+
BS	Beşeri Sermaye	18 Yaş Üstü Eğitimli Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı	EUROSTAT	+
SS	Sosyal Sermaye	Güven Endeksi	Dünya Değerler Anketi	+

5. TAHMİN SONUÇLARI

Tahmin edilen 1 nolu modelde, bağımlı değişken olan ekonomik büyüme ile bağımsız değişkenler olan emek miktarı, fiziki sermaye miktarı, beşeri sermaye miktarı ve sosyal sermaye değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Modelin oluşturulmasında Whiteley (2000)'in çalışmasında kullandığı model esas alınmıştır. Söz konusu değişkenler 27 AB ülkesi ve Türkiye için 2008 yılı verileri kullanılarak yatay kesit analiz yöntemi ile tahmin edilmiştir.

Yatay kesit yönteminin kullanıldığı çalışmalarda en yaygın görülen sorun, değişen varyans olmaktır. Dolayısıyla tahminlerin değişen varyans sorununun giderilerek yapılması gerekmektedir. Bu çerçevede gerçekleştirilen bu çalışmada değişen varyans sorununun giderilmesi için, "Heteroskedasticity-Robust standart hata yaklaşımları" içerisinde en yaygın ve tercih edilen yöntem olan, "White standart hataları yaklaşımı" (Wooldridge, 2001:55) kullanılarak model tahmin edilmiştir.

Model 1'in, en küçük kareler (EKK) yöntemi ile elde edilen tahmin sonuçları tablo 4'de verilmiştir. Tahmin edilen ekonomik modele ait R^2 değeri, 0,92 olarak saptanmıştır. Bu çerçevede modelden elde edilen R^2 değerinin düşük olmaması modelin anlamlılığını ortaya koymaktadır. Aynı şekilde modele ait F-istatistiğinin de (68,32) oldukça yüksek bir değerde çıkması, modelin anlamlılığını göstermektedir.

Tablo 5: Modelin tahmin sonuçları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği***	p-değeri
Sabit Terim	3,683434	20,24394	0,0000*
E	0,010518	7,916841	0,0000*
FS	0,009943	1,748694	0,0974**
BS	-0,004295	-3,156567	0,0055*
SS	0,001752	1,923711	0,0704**
N	28		
R^2	0,92		
F	68,3267		

*: %1 Anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı katsayı

**: %10 Anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı katsayı

***: Değişken Varyansa göre White Standart hataları kullanılarak hesaplanmıştır

Tablo 5' te görüleceği üzere edilen tahmin sonuçları, sosyal sermaye miktarı ile ekonomik büyüme arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre, sosyal sermaye miktarındaki % 1'lik bir artış, ekonomik büyüme üzerinde 0,001752 puanlık bir artışa neden olmaktadır. Buna göre sosyal sermaye, ekonomik büyüme üzerinde çok büyük bir etkiye sahip olmamasına rağmen az da olsa belli bir oranda etkilemektedir. Bu sonuç çalışmada teorik olarak ortaya konulan, “sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu” hipotezini doğrulamak fırsatı vermiştir. Modelin tahmin sonuçlarına göre; emek miktarı ve fiziki sermaye miktarı ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiş olmakla beraber beklenen yönde (pozitif yönlü) bir etkiye rastlanılmamıştır.

Tahmin edilen **2'nolu modelde** sosyal sermaye ve diğer açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişki tek tek test edilmiştir. Söz konusu modellerin, en küçük kareler (EKK) yöntemi ile elde edilen tahmin sonuçları Tablo 6'da verilmiştir. Tahmin edilen ekonomik modele ait R^2 değerleri, Model (2a) için 0,20; model (2b) için 0,13 ve model (2c) için ise 0,24 olarak saptanmıştır. Bu değerler, diğer ekonometrik yöntemler açısından değerlendirildiğinde düşük görülebilir. Oysa belirlilik katsayısı olarak bilinen ve bir anlamda modelin anlamlılık gücünü gösteren R^2 değeri, yatay kesit verileri kullanılarak yapılan tahmin modellerinde ve açıklayıcı değişken sayısının az olduğu modellerde genel olarak küçük olduğu bilinmektedir. Wallace ve Silver (1988) ile Studenmund (1992)' e göre (Ağır ve Kar, 2010, 167), R^2 ' nin düşük

bulunması yatay kesit verisiyle yapılan analizlerde yaygın bir şekilde görülmektedir. Hatta yatay kesit verilerinde 0,5 büyüklüğünde bir R^2 iyi bir uygunluk (a good fit) oluşturmaktadır.

Tablo 6: Tahmin Sonuçları

Model (2a)	Model (2b)	Model (2c)
p-değeri/ t-istatistiği	p-değeri/ t-istatistiği	p-değeri/ t-istatistiği
0,0005/ (4,0140)*	0,0076/(-2,9519)*	0,0070/ (2,9283)*
$R^2 = 0,20$	$R^2 = 0,13$	$R^2 = 0,24$
F=6,2772	F=3,2515	F=8,57513

Parantez içindeki değerler t istatistiği değerleridir.

*: %1 Anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı katsayı

Elde edilen tahmin sonuçlarına göre; sosyal sermayenin emek miktarı üzerindeki etkisinin test edildiği model (2a)'da emek miktarı ile sosyal sermaye arasında %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır.

Sosyal sermaye ile fiziki sermaye ilişkisinin araştırıldığı model (2b)'de sosyal sermaye fiziki sermaye üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olmasına karşılık beklenen işarete sahip değildir. Analiz açısından pozitif yönlü ilişki olmasını beklediğimiz bir değişkendir.

Sosyal sermayenin beşeri sermaye üzerindeki etkisinin test edildiği model (2c)'de beşeri sermaye ile sosyal sermaye arasında %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki sonucuna ulaşılmıştır.

6. SONUÇ

Toplumun sahip olduğu normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven olarak tanımlanan sosyal sermaye kavramı, ekonomik büyümeyi etkileyen bir olgu olarak günümüz bilim adamlarının dikkatini çeken bir durum sergilemektedir. Bu bağlamda sosyal sermayenin, büyüme ve kalkınmanın temel lokomotifleri olduğu birçok bilim adamı tarafından sıkça ifade edilmektedir. Son yıllarda araştırmacılar, özellikle gelişmekte olan ülkelerin fiziki ve beşeri sermayeden ziyade, sosyal sermayeye ihtiyacı olduğunu belirterek, ekonomik büyümenin ve kalkınmanın sağlanabilmesi için bu doğrultuda adımların atılması gerektiğini önermektedirler.

Sosyal sermaye, ekonomik aktörlerin davranışlarını sınırlayan, yönlendiren ve motive eden bir işleve sahiptir. Bu yönü ile sosyal sermaye kavramı, ekonomik performansı etkileyebilmektedir. Bu etki, doğrudan ve dolaylı yollarla gerçekleşmektedir. Söz konusu doğrudan etkiler, işlem maliyetlerinin azaltılması ve maliyetleri arttıran dışsallıkların önlenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Dolaylı etkiler ise, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve etkin kullanılmasına imkan vermesiyle gerçekleşmektedir. Yani, sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye ile etkileşime girerek, bu faktörlerin

verimliliğini artırabilmekte ve neticede ekonomik büyüme üzerinde dolaylı olarak da bir etkiye yol açabilmektedir.

Bu bilgiler ışığında hazırlanan bu çalışmada, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, hem doğrudan hem de dolaylı yoldan test edilmiştir. Bu kapsamda 27 AB ülkesi ve Türkiye'nin dahil olduğu toplam 28 ülkenin 2008 verilerinden yararlanılarak ekonometrik bir çalışma hazırlanmıştır. Çalışmada, iki farklı model oluşturulmuştur. Birinci modelde, sosyal sermayenin büyüme üzerindeki doğrudan etkisi test edilmiştir. İkinci modelde ise sosyal sermayenin büyüme üzerindeki dolaylı etkisi test edilmiştir. Bu çerçevede sosyal sermayenin, ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak ifade edilen emek miktarı, fiziki sermaye miktarı ve beşeri sermaye üzerindeki etkisi saptanmaya çalışılmıştır. Her iki model için de elde edilen tahmin sonuçları, sosyal sermayenin, ekonomik büyüme üzerinde gerek doğrudan gerekse dolaylı yönden pozitif etkiye sahip olduğu bilgilerini doğrulamıştır.

Gerek bu konu ile ilgili literatürdeki genel kabul gören görüş gerekse, bu çalışmadan elde edilen bulguların bir kısmı, sosyal sermayenin, ekonomik büyüme sürecinde, önemli bir etken olabileceği düşüncesini ortaya koymuştur. Bu kapsamda, ülkeler arasındaki mevcut gelir farklılıklarının azaltılması ve uzun dönemde ekonomik büyümenin istikrarlı bir şekilde sürdürülebilmesi için, yalnızca ekonomik nedenlerin değil aynı zamanda sosyal sermaye gibi ekonomi dışı unsurların da göz önünde tutularak, oluşturulacak ekonomik büyüme yaklaşımlarına ve politikalarına gereksinim duyulmaktadır.

KAYNAKÇA

1. ACEMOGLU, Daron, Simon Johnson, and James Robinson (2004), "Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth", *NBER Working Paper*, 10481, s. 1-108.
2. AĞIR, Hüseyin ve Muhsin Kar (2010) "Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi İlişkisi: Yatay Kesit Analizi", *Sosyoekonomi*, Enerji Özel Sayısı, s.149-176.
3. AHLERUP, Pelle, Ola Olsson and David Yanagizawa (2009), "Social Capital vs Institutions in The Growth Process", *European Journal of Political Economy*, Vol. 25, Issue 1, March, s.1-14.
4. AHSAN, Syed M. (2001), "Institutional Framework and Poverty", *WIDER Discussion Paper*, 2001/136, November.
5. AKÇAY, Selçuk (2005), "Sosyal Sermaye ve Kalkınma", Edt: Muhsin Kar ve Sami Taban, *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*, Ekin Yayınları, Bursa.
6. ALTAY, Asuman (2007), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt 1, Sayı 7, s.337-362.

7. BALIAMOUNE-LUTZ, Mina (2005), “Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study”, *ICER Working Paper*, 18/2005.
8. BOULILA, Ghazi, Lobna Bousrih and Mohamed Trabelsi (2008), “Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on The Transmission Channels”, *International Economic Journal*, Vol.22, No.3, s.399-417.
9. BOURDIEU, Pierre (2010). Sermaye Biçimleri. (Çev. M. Murat Şahin), Edt: M. Murat Şahin ve A. Zeki Ünal, Sosyal Sermaye, Değişim Yayınları, s.45-77, İstanbul.
10. COASE, Ronald (1998), “The New Institutional Economics”, *American Economic Review*, Vol.88, No.2, s.72-74.
11. DURLAUF, Steven (2004), “Social Capital”, *NBER Working Paper Series*, 10485.
12. FUKUYAMA, Francis (2001), “Social Capital, Civil Society and Development”, *Third World Quarterly*, Vol.22, No.1, s.7-20.
13. FUKUYAMA, Francis (1999), “Social Capital and Civil Society”, Paper presented at the IMF Conference on Second Generation Reforms, November 8-9, *IMF Institute and the Fiscal Affairs Department*, Washington, D.C.
14. PEREZ, Francisco, Fernandez de Guevara, Lorenzo Serrano and Vicente Montesinos (2006), “Measurement of Social Capital and Growth: An Economic Methodology”, *MPRA Paper Series*, No.16006.
15. GLAESER, Edward L., David Laibson and Bruce Sacerdote (2002). “The Economic Approach to Social Capital”, *The Economic Journal*, No. 112, November, s.437-458.
16. GRANOVETTER, Mark (2005), “The Impact of Social Structure on Economic Outcomes”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.19, No.1, s.33-50.
17. GROOTEART, Christiaan (1998), “Social Capital: The Missing Link”, *World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network*. April. Washington DC.
18. HELLIWELL, John F. (1996), “Economic Growth and Social Capital in Asia”, *NBER Working Paper*, No.5470.
19. HELLIWELL, John F. and Robert D. Putnam (1995), “Economic Growth and Social Capital in Italy”, *Eastern Economic Journal*, Vol.21, No.3, s.295-307.
20. HIRA, Anil and Ron Hira (2000). “The New Institutionalism: Contradictory Notions of Change”, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.59, No.2, s.267-282.

21. KARAGÜL, Mehmet ve Mahmut Masca (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, No.1, Bahar, s. 37-52.
22. KASPER, Wolfgang and Manfred E. Streit (1998), *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*, Edward Elgar. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA.
23. KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998), “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt 53, Sayı 14, s.207-230.
24. KNACK, Stephen and Philip Keefer (1997), “Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.112, No.4, s.1251-1288.
25. KOVACI, Süreyya, Murat Belke ve Ali Koç (2009), “ İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü”, [Erişim adresi]:<<http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkinma/kalkinma8.pdf>>, [Erişim tarihi: 08.14.2010].
26. MUBANGIZI, Betty C. (2003), “Drawing on Social Capital For Community Economic Development: Insights From a South African Rural Community”, *Community Development Journal*, Vol.38, No.2, s.140-150.
27. NARAYAN, Deepa and Lant Pritchett (1999), “Cent and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, *Economic Development and Cultural Change*, Vol.47, No.4, s.871-897.
28. OECD (2001), *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, OECD Press.
29. OĞUZ, Hacer (2006), “Makroekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü”, *Akdeniz İİBF Dergisi*, Cilt 6, Sayı12, s.79-107.
30. ÖKSÜZLER, Oktay (2006), “Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 6, Sayı 12, s.108-129.
31. PUTNAM, Robert D. (1995), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, Vol.6, No.1, s.65-75.
32. PUTNAM, Robert D. (1993), “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life”, *The American Prospect*, Vol.13, Spring, [Erişim adresi]:<<http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/13putn.html>>,[Erişim tarihi: 12.05.2006].
33. REDONDO, Fernando V. (2006), “Building up Social Capital in a Changing World”, *Journal of Economic Dynamics & Control*, Vol.30, No.11, s. 2305-2338.

34. ROTHE, Felix (2006), “Trust and Economic Growth: A panel Analysis”, *Ratio Working Papers*, No.102.
35. SABATINI, Fabio (2005), “The Role of Social Capital in Economic Development Investigating The Causal Nexus Through Structural Equation Models”, *Working Paper Series*, No.901361, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics, [Erişim adresi]:<<http://www.socialcapitalgateway.org>>,>,[Erişim tarihi 28.05.2009].
36. SWENDSEN, Gunnar L. H. and Gert T. Swendsen (2000), “Measuring Social Capital: The Danish Cooperative Dairy Movement”, *European Society for Rural Sociology*, Vol. 40, No.1, s.72 -86.
37. TEMPLE, Jonathan (2001), “Growth Effect of Education on Social Capital in the OECD Countries”, *CEPR Working Paper*, No.2875.
38. TEMPLE, Jonathan and Paul A. Johnson (1998), “Social Capability and Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.113, No.3, s. 965-990.
39. TÜRKKAN, Erdal (2001), İkinci En İyi, Liberte Yayınları, Yayın No:50, Ankara.
40. WESTLUND, Hans and Frane Adam (2010), “Social Capital and Economic Performance: A Meta-Analysis of 65 Studies”, *European Planning Studies*, Vol.18, No.6, Special Issues, s. 893-919.
41. WHITELEY, Paul F. (2000), “Economic Growth and Social Capital”, *Political Studies*, vol.48, No.3, s. 443-466.
42. WINTER, Ian (2000), “Major Themes and Debates in The Social Capital Literature: The Australian Connection”, Edt: Ian Winter, *Social Capital and Public Policy in Australia*, Melbourne: Australian Institute of Family Studies, s. 57-81.
43. WOODHOUSE, Andrew (2006), “Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study”, *Journal of Rural Studies*, Vol.22, No.1, s.83–94.
44. WOOLCOCK, Michael and Deepa Narayan (2000), Social Capital: Implications For Development Theory, Research, and Policy”, *The World Bank Research Observer*, Vol.15, No.2, s.225-249.
45. WOOLDRIDGE, Jeffrey M. (2001), *Econometric Analysis of Cross Section and Panal Data*, The MIT Press, Cambridge, London
46. ZAK Paul J. and Stephen Knack (2001), “Trust and Growth”, *The Economic Journal*, Vol.111, No.470, s. 295-321.