



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

**SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: KAMU  
KESİMİ ETKİLİLİĞİNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME**

Nazmiye TEKDEMİR

Doktora Tezi

Ankara, 2023



SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: KAMU  
KESİMİ ETKİLİLİĞİNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME

Nazmiye TEKDEMİR

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2023

## KABUL VE ONAY

Nazmiye TEKDEMİR tarafından hazırlanan "Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Etkisi: Kamu Kesimi Etkililiğine Dayalı Ampirik Bir İnceleme" başlıklı bu çalışma, 18.01.2023 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

---

Prof. Dr. Ahmet Burçin YERELİ (Başkan)

---

Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN (Danışman)

---

Prof. Dr. Hakkı Hakan YILMAZ

---

Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ

---

Doç. Dr. Eda YEŞİL

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylım.

Prof.Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN

Enstitü Müdürü

# YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kağıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinleri yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayınlanan **“Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge”** kapsamında tezim aşağıda belirtilen koşullar haricince YÖK Ulusal Tez Merkezi / H.Ü. Kütüphaneleri Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

- Enstitü / Fakülte yönetim kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir. <sup>(1)</sup>
- Enstitü / Fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren - ay ertelenmiştir. <sup>(2)</sup>
- Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir. <sup>(3)</sup>

18/01/2023

**Nazmiye TEKDEMİR**

1“Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge”

- (1) Madde 6. 1. Lisansüstü teze ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu** iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.
- (2) Madde 6. 2. Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulunun** gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.
- (3) Madde 7. 1. Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, **tezin yapıldığı kurum** tarafından verilir \*. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlerle ilişkin gizlilik kararı ise, **ilgili kurum ve kuruluşun önerisi** ile **enstitü** veya **fakültenin** uygun görüşü üzerine **üniversite yönetim kurulu** tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.  
Madde 7.2. Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

\* Tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu tarafından karar verilir.**

## ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, yararlandığım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu, **Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığını beyan ederim.

**Nazmiye TEKDEMİR**

***Canım Oğlum METE' me***

## TEŞEKKÜR

Doktora eğitimine başlamak için geldiğim Ocak 2019' dan bu yana her an yanımda olan, desteğini ve kıymetli vaktini bir an olsun esirgemeyen her defasında keşke daha önce tanıyabilseydim dediğim, benim için bir danışmandan çok daha öte olan ve hayatım boyunca hep örnek alacağım çok kıymetli hocam Pelin VAROL İYİDOĞAN' a bana kattığı her şey için minnettarım... Sadece bir teşekkürle duygularımı yeterince ifade edebilmem asla mümkün olmayacaktır...

Tez çalışmasının başlangıcından sonuna kadar yapıcı eleştirileri ile katkı ve önerilerini esirgemeyen yoğun iş yükü altında bulunmasına rağmen değerli vaktini ayırmaktan imtina etmeyen; her konuda yol gösteren ve destek olan Prof. Dr. H. Hakan YILMAZ hocama gösterdiği özveriden dolayı teşekkür ederim. Motive edici ve güler yüzlü yönüyle akademik yaşantımın her anında yanımda olan ve olmasını dilediğim değerli hocam Doç. Dr. Eda YEŞİL; klasik cümleler bir yana özellikle belirtmek isterim ki Pelin hocamla tanışmama vesile olmanız bile benim için paha biçilemez. Çok teşekkür ederim Eda hocam.. Tez hazırlama süresi boyunca engin bilgi ve tecrübesini esirgemeyen her daim örnek alınası Prof. Dr. Erdem SEÇİLMİŞ hocama ve jürimde yer alan ve yapmış olduğu yorumlarla değerli katkılarını sunan Prof. Dr. Ahmet Burçin YERELİ hocama çok teşekkür ederim.

Akademik hayata başladığım ilk günden bu yana her zaman desteklerini hissettiğim Kırıkkale Üniversitesi Maliye Bölümündeki değerli hocalarım Prof. Dr. Seyfi YILDIZ, Doç. Dr. Alparslan UĞUR, Doç. Dr. Mustafa ÜNVER, Doktor Öğretim Üyesi Muhammed Kemal BOSTAN ve Doktor Öğretim Üyesi Ayşegül DURUCAN' a teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca doktora eğitimim sürecinde bilgi ve tecrübelerinden istifade ettiğim Hacettepe Üniversitesi Maliye Bölümündeki kıymetli hocalarıma da çok teşekkür ederim.

Öte yandan başta bugünlere gelmemin en büyük mimarları olan; sevgileri, fedakarlıkları ve özverileriyle hep arkamda duran annem ve babam ile geniş ailemin diğer tüm üyelerine teşekkürü bir borç bilirim. Son olarak çekirdek ailem. Varlığıyla bana her zaman güç veren, en umutsuz olduğum anlarda elimden tutup yeniden kaldıran her daim hayatımda olmasını dilediğim sevgili eşim Anıl iyi ki varsın, çok teşekkür ederim. Ve sen canım oğlum Mete. Teze başladığımda henüz karnımda minicik kalp atışlarıyla bana eşlik ediyorken bugün 1 yaşındasın. Sen fark etmesen de benimle daha az vakit geçirme pahasına çalışmama izin verip bana o kadar çok destek oldun ki. Bence bu tezi ikimiz hazırladık.



## ÖZET

TEKDEMİR, Nazmiye. *Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Kamu Kesimi Etkilliliğine Dayalı Ampirik Bir İnceleme*, Doktora Tezi, Ankara, 2023.

Bu çalışmanın amacı; sosyal bilimlerin ön planda yer alan gündemlerinden biri olan ve büyümenin kayıp halkası olarak görülen sosyal sermayenin, yıllık kişi başı gelir değişimi ile ifade edeceğimiz büyüme üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu çerçevede çalışmada; “Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?” ve “Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde iyi yönetimle bağlantılı olarak kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?” şeklinde 2 temel araştırma sorusundan yola çıkılmıştır. Araştırma soruları doğrultusunda, 120 ülkeye ait 2009-2019 dönemini kapsayan yıllık verilerin yer aldığı veri kümesi ile çalışılmıştır. Tüm ülkeleri kapsayan panel dışında IMF’ in sınıflandırması baz alınarak; gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomiler şeklinde 3 farklı panel daha elde edilmiştir. İlk araştırma sorusu için statik panel veri analizi, ikinci araştırma sorusu için ise Hansen’ in (1999) eşik değer analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde; sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinin gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiğine, düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğüne, yükselen piyasa ekonomilerinde ise her iki unsura da duyarlı olduğu görülmektedir. Öte yandan genel olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü bir etkisi olduğu görülse de anlamlı bir ilişkinin bulunduğu iki durumda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü hesaplanan eşik değer üzerindeyken gözlemlenmektedir. İkincisi ise gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiği hesaplanan eşik değer altındayken ortaya çıkmaktadır. Tezin sonunda ise büyüme yaratan sosyal sermaye oluşumunu destekleyecek etkili bir kamu kesimine ilişkin politika önerilerine yer verilmiştir.

### Anahtar Sözcükler

Sosyal Sermaye, Ekonomik Büyüme, Kamu Kesimi Etkililiği, Hansen Panel Eşik Modeli

## ABSTRACT

TEKDEMİR, Nazmiye. *The Effect of Social Capital on Economic Growth: An Empirical Examination Based on Effectiveness of Public Sector*, Ph. D. Dissertation, Ankara, 2023.

The objective of this study is to analyze the effect of social capital, which is one of the prominent agendas of social sciences and referred as the missing link of growth, which we will express in terms of annual per capita income change. In this framework, the study is based on two main research questions: "Does the economic growth performance of countries rely on the accumulation of social capital in addition to the physical and human capital accumulation emphasized by the theory?" and "Does the effectiveness and size of the public sector determine the effect of social capital on economic growth?". In line with the research questions, a dataset of annual data covering the period 2009-2019 for 120 countries was utilized. Apart from the panel covering all countries, based on the IMF's categorization, three different panels were obtained developed economies, emerging market economies, and low-income economies. Static panel data analysis was employed for the first research question, and Hansen's (1999) threshold analysis was performed for the second research question. The analysis findings indicate that social capital's impact on growth is sensitive to public sector effectiveness in advanced economies, to public sector size in low-income economies, and to both factors in emerging market economies. On the other hand, although social capital has a positive effect on economic growth in general, a negatif effect of social capital emerged in two cases where a significant relationship was found. The first one is observed in low-income economies when the size of the public sector is above the estimated threshold. The second occurs in advanced economies when public sector efficiency is below the threshold. The study concludes with policy recommendations for an effective public sector to support the formation of growth-generating social capital.

### Keywords

Social Capital, Economic Growth, Public Sector Effectiveness, Hansen Panel Threshold Model

## İÇİNDEKİLER

<b>KABUL VE ONAY</b> .....	<b>i</b>
<b>YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI</b> .....	<b>ii</b>
<b>ETİK BEYAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>ADAMA</b> .....	<b>iv</b>
<b>TEŞEKKÜR</b> .....	<b>v</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>viii</b>
<b>TABLolar DİZİNİ</b> .....	<b>xii</b>
<b>ŞEKİLLER DİZİNİ</b> .....	<b>xiv</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>1.BÖLÜM: SOSYAL SERMAYE, EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİ: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1. SOSYAL SERMAYE: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE</b> .....	<b>6</b>
1.1.1. Sosyal Sermayenin Sermaye Niteliği .....	6
1.1.2. Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişim Süreci ve Kavramsal Çerçevesi. ....	10
1.1.3. Sosyal Sermayenin Kapsamı ve İşlevi .....	12
1.1.4. Sosyal Sermayenin Farklı Türleri .....	15
<b>1.2. SOSYAL SERMAYE KAVRAMININ KURAMSAL GELİŞİMİNE YÖNELİK ÖNCÜ YAKLAŞIMLAR</b> .....	<b>18</b>
1.2.1. Pierre Bourdieu' ye Göre Sosyal Sermaye .....	19
1.2.2. James S. Coleman' a Göre Sosyal Sermaye .....	23
1.2.3. Robert D. Putnam' e Göre Sosyal Sermaye .....	25

1.2.4. Francis Fukuyama'ya Göre Sosyal Sermaye .....	28
<b>1.3. SOSYAL SERMAYENİN UNSURLARI .....</b>	<b>31</b>
1.3.1. Güven.....	31
1.3.2. Sosyal Ağlar .....	35
1.3.3. Sosyal Normlar.....	36
<b>1.4. SOSYAL SERMAYE ÜZERİNE ELEŞTİREL BİR BAKIŞ .....</b>	<b>39</b>
<b>1.5. EKONOMİK BÜYÜME LİTERATÜRÜNDE SOSYAL SERMAYE: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE .....</b>	<b>47</b>
1.5.1. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyümenin Kurumsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi .....	52
1.5.2. Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Sosyal Sermayeye Yaklaşımı .....	56
<b>1.6. KAMU KESİMİ BÜYÜKLÜĞÜ VE ETKİLİLİĞİ: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE.....</b>	<b>60</b>
1.6.1. Kamu Kesiminin Nicel Boyutu: Kamu Kesimi Büyüklüğü.....	61
1.6.2. Kamu Kesimi Etkililiği: Etkinlik ve Etkililik Tartışması Üzerinden Bir Değerlendirme.....	65
1.6.3. Kamu Kesiminin Nitel Boyutu: Kamu Kesimi Etkililiği .....	68
<b>2.BÖLÜM: SOSYAL SERMAYENİN, EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİ İLE İLİŞKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ .....</b>	<b>72</b>
<b>2.1. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME SÜRECİNDEKİ ETKİSİNE DAİR GENEL BİR DEĞERLENDİRME.....</b>	<b>73</b>
<b>2.2. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİ KANALLARI.....</b>	<b>78</b>
2.2.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Doğrudan Etkileri.....	82
2.2.2. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Dolaylı Etkileri .....	87

<b>2.3. SOSYAL SERMAYE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNE YÖNELİK AMPİRİK LİTERATÜR .....</b>	<b>91</b>
<b>2.4. SOSYAL SERMAYE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN KURUMSAL BOYUTU: KAMU KESİMİNİN BELİRLEYİCİLİĞİ .....</b>	<b>96</b>
2.4.1. Sosyal Sermaye Oluşumunda Kamu Kesiminin Rolü .....	96
2.4.2. Kuramsal ve Ampirik Tartışmalar Işığında Kamu Kesimi Etkililiğinin Sosyal Sermaye Ekonomik Büyüme İlişkisinde Rolü .....	109
<b>2.5. GENEL DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>127</b>
<b>3.BÖLÜM: <u>S</u>SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KAMU KESİMİNİN ROLÜNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME ...</b>	<b>130</b>
<b>3.1. VERİ .....</b>	<b>131</b>
<b>3.2. TAHMİN YÖNTEMİ VE EKONOMETRİK MODEL .....</b>	<b>139</b>
<b>3.3. AMPİRİK BULGULAR .....</b>	<b>143</b>
3.3.1. Doğrusal Bir Yaklaşımla .....	144
3.3.1.1. Tüm Ülkeler Grubu Tahmin Bulguları .....	145
3.3.1.2. Gelişmiş Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları .....	146
3.3.1.3. Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Tahmin Bulguları .....	148
3.3.1.4. Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları .....	149
3.3.2. Doğrusal Olmayan Bir Yaklaşımla .....	151
3.3.2.1. Tüm Ülkeler Grubu Tahmin Bulguları .....	151
3.3.2.2. Gelişmiş Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları .....	154
3.3.2.3. Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Tahmin Bulguları .....	156
3.3.2.4. Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları .....	159
<b>3.4. AMPİRİK BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ VE POLİTİKA ÖNERİLERİ .....</b>	<b>161</b>
<b>SONUÇ .....</b>	<b>175</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>181</b>

<b>EK1: ANALİZLERE DAHİL EDİLEN ÜLKELER .....</b>	<b>195</b>
<b>EK2: ORJİNALLİK FORMU .....</b>	<b>196</b>
<b>EK3: ETİK KOMİSYON MUAFİYET FORMU .....</b>	<b>198</b>

## TABLOLAR DİZİNİ

<b>Tablo 1.</b> Sermaye Teorileri .....	7
<b>Tablo 2.</b> Sosyal Sermayenin Yaygın Olarak Kullanılan Tanımları .....	11
<b>Tablo 3.</b> Sosyal Sermayenin Farklı Kategorizasyonları- Özet Tablo .....	16
<b>Tablo 4.</b> Toplumdaki Güven İlişkileri.....	34
<b>Tablo 5.</b> Sosyal Sermaye Göstergeleri.....	45
<b>Tablo 6.</b> Ekonomik Büyüme Sürecindeki Kayıp Halka: Sosyal Sermaye.....	75
<b>Tablo 7.</b> Kullanılan Değişkenlere Ait Açıklamalar .....	133
<b>Tablo 8.</b> Bağımlı Değişken, Açıklayıcı Değişken ve Eşik Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler .....	138
<b>Tablo 9.</b> Statik Panel Veri Analizinde Uygun Modelin Belirlenmesi .....	140
<b>Tablo 10.</b> Tüm Ülkeler İçin Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla).....	145
<b>Tablo 11.</b> Gelişmiş Ekonomiler İçin Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla).....	147
<b>Tablo 12.</b> Yükselen Piyasa Ekonomileri için Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla).....	148
<b>Tablo 13.</b> Düşük Gelirli Ekonomiler için Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla).....	150
<b>Tablo 14.</b> Tüm Ülkeler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1 .....	152
<b>Tablo 15.</b> Tüm Ülkeler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2 .....	152
<b>Tablo 16.</b> Gelişmiş Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1... 154	
<b>Tablo 17.</b> Gelişmiş Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2... 155	
<b>Tablo 18.</b> Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1 .....	157
<b>Tablo 19.</b> Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2.....	157
<b>Tablo 20.</b> Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1 .....	159
<b>Tablo 21.</b> Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2 .....	159

<b>Tablo 22.</b> Doğrusal Olmayan Yaklaşım Ait Bulgular-Özet Tablo .....	161
--	-----



## ŞEKİLLER DİZİNİ

<b>Şekil 1.</b> Rekabet Avantajlarını Anlamada Sermayenin Genişleme Süreci .....	9
<b>Şekil 2.</b> Sosyal Sermayenin Boyutları.....	17
<b>Şekil 3.</b> Modern Toplumunu Oluşturan Güven Ağları .....	30
<b>Şekil 4.</b> Güvenin Belirleyicileri .....	33
<b>Şekil 5.</b> Kamu Kesimi Büyüklüğü – Büyüme Eğrisi.....	64
<b>Şekil 6.</b> Etkinlik ve Etkililiğin Kavramsal Çerçevesi.....	67
<b>Şekil 7.</b> Güven ve Büyüme Arasındaki Geçiş Kanalları .....	78
<b>Şekil 8.</b> Ekonomik Alanda Sosyal Sermayenin Varlık Fonksiyonu.....	85
<b>Şekil 9.</b> Sosyal Sermayenin Politik Alandaki İşlevi .....	106
<b>Şekil 10.</b> Sosyal Sermaye ve Yönetişim Arasındaki İlişki .....	118
<b>Şekil 11.</b> Kurumsal Faktörler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Etkileşim .....	121

## GİRİŞ

Yakın bir tarihe kadar ülkelerin ekonomik büyüme farklılıkları geleneksel ve modern büyüme teorileri çerçevesinde sadece fiziksel sermaye, beşerî sermaye, teknolojik ilerleme gibi unsurlara bağlı olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak bu değişkenlerin açıklayıcılıklarının yetersiz kaldığının düşünölmeye başlanmasıyla ekonomistler farklı arayışlar içerisine girmiş ve böylelikle resmi ve gayri resmi olarak kategorize edilen kurumsal faktörlere olan ilgi artmaya başlamıştır. Söz konusu gayri resmî kurumların başında ise sosyal sermaye gelmektedir. Nitekim sosyal sermaye, bir toplumun birbirine güvenmesi, saygı duyması ve yardım etmesi açısından ne kadar uyumlu olduklarını ve etkileşimde buldukları kurumsal yapıları ölçen bir faktördür.

Farklı disiplinlerden ortaya çıkan çalışmalar incelendiğinde, sosyal sermayenin ya da kişiler arası güvenin hem siyasal kurumların verimliliği hem de toplumların ekonomik performansları üzerinde önemli etkilere sahip olduğu savının sıklıkla vurgulandığı görölmektedir. Fiziksel sermaye ve beşerî sermaye nosyonlarına benzer şekilde "sosyal sermaye", karşılıklı yarar için koordinasyonu ve iş birliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven gibi sosyal organizasyonun özelliklerini ifade eder. Bu haliyle sosyal sermaye, fiziksel ve beşerî sermayeye yapılan yatırımların da faydasını artırmaktadır. Çünkü önemli derecede sosyal sermaye birikimine sahip bir toplulukta birlikte hareket etmek çok daha kolay bir hale gelmektedir. Ayrıca güven temeline dayanan ve toplum içindeki koordinasyonu besleyen sosyal sermaye; yoksulluğun ve şiddetin nasıl üstesinden gelineceğine, geri kalmış ülkelerde teknolojinin ve endüstriyel üretimin ve böylelikle büyümenin nasıl sağlanacağına veya çoğu ülkede katılımın ve demokrasinin nasıl besleneceğine dair problemleri soruların cevaplanmasında da kilit bir kavram olarak görölmektedir.

Günümüzde sosyal sermayenin, işlem maliyetlerini düşüreceği, bilgi alışverişini kolaylaştıracağı ve artıracığı, girişimcilik için gerekli risk algısını olumlu anlamda değiştireceği, toplumdaki her türlü kurumsal yapının yönetim etkinliğini ve çözüm oluşturma yeteneğini teşvik edeceği için önemli bir belirleyici faktör olduğu

kabul edilmektedir. Ayrıca sermayenin diğer türlerinden farklı olarak sosyal sermaye yüksek derecede kamusal mal olma niteliğine de sahiptir. Çünkü sosyal normları mümkün kılan sosyal yapı türleri ve bunları uygulayan yaptırımlar, öncelikle bunları gerçekleştirmek için çabaları gereken kişi veya kişilere değil, böyle bir yapının parçası olan herkese fayda sağlamaktadır. Öte yandan çalışmalarda çoğunlukla sosyal sermayenin yapıcı yönleri üzerinde durulmasına karşın yıkıcı etkiler barındırabilen karanlık bir yüzünün de olduğunu söylemek gerekir. Yani sosyal sermayenin faydaları olduğu kadar maliyetleri de olduğu, sosyal bağların bir varlık olduğu kadar bir yükümlülük de olabileceği kabul edilmelidir. Bu gibi nedenlerden ötürü sosyal sermayenin oluşturulması ve biriktirilmesi için, uygulanacak çeşitli maliye politikalarıyla devletin de süreçte aktif bir şekilde rol oynaması beklenmektedir.

Genel olarak; devlet kurumlarının yapısı, toplumsal dokunun temel özellikleri ile siyasi rejimlerin yarattığı koşullar sosyal sermayenin birikiminde etkili unsurlardandır. Bu çerçevede ekonomik büyümenin kayıp halkası olarak ifade edilen sosyal sermayenin bu süreçteki belirleyiciliğinin, kamu kesiminin etkililiği de dikkate alınarak açıklanmaya çalışılması önemlidir. Devlet aygıtına karşı duyulan güven açığının, kamu kesiminin etkili varlığı vasıtasıyla kapatılabileceği düşüncesi bu yaklaşımın arkasındaki temel güdüdür. Nitekim devlete ve yönetim kademelerine olan güven düzeyi düşük olduğunda, politika hedefleri ve uygulama süreci halk tarafından tam olarak benimsenememekte, bu durum ise hizmetlerin etkin bir şekilde yürütülmesini engellemektedir. Ek işlem maliyetlerini beraberinde getiren bu durum büyüme sürecini de olumsuz etkilemektedir. Bu çerçeveden bakıldığında büyüme üzerine yapılan ampirik çalışmalarda fiziki ve beşerî sermayeye ek olarak çeşitli sosyal ve kurumsal unsurların da dikkate alınması, elde edilen bulguların tamamlayıcılığı noktasında önemli hale gelmektedir. Dolayısıyla sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki belirleyiciliğinde kurumsal kalitenin ve yönetim yapısının bir uzantısı olarak etkili bir kamu kesiminin varlığının belirleyici olabileceği düşünülmektedir.

Bu çerçevede hazırlanan çalışmanın amacı; sosyal bilimlerin ön planda yer alan gündemlerinden biri olan sosyal sermayenin, yıllık kişi başı gelir değişimi ile ifade edeceğimiz büyüme üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu çalışmanın özgün

değeri ve mevcut literatüre katkısı ise; söz konusu ilişki incelenirken büyüklük ve etkililik olarak nicel ve nitel boyutu ile ele alacağımız kamu kesiminin belirleyici bir faktör olup olmadığını dikkate almasına dayanmaktadır. Kısaca bu açıdan bakıldığında çalışmada 2 temel araştırma sorusundan yola çıkılmıştır. Bunlar: \* *Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır? \* Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?*

Bu amaç doğrultusunda hazırlanan tez çalışmasının ilk iki bölümü teori, üçüncü bölümü ise uygulama kısmını oluşturmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde, öncelikle sosyal sermayeye yönelik kapsamlı bir kavramsal ve teorik çerçeve sunulmuştur. Akabinde sosyal sermaye kavramının kuramsal gelişimine yönelik öncü yaklaşımlar (Pierre Bourdieu, Robert D. Putnam, James S. Coleman ve Francis Fukuyama) ve sosyal sermayenin temel unsurları (güven, sosyal ağlar ve sosyal normlar) ortaya konulmuştur. Ayrıca sosyal sermayeye yönelik eleştirel bir bakış açısının savları değerlendirilmiştir. Kavramsal ve teorik çerçevenin ortaya konulduğu bu bölümde sosyal sermayenin ardından ekonomik büyüme nosyonuna özellikle kurumsal iktisat perspektifi ile değinilmiştir. Bu bölümde son olarak kamu kesimi büyüklüğü ve etkililiği üzerine bir tartışma yürütülmüştür.

Sosyal sermayenin, ekonomik büyüme ve kamu kesimi etkililiği ile ilişkisinin değerlendirildiği izleyen ikinci bölümde, öncelikle tezin birinci araştırma sorusunun bir uzantısı olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecindeki etkisine dair genel bir değerlendirme yapılmış ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri incelenmiştir. Akabinde sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisine yönelik ampirik literatüre yer verilmiştir. Daha sonra tezin ikinci araştırma sorusu göz önünde bulundurularak; Sosyal sermaye oluşumunda, kamu kesimine düşen nedir? Kamu kesimi nasıl olmalı ki sosyal sermayenin olumlu formülasyonları ortaya çıkabilsin? gibi sorulara cevap aramaya dönük bir araştırma yürütülmüştür. İkinci bölümün sonunda ise kamu kesiminin, sosyal sermayenin ekonomik büyüme yaratma sürecindeki rolüne odaklanılmıştır.

Son bölümde yani teorik alt yapıyı takip eden uygulama kısmında ise temel olarak panel verinin farklı metotları ile analizler gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla bu bölümde öncelikle seçilen ampirik yöntemlere uygun olarak dengeli panel yapısında bir veri kümesi oluşturulmuştur. 120 ülkeye ait 2009-2019 dönemini kapsayan yıllık verilerin yer aldığı veri kümesi ile çalışılmıştır. Tüm ülkeleri kapsayan panel dışında IMF' in sınıflandırması baz alınarak; gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomiler şeklinde 3 farklı panel daha elde edilmiştir. Bu çerçevede; öncelikle ele alınan örneklem dahilinde sosyal sermayenin büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi olup olmadığı, eğer anlamlı bir etkisi varsa bu etkinin yönü ve boyutu doğrusal bir yaklaşımla tespit edilmiştir. Bir sonraki aşamada ise sosyal sermaye büyüme ilişkisi doğrusal olmayan bir yaklaşımla mercek altına alınmıştır. Bu noktada kullanılan eşik değişken vasıtasıyla sosyal sermaye-büyüme ilişkisi farklı rejimler altında yeniden gözden geçirilmiştir. Çalışmada eşik değişken olarak kullanılacak olan kamu kesiminin etkisi ise niceliksel ve niteliksel olmak üzere 2 genel çerçevede ele alınmıştır. Nicel boyutta; kamu kesimi büyüklüğüne dayalı bir gösterge kullanılmıştır. Nitel kısım ise kamu kesiminin boyutundan ziyade; kamu hizmetlerindeki etkililik ve kaliteye odaklı olarak seçilmiştir.

Çalışmada doğrusal olmayan ilişkilerin tespiti için her koşulda eşik değer tespit etmeye imkân tanıyan Hansen' in (1999) sabit etkili panel eşik analizi kullanılmıştır. Hansen' in yöntemi neticesinde anlamlı olduğu tespit edilen eşik etkisinin varlığında ise etkinin yönü ve boyutu ortaya çıkmaktadır. Eşik değer altında ve üstünde anlamlı bir etki bulunamaması ise bağımlı değişkenle (ekonomik büyüme) açıklayıcı değişken (sosyal sermaye) arasında farklı rejimler altında değişiklik gösteren bir etkinin olmadığını göstermektedir. Bu çerçevede kamu kesimi büyüklüğünün eşik etkisinin araştırıldığı modellerde; tüm ülkeler ve yükselen piyasa ekonomileri için eşik değer altında sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir etki, düşük gelirli ekonomiler için eşik değer üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etki tespit edilmiştir. Buna karşın gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü için eşik değer anlamsız olduğu görülmektedir. Kamu kesimi etkililiğinin eşik etkisinin araştırıldığı modellerde ise; tüm ülkeler ve yükselen piyasa ekonomileri için eşik

değerin üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etki, gelişmiş ekonomilerde ise eşik değer altında anlamlı ve negatif yönlü bir etki tespit edilmiştir. Düşük gelirlilerde ise kamu kesimi etkililiği için eşik değer anlamsız olduğu görülmektedir. Kurgulanmış model kapsamında verilerin test edilmesi ve çıktıların analizi gerçekleştirildikten sonra elde edilen ve ilk iki bölümü oluşturan teorik altyapıyla uyumlu bu bulguların değerlendirilmesi, sonuç ve politika önerilerinin yazılmasıyla tez tamamlanmıştır. Böylelikle tezin sonunda sosyal sermaye-büyüme ilişkisinde belirleyici bir faktör olarak kamu kesiminin boyutuna ve etkililiğine dair birtakım politika önerilerine yer verilmiştir.

## 1. BÖLÜM

### SOSYAL SERMAYE, EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİ: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE

#### 1.1 SOSYAL SERMAYE: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE

##### 1.1.1 Sosyal Sermayenin Sermaye Niteliği

Sermaye kavramının ortaya çıkışı esas olarak K. Marx'ın çalışmalarına dayanmaktadır. Onun kavramsallaştırmasında sermaye; üretim ve tüketim süreçleri arasındaki meta ve para dolaşımlarında, kapitalistler veya üretim araçlarını kontrol eden burjuvazi tarafından ele geçirilen artı değer bir parçasıdır. Bu dolaşımlarda, emekçilere emekleri karşılığında, sadece hayatlarını idame ettirebilecekleri kadar (ki bu değişim değeridir) metayı (yiyecek, barınma ve giyecek gibi) satın almalarına izin veren bir ücret ödenir. Fakat emekçiler tarafından üretilen meta, kapitalistlerce tüketim pazarında daha yüksek bir fiyattan (kullanıcı değerinden) dolaşıma sokulmaktadır. Bu çerçeveden bakıldığında; sermaye, birbiriyle ilişkili ancak aynı zamanda birbirinden de farklı iki unsuru temsil etmektedir. Yani sermaye artı değer bir parçası olarak hem bir sürecin ürünü hem de artı değer üretildiği ve elde edildiği bir yatırım sürecinin kendisidir. Söz konusu döngüde yatırımı yapan da artı değeri elde eden de aynı egemen sınıftır. Yani "klasik sermaye teorisi" diye de kabul edilen Marx'ın sermaye kavramsallaştırması özünde iki sınıf arasındaki sömürücü toplumsal ilişkilere dayanan bir teorinin uzantısıdır (Lin, 1999, s. 28-29).

Klasik sermaye teorisinden sonra ortaya çıkan ve farklı formülasyonları gösterilen yeni sermaye teorileri ise özünde, klasik teorideki sermayenin temel unsurlarını korumuştur. Yani özünde sermaye bir artı değer olarak beklenen getirisi olan bir yatırımı temsil etmektedir. Ancak bu teoriler klasik teoriden önemli bir noktada ayrılmaktadır. Nitekim artık bu yeni sermaye türleri ile birlikte egemen sınıf dışındaki kitlelerin de yatırım yapabildikleri ve böylece kendilerine ait belirli bir

sermaye edinebildikleri için artı değer üretebildikleri gözlemlenmektedir. Lin (1999); klasik teori ile yeni sermaye teorileri olarak adlandırdığı farklı sermaye teorilerini aşağıda yer alan tablo-1' deki gibi kategorize etmektedir.

**Tablo 1. Sermaye Teorileri**

	Klasik Teori	Yeni Sermaye Teorileri			
		Beşerî Sermaye	Kültürel Sermaye	Sosyal Sermaye	
<b>Teorisyen</b>	Marx	Schultz, Becker	Bourdieu	Lin, Burt, Marsden, Flap, Coleman	Bourdieu, Coleman, Putnam
<b>Açıklama</b>	Sosyal ilişkiler: Proletaryanın, burjuvazi tarafından sömürülmesi	Egemen sınıf dışındaki diğer kitlelerin artı-değer birikimi	Baskın sembollerin ve anlamların (değerlerin) yeniden üretilmesi	Sosyal ağlara gömülü kaynaklara erişim ve kullanım	Dayanışma ve gruplaşmanın sağlanması
<b>Sermaye</b>	*değişim değeri ile kullanım değeri arasındaki kısım: artı değer *Meta üretimi ve dolaşımına yatırım	Teknik beceri ve bilgiye yatırım	Baskın değerlerin içselleştirilmesi veya yanlış tanınması	Sosyal ağlara yatırım	Karşılıklı tanıma ve tanınmaya yatırım
<b>Analiz Düzeyi</b>	Yapısal (sınıflar)	Bireysel	Bireysel / Grup	Bireysel	Bireysel / Grup

**Kaynak:** (Lin, 1999, s. 30).

OECD çalışmalarında ise genel olarak 5 farklı varlık stokundan bahsedilmektedir: Bunlar: üretilen veya fiziksel sermaye (binalar, teçhizat ve diğer donanım, yazılım ve birikmiş bilgi stoku dahil), doğal sermaye, beşerî sermaye (eğitim, sağlık vs.), kamu ve özel kurumlar ile sosyal düzenlemeleri içeren nihai bir bileşik kategori (tüm ayrıntılarıyla siyasi ve hukuki sistem) ve son olarak sosyal sermayedir (ortaklıkları ve diğer işbirlikçi eylemleri kolaylaştıran güven, normlar ve sosyal ağlar). OECD, bu kategorilerin her birini inşa etmenin ve sürdürmenin zaman ve çaba gerektirdiğini ayrıca bunların ekonomik büyüme ve refaha doğrudan veya

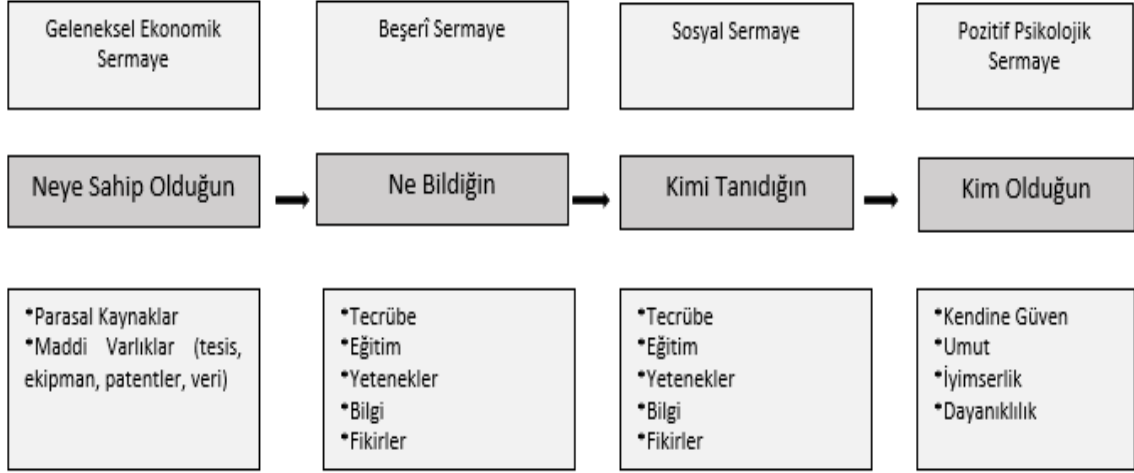


dolaylı olarak katkıda bulunabileceğini vurgulamak için sermaye stoku tanımlamasının uygun olacağını vurgulamaktadır (Hjerppe, 2003, s. 4).

Sermaye kavramı iktisat literatüründe en geniş anlamıyla; gelecekte kar getirecek bir kazanç umuduyla yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para anlamına gelmektedir ve ilk etapta büyük bir çoğunluğun aklına gelen de bu anlamıdır. Sermayenin bu anlamından sonra daha çok fiziksel teçhizat ve makinaları kapsayan fiziksel sermaye kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Ancak sermaye fikrinin insanları kapsayacak şekilde kullanılmaya başlanması bunlardan çok daha sonra gerçekleşebilmiştir (Field, 2008, s. 16-17). Bununla birlikte sosyal sermaye kavramının içine yerleşmiş olan “sermaye” terimini kullanmamıza imkân veren şey ise ortaya çıkan sonuçlardır. Bu haliyle sosyal sermaye, kişi veya grupların amaçlarını daha etkili takip etme imkânı verecek şekilde konumlandığı takdirde, sermaye ismini hak etmektedir (Field, 2008, s. 199).

Ekonomi dünyasında uzun yıllar boyunca finansal ve maddi varlıklarla karakterize edilebilen geleneksel anlamda ekonomik sermaye, üzerinde en çok durulan üretim faktörlerinin başında gelmekteydi. Ancak yakın geçmişten günümüze yalnızca maddi varlıkların, verilerin ve fiziksel kaynakların değil, aynı zamanda entelektüel sermaye olarak da adlandırılabilen sermayenin insana özgü maddi olmayan tarafı çok daha fazla gündeme gelmeye başlamıştır. Bu çerçevede; Bill Gates'in Microsoft'unu rakiplerinden ayıran en önemli varlıkların (çalışanlarının bilgi, beceri ve yetenekleri), her gece kapıdan çıkıp gittiği örneği sıklıkla karşımıza çıkmaktadır (Luthans vd., 2004). Aşağıda yer alan şekil-1' de rekabet avantajını anlamada sermaye kavramının eklenme süreci gösterilmektedir.

### Şekil 1. Rekabet Avantajlarını Anlamada Sermayenin Genişleme Süreci



**Kaynak:** (Luthans vd., 2004, s. 46)

Luthans vd. (2004) beşerî sermaye gibi, sosyal sermayenin tanınması ve buna yatırım yapılmasının başarı ve rekabet avantajı için hayati bir öneme sahip olduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte, bu tür varlıkların (beşerî – sosyal sermaye) her ikisinin de ötesine geçen ve “pozitif psikolojik sermaye” diye belirtilen sermaye türünün de benimseme zamanının geldiğini önermektedir.

Fiziksel sermaye, üretimi kolaylaştıran araçlar oluşturmak için malzemelerdeki değişikliklere, beşerî sermaye ise kişilerin yeni şekillerde hareket edebilmelerini sağlayan beceri ve yeteneklere tekabül etmektedir. Her iki sermaye türü de üretken faaliyetlere pozitif anlamda yansımaktadır. Fakat benzer şekilde, aktörlere ve aktörler arasındaki ilişkilerin yapısına bağlı olan sosyal sermaye de üretken faaliyetleri kolaylaştırıcı bir etkiye sahiptir. Nitekim güvenin hâkim olduğu bir ortamda faaliyetlerin daha rahat yürütülebilmesi beklenmektedir.

Kısaca sermaye olarak nitelendirilen bir unsurun genel olarak en azından 4 farklı boyuta sahip olması gerektiğini söylemek mümkündür. Bunlar şöyledir: Sermaye gerektiği zaman kullanılabilen bir rezervdir, sermaye belirli mekanizmalar aracılığıyla biriktirebilir, sermaye tükenebilir ve sermaye gelir üretir (Hjerppe, 1998, s. 8). Ayrıca literatürde sıklıkla tartışılan sosyal sermayenin gerçekten bir sermaye olup olmadığı sorusu; sosyal sermayenin, diğer sermaye türlerine

benzer özellikleri sorgulanarak da cevaplanmaya çalışılmaktadır. Örneğin fiziksel sermaye mallarının temel özellikleri şunlardır: dönüşüm kapasitesi, dayanıklılık, esneklik, ikame edilebilirlik, çürüme, güvenilirlik, başka bir sermaye formuna dönüşebilme yeteneği, yatırım fırsatları ve devredilebilirliktir. Robison vd. (2002: 8-17), sosyal sermayenin sermaye olarak nitelendirilmesini güçlendiren, tüm bu temel sermaye benzeri özellikleri gösterdiğini vurgulamaktadır. Sosyal sermaye ile diğer bazı sermaye türleri arasındaki önemli bir fark ise sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden farklı olarak çoğunlukla sosyal bir ilişki içinde var olmasıdır. Kısaca sosyal sermaye; diğer mal ve hizmetleri üretme ve üretken çıktıyı artırmak için diğer sermaye biçimleriyle birleştirilebilme yeteneğine sahip olduğu için, "sermaye" olarak algılanmaktadır (Casey & Christ, 2005, s. 828).

### **1.1.2 Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişim Süreci ve Kavramsal Çerçevesi**

Sosyal sermaye kavramının entelektüel geçmişi, Karl Marx (1818-1883), Emile Durkheim (1858-1917), George Simmel (1858-1918), John Dewey (1859-1952) ve Max Weber'e (1864-1920) kadar götürülebilir. Bu bilim adamları, kültürün ekonomik kalkınmadaki rolünü vurgulayarak aslında sosyal sermaye fikrinin örtük bir kullanımını gerçekleştirmişlerdir (Bhandari & Yasunobu, 2009, s. 487). Bu çerçevede sosyal sermayenin lafzı ve ruhu, sosyal bilimlerde uzun bir entelektüel tarihe sahiptir. Ancak bu terimin bugün kullanıldığı anlam Lyda Judson Hanifan'ın 1900'lerin ilk çeyreğindeki yazılarına dayanmaktadır. Hanifan ilk defa 1916 yılında, sosyal sermaye kavramından bahsetmiş, insanların günlük yaşantısından başlayacak şekilde kuracakları ağlar ve ilişkilerin, yaşam koşullarını önemli ölçüde iyileştireceğini ve neticede zamanla bir bütün olarak toplumun sosyal sermayesinin birikeceğini ifade etmiştir (Hanifan, 1916, s. 130).

Hanifan' dan sonra, sosyal sermaye kavramı 20-30 yıl kadar bir süre ortadan kalkmış, ancak 1950'lerde Kanadalı şehir sosyologlarından oluşan bir ekip (Seely, Sim ve Loosely-1956), 1960'larda bir değişim teorisyeni (Homans-1961) ile bir şehir bilimcisi (Jacobs-1961) ve 1970'lerde bir ekonomist tarafından (Loury 1977) aralıklarla yeniden gündeme alınmıştır. Ancak esas olarak Coleman' ın

eğitim üzerine ve Putnam'ın sivil katılım ve kurumsal performans üzerine yaptığı çalışmalar 9 temel alanda yeni yapılacak çalışmalar için bir ilham olmuştur. Bunlar: aileler ve gençlik davranışı, okullaşma ve eğitim, toplum yaşamı (değerler ve sivil katılım), iş ve organizasyonlar, demokrasi ve yönetişim, toplu eylem, halk sağlığı ve evre, suç ve şiddet ile ekonomik gelişme ve büyümedir (Woolcock & Narayan, 2000, s. 228-229). Kısaca sosyal sermaye kavramı, sosyal bilimler sözlüğündeki kalıcı konumunu ancak 1980'lerde kazanabilmiştir (Fukuyama, 2002, s.23).

Bakıldığında sosyal sermaye kavramına ek olarak, çeşitli çalışmalarda kullanılmış olan pek çok ilişkili ve benzer kavram olduğunu görmekteyiz. Bunlar sosyal yeterlilik, sosyal altyapı sosyal uyum (Ritzen, 2001) gibi kavramlardır (Hjerppe, 2003, s. 6). Tam da bu nedenle çok yönlü bir bakış açısıyla ele alınabilen sosyal sermaye kavramı, üzerinde hemfikir olunabilen tek ve ortak bir tanıma sahip değildir. Ancak ortaya çıkan bu paradigma, karşılıklılık, sosyal ağlar, katılımcılık ve yönetişim gibi farklı alanlardan kavramları içeren bir tür bütünlüşik teori olarak düşünülebilir. Bu şekliyle "sosyal sermaye" terimi, insanlar arasında, topluluklarda ve daha geniş toplumsal düzeylerde güven ve iş birliğini teşvik eden normları, kurumları ve kuruluşları kapsamaktadır (Durstun, 1999, s. 104)

Knowles (2005) sosyal sermayenin en çok kullanılan alternatif tanımlarına ilişkin kapsamlı bir incelemede bulunmuştur. Aşağıda yer alan tablo-2'de yaygın olarak kullanılan tanımları kısaca özetlenmiştir.

**Tablo 2.** Sosyal Sermayenin Yaygın Olarak Kullanılan Tanımları

Coleman (1988)	"...yükümlülükler ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlar."
Coleman (1990)	"..., yokluğunda ulaşılamayan veya yalnızca daha yüksek bir maliyetle elde edilebilecek hedeflere ulaşılmasını kolaylaştıran sosyal organizasyon."
Putnam vd. (1993)	"Güven, normlar ve toplumun verimliliğini artıracak ağlar gibi sosyal organizasyonun özellikleri."
Fukuyama (1997)	"...bir grubun üyeleri arasında paylaşılan ve aralarında iş birliğine izin veren bir dizi gayri resmi kural veya normun varlığı. Değerlerin ve normların paylaşımı kendi içinde sosyal sermaye üretmez, çünkü normlar yanlış olabilir... Sosyal sermayeyi üreten normlar... esas itibariyle doğruyu söyleme, yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve karşılıklılık gibi erdemleri içermelidir."
Knack ve Keefer (1997)	Güven, işbirlikçi normlar ve gruplar içindeki birlikler."

Narayan ve Pritchett (1999)	"... dernek yaşamının niceliği ve kalitesi ile ilgili sosyal normlar."
Putnam (2000)	"... bireyler arasındaki bağlantılar – sosyal ağlar ve onlardan kaynaklanan karşılıklılık ve güvenilirlik normları."
Ostrom (2000)	"... birey gruplarının tekrarlayan bir aktiviteye getirdiği etkileşim kalıpları hakkında paylaşılan bilgi, anlayışlar, normlar, kurallar ve beklentiler."
Woolcock ve Narayan (2000)	"... insanların topluca hareket etmesini sağlayan normlar ve ağlar."
Bowles ve Gintis (2002)	"... güven, kişinin ortaklıklara ilgi duyması, kendi toplumunun normlarına göre yaşama ve uymayanları cezalandırma istekliliği."
Lin (2001)	"... sosyal ağlara yerleştirilmiş ve aktörler tarafından eylemler için erişilen ve kullanılan kaynaklar. Bu nedenle kavramın iki önemli bileşeni vardır: (1) bireylerden ziyade sosyal ilişkilere gömülü kaynakları temsil eder ve (2) bu tür kaynaklara erişim ve kullanım aktörlere aittir."
Knack (2002)	"Kamu kesimine ait sosyal sermaye terimini, insanların karşılıklı yarar için iş birliği yapma yeteneklerini etkileyen kurumlara atıfta bulunmak için kullanıyorum. Bu kurumların en yaygın olarak analiz edilenleri ... sözleşmelerin uygulanabilirliğini, hukukun üstünlüğünü ve devlet tarafından izin verilen sivil özgürlüklerin kapsamını içerir." "Sivil sosyal sermaye, bireylerin ortak hedeflere ulaşmak için birlikte çalışma yeteneğini etkileyen ortak değerleri, normları, gayri resmi ağları ve dernek üyeliklerini kapsar."
Sobel (2002)	"Sosyal sermaye, bireylerin çıkarları güvence altına almak için gruplara ve ağlara üyeliği kullanabilecekleri koşulları tanımlar."
Durlauf ve Fafchamps (2004)	"(1) sosyal sermaye, bir grubun üyeleri için pozitif dışsallıklar yaratır; (2) bu dışsallıklar, paylaşılan güven, normlar ve değerler ve bunların beklentiler ve davranış üzerindeki müteakip etkileri yoluyla elde edilir; (3) paylaşılan güven, normlar ve değerler, sosyal ağlara ve derneklere dayalı resmi olmayan organizasyon biçimlerinden kaynaklanır."
World Bank (2005)	"Kolektif eylemi mümkün kılan normlar ve ağlar."

**Kaynak:** (Knowles, 2005, s. 38-39).

### 1.1.3 Sosyal Sermayenin Kapsamı ve İşlevi

Hemen hemen tüm sosyal patolojiler için her derde deva olarak ele alınan sosyal sermaye kavramı; eğitim, sağlık, çocuk suçluluğu, suç oranları, ekonomik kalkınma, iş organizasyonu vb. gibi her alanda kapsamlı olarak çeşitli meselelere açıklamalar sağlamak için kullanılmıştır (Casey & Christ, 2005, s. 827). Sosyal sermaye kavramının arkasındaki öncül oldukça basit ve açıktır: *Beklenen getirileri olan sosyal ilişkilere yatırım*. Bunun için bireyler çeşitli etkileşimler ve ağlar kurarlar (Lin, 1999). Narayan ve Pritchett (1997); sosyal sermayenin iş birliğini kolaylaştırarak sonuçları daha iyiye doğru götürdüğü düşünülen beş neden saymaktadır. İlk olarak, artan sosyal sermayenin kamu kesimini etkinleştirdiği savunulmaktadır. İkincisi, artan sosyal sermaye iş birliğini artırarak ve mülkiyet sorunlarını çözerek ekonomik ilerlemeye katkıda bulunmaktadır.

Üçüncüsü, artan sosyal sermaye, yeniliklerin yayılmasını hızlandıran bireyler arasındaki bağlantıları güçlendirmektedir. Dördüncüsü, artan sosyal sermaye, bilgi akışlarının niceliğini ve kalitesini iyileştirmekte ve işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Son olarak, artan sosyal sermaye risk havuzları oluşturmakta ve hanehalklarının daha riskli ve daha yüksek getiri sağlayan faaliyetlerde bulunmalarına olanak tanımaktadır (Robison, Schmid, & Siles, 2002, s. 3). Lin (1999), ise sosyal ağlardaki gömülü kaynakların eylemlerin sonuçlarını nasıl iyileştireceğini; bilgi, etki, sosyal kimlik ve pekiştirme olarak dört unsurla karakterize etmektedir. Bu dört unsur sırasıyla; bilgi akışının kolaylaşması, örgütsel gücün etkisiyle faaliyetlerin hızlanması, kimlik ve tanınmanın güçlenmesi sayesinde aktörlerin sosyal ağlar ve ilişkiler yoluyla kaynaklara erişilebilirliğinin kolaylaşması ve düşünce ve kararlarının kamuoyunda kabul edilebilirliğinin artmasına karşılık gelmektedir

"Ne bildiğin değil, kimi tanıdığın önemli." Bu ortak aforizma, sosyal sermayeye ilişkin geleneksel yaklaşımların çoğunu özetlemektedir. Bu noktadan hareketle sosyal sermayenin temel fikri kişinin, ailesinin, arkadaşlarının ve iş arkadaşlarının onun için önemli bir sermaye stoku oluşturduğudur. Bunlar kişi için bir krizde başvurabileceği, kendi iyiliği için yararlanabileceği veya maddi kazanç için kullanabileceği temel bileşenlerdir (Woolcock, 2001, s. 2-3).

Sosyal sermaye, insanların ve kuruluşların sahip olduğu nesnel ilişkiler ağı ve diğer kişi ve kuruluşlara duyulan güven ve normlarla bağlantılı öznel ilişkiler ağıdır. Bireysel düzeyde sosyal sermaye, ekonomik fırsatların yaratılmasına da yardımcı olan "karşılıklılık ve güvenilirlik normlarını" sağlayan ve iş birliğini artıran kişilerarası ağlar sistemini ifade etmektedir. Böylece sosyal sermaye, bireylerin etkileşimlerinden ve tekrarlayan faaliyetlerden fayda sağlamak için üyelik ve ağları kullanabilecekleri ortak bir platform yaratmaktadır. Yani ortak çıkarlar için iş birliğini ve kolektif eylemi destekleyen ve ekonomik refahın temelini oluşturan ortak anlayışlar, güven ve karşılıklılık oluşturan sosyal ağları ve normları içeren geniş bir terimdir (Dinda, 2016, s. 4)

İnsanlar bir takım iletişim ağlarıyla birbirlerine bağlanmakta ve bu ağlar içinde bir takım ortak değerler paylaşarak bir kaynak veya diğer bir ifadeyle bir sermaye

oluşturmaktadırlar. Bu çerçevede aslında sosyal sermaye teorisini 2 kelime ile özetlemek mümkündür:” *İlişkiler Önemlidir*”. Yani insanların birbirleriyle kurmuş oldukları ve zaman içinde devam eden ilişkileri, tek başlarınayken başaramayacakları veya başarmalarının çok zor olduğu durumlarda onlara yardımcı olmaktadır. Sonuç olarak ne kadar fazla insan tanıyor ve ne kadar fazla ortak bir hayat görüşü paylaşıyorsa, sosyal sermaye birikimi de o derece artmaktadır (Field, 2008, s. 1).

Sosyal sermaye konusunda ele alınan bir diğer husus sermayenin öteki türlerinden farklı olarak sosyal sermayenin kamusal mal niteliği taşıma özelliğinin yüksek olmasıdır. Örneğin fiziksel sermaye genellikle özel bir maldır ve mülkiyet hakları fiziksel sermayeye yatırım yapan kişinin ürettiği faydaları elde etmesini mümkün kılar. Bu yüzden fiziksel sermayeye genel anlamda yetersiz bir yatırım yoktur, çünkü ona yatırım yapanlar yatırımlarının faydalarını elde edebilirler. Benzer şekilde beşerî sermaye için de -özellikle okullarda üretilen türden beşerî sermaye- bu sermayeyi inşa etmek için zaman ve kaynak yatıran kişi, daha yüksek maaşlı bir iş, daha tatmin edici veya daha yüksek statülü bir çalışma, dünyayı daha iyi anlama zevki gibi edinimlerle yaptığı yatırımların faydasını almaktadır. Ancak sosyal sermayenin çoğu biçimi böyle değildir. Ancak yine de Fukuyama’ ya göre sosyal sermaye tamamen kamusal bir mal olarak nitelendirilmekten ziyade kapsamlı pozitif ve negatif dışsallıklar üreten özel bir mal olarak değerlendirilmelidir. Çünkü iş birliği hemen hemen tüm bireyler için kendi bencil amaçlarına ulaşmanın bir aracı olarak gelişmektedir (Fukuyama, 2002, s. 29).

Sosyal sermayenin çoğunlukla; çeşitli ekonomik ve sosyal ilişkiler için, arkadaşlık ve tanıdıklık bağları aracılığıyla kişilere kredi sağlayan katma değerli bir kaynağı temsil ettiği düşünülmektedir. Bu arkadaşlık veya tanıdık sistemleri ise genellikle iki biçimden birini almaktadır. Bu çerçevede örneğin bunlar; derin güven ve karşılıklılık oluşturan uzun vadeli sağlam ilişkiler şeklinde ortaya çıkabileceği gibi üyelerin bazı önemli bilgilere erişmesini sağlayan daha zayıf bağlar olarak da karşımıza çıkabilmektedir (Hoyman & Faricy, 2009, s. 316).

Bireylerin sosyal bağlamdaki nitelikleri olarak da karakterize edilebilen ve geleneksel ekonomik kazanımlara dönüştürülebilen sosyal sermaye yoluyla kaynaklara ne ölçüde erişebildiği ise; kişinin bağlantıları (kimi tanıdıklarına, aynı zamanda ortak grup üyeliği yoluyla bağlantılarına), bu bağlantıların gücü ve bağlantı kaynaklarının uygunluğu ile yakından ilişkilidir. Bu çerçevede hareket eden aktörler nasıl davranacaklarına karar verirken eylemlerinin sosyal, ekonomik ve yasal sonuçlarını hesaba katmaktadırlar. Bu noktada, insanların seçimlerini yaptıkları çevre ve topluma içerilmiş olan çeşitli kurumsal yapılar önemli bir role sahiptir. Özellikle müşterek faaliyetlerin yürütülmesi; kaliteli kurumların varlığına, bunlara nasıl ulaşılacağına ve bunları istikrarlı kılan şeyin ne olduğuna da bağlıdır (Sobel, 2002).

#### **1.1.4 Sosyal Sermayenin Farklı Türleri**

Dünya Bankası tarafından sosyal sermayeyi ölçerken yapılan araştırma projeleri, sosyal sermayenin üç yönünü tanımlamaktadır. İlk bakış açısı; kavramı yapısal ve bilişsel olmak üzere iki biçime ayırır: yapısal sosyal sermaye; ağlar, dernekler ve kurumlar gibi nesnel ve dışarıdan gözlemlenebilir sosyal yapıları ve bunların içerdikleri kurallar ve prosedürleri ifade eder. Bilişsel sosyal sermaye ise genel kabul görmüş tutumlar ve davranış normları, paylaşılan değerler, karşılıklık ve güven gibi daha öznel ve soyut unsurları içerir. Sosyal sermayenin ölçülmesindeki bir diğer önemli ayırım da mikro, mezo ve makro arasındadır. Mikro ortamlarda, bireyler ve haneler arasındaki ilişkiye bakılmaktadır. Mezo düzeyde; bölgeler, topluluklar ve hatta şirket kümelerini düşünebiliriz. Son olarak makro da ise; kurumsal ve politik çevreye odaklanılmaktadır. Sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan üçüncü yol, kolektif eylemin çıktılarına bakmak ve gözlemlemektir. Bu çerçevede kolektif eylemlerin daha fazla olduğu toplumlarda sosyal sermayenin de yüksek olduğu varsayılmaktadır (Hjerppe, 2003, s. 5-6).

Sosyal sermaye genellikle, insanların ortak sorunları çözmek için yararlanabilecekleri sosyal güven stokları, normlar ve ağlara karşılık gelmektedir. Ayrıca bazı sosyal bilimciler, sosyal sermayenin temelde iki ana boyutu olduğunu



vurgulamaktadırlar: Bunlar sosyal bağlayıcılar ve sosyal köprülerdir. Sosyal bağlayıcılar, insanların grup yaşamına katılma derecesini ifade etmektedir. Aynı zamanda, insanların bu gruplara katılırken hissettikleri güven veya rahatlık düzeyiyle de ilgilidir. Sosyal köprüler ise gruplar arasındaki bağlantılardır. Bu bağlantılar oldukça önemlidir çünkü sadece grupları birbirine bağlamakla kalmaz, aynı zamanda herhangi bir grup üyesinin, sosyal çevresinin dışındaki daha geniş dünyaya erişimini de sağlar (Lang & Hornburg, 1998, s. 4). Yani bağlayıcı sosyal sermaye, daha homojen gruplar arasındadır ve nicelikten ziyade niteliğe önem verilir. Köprü kuran sosyal sermayede ise daha heterojen bir yapı vardır ve kaliteden ziyade nicelik önemlidir (Myeong & Seo, 2016, s. 3).

Toparlamak gerekirse; literatür incelendiğinde sosyal sermayenin farklı özelliklerine ve işlevlerine dayalı olarak çeşitli perspektiflerde ve düzeylerde analiz edilebildiği görülmektedir. Bu bağlamda söz konusu yaklaşımlar aşağıda yer alan tablo-3' te özet olarak toplu bir şekilde sunulmuştur.

**Tablo 3. Sosyal Sermayenin Farklı Kategorizasyonları**

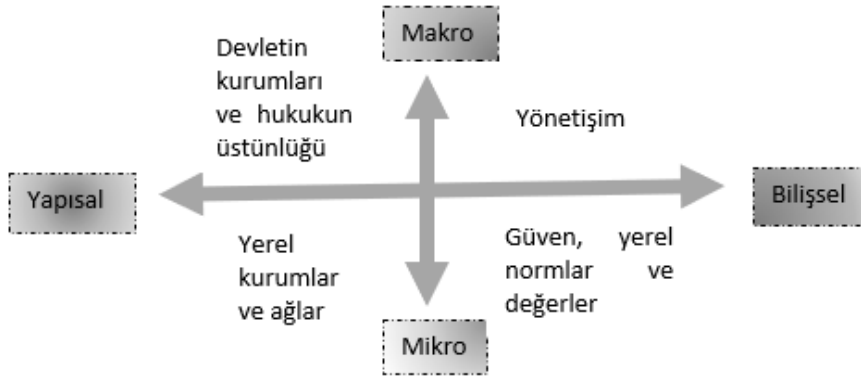
<b>TİPLERİNE GÖRE SOSYAL SERMAYE</b>
<b>Yapısal ve bilişsel sosyal sermaye:</b> Yapısal sosyal sermaye, sosyal ağların örüntüsü ve bunları yöneten kurallar, prosedürler ve emsallerle desteklenen dernekler, kulüpler, kültürel gruplar ve kurumlar gibi diğer yapılarla ilgilidir. Bilişsel sosyal sermaye ise öncelikle güven, karşılıklılık ve iş birliği ile ilgili bireylerin paylaştıkları norm, değer, tutum ve inançlarından oluşmaktadır
<b>Birleştiren, köprü kuran ve bağlayan sosyal sermaye (Bonding, bridging, and linking social capital):</b> Birleştiren sosyal sermaye, yakın aile, yakın arkadaşlar ve komşular gibi birbirine çok yakın ve tanıdık insanlar arasındaki bağları ifade etmektedir. Birleştirici sosyal sermayede insanlar, kişisel özellikler bakımından birbirine yakındır. Köprü kuran sosyal sermaye de yakın olmayan arkadaşlıklar, iş arkadaşlıkları gibi uzak bağlantıları içerir. Kişiler aralarında kurulan köprüler sayesinde birbirlerine yardımcı olabilmektedirler. Bağlayan sosyal sermaye ise farklı sosyal konumları ve gücü işgal eden bireyler ve gruplar arasındaki ağları ifade etmektedir.
<b>Güçlü ve zayıf bağlar:</b> Güçlü bağlar, aileler ve yakın arkadaş grubu ile olan bağlayıcı ilişkileri ifade ederken zayıf bağlar, farklı geçmişlere sahip insanlarla ve farklı sosyal gruplardan arkadaşlarla olan daha nedensel, geçici ve olası ilişkileri ifade etmektedir.

<b>Yatay ve dikey ağlar:</b> Yatay sosyal sermaye, bir toplulukta benzer statü ve güce sahip insanlar arasındaki bağları ifade ederken, dikey sosyal sermaye, farklı hiyerarşiye sahip insanlar ve eşit olmayan güçler arasındaki bağları ifade eder.
<b>ANALİZ DÜZEYLERİNE GÖRE SOSYAL SERMAYE</b>
<b>Bireysel ve kolektif düzey:</b> Sosyal sermayenin bir bireyin mi (bireysel mal) yoksa bir topluluğun özelliği mi (kolektif mal) olduğuna dair farklı görüşler temeline dayanır.
<b>Mikro, mezo (bölgesel) ve makro düzey:</b> Mikro düzeyde sosyal sermaye; bireyler, haneler ve komşular arasındaki ilişkilere bakar, mezo düzeyde; topluluklara, gruplara, kurumlara ve kuruluşlara odaklanır ve makro düzeyde, uluslarda veya devletlerde kurumsal ve politik çevre biçimlerine odaklanır.

**Kaynak:** (Bhandari & Yasunobu, 2009'dan faydalanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.)

Yukarıdaki tablo-3' te yer alan çerçevede, Grootaert ve Bastelaer (2002) ise sosyal sermayenin farklı tipleri ile analiz düzeyleri arasındaki ilişkiyi aşağıda yer alan şekil-2' de şu şekilde karakterize etmektedirler.

**Şekil 2. Sosyal Sermayenin Boyutları**



**Kaynak:** (Grootaert & Bastelaer, 2001, s. 20)

Şekilde; sosyal sermayenin tanımlanmasında söz konusu dört çeyreğin bir arada değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır. Her bir çeyrekte ise söz konusu eksenlerde yer alan öğelerin kesişimine karşılık gelen unsurlar yer almaktadır. Makro düzeyin bilişsel sosyal sermaye ile kesişimi yönetişime, yapısal sosyal sermaye ile kesişimi ise devletin kurumları ve hukukun

üstünlüğüne tekabül etmektedir. Diğer yandan mikro düzeyin bilişsel sosyal sermaye ile kesişimi; güven, yerel normlar ve değerlere tekabül ederken yapısal sosyal sermaye ile kesişimi ise yerel kurumlar ve ağlara karşılık gelmektedir.

Bu çerçevede aslında sosyal sermayeye yönelik yapılan özellikle kalkınma ve daha özeldir büyüme çalışmalarının bu kadranlardan bir veya ikisine odaklandığı görülmektedir (Grootaert & Bastelaer, 2001, s. 20). Bu tez çalışmasında ise makro düzeyde, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi kamu kesiminin belirleyiciliğinde sorgulanmaktadır.

## 1.2 SOSYAL SERMAYE KAVRAMININ KURAMSAL GELİŞİMİNE YÖNELİK ÖNCÜ YAKLAŞIMLAR

Sosyal sermaye kavramı farklı yazarlar tarafından alternatif şekillerde ele alınmış olsa da temelde insanların sahip olduğu değerleri ve erişebilecekleri kaynakları kapsayan geniş bir kavram anlayışının ürünüdür. Ancak bu bölümde sosyal sermaye literatüründe üzerinde en çok durulan 4 bilim insanının görüşlerine yer verilecektir. Bunlardan özellikle ilk üçünün yani Bourdieu, Putnam ve Coleman'ın farklı kollardan sosyal sermaye teorisine en önemli katkıları yapan ve daha sonraki akımların farklı doğrultularda şekillenmesini sağlayan kişiler olduğunu söylemek mümkündür. Bourdieu'nün kaynaklara ulaşmadaki farklılıkları /eşitsizlikleri esas alan teorisinin; makro temelleri için en büyük borcunun Marx'a ait olduğunu söylemek mümkündür. Daha işlevselci bir geleneğe sahip olan James Coleman'ın benzer bir sosyal sermaye anlayışını, Rasyonel Seçim Teorisine dayanan bir teoriyle özdeşleştirdiği görülmektedir. Daha çok siyaset bilimciler tarafından takip edilen Putnam ise; bir toplumun kolektif eylemde bulunmasını sağlayan bileşenler olarak sosyal ağların yanı sıra güven ve karşılıklılık gibi tutum ve normların öne çıktığı Weber'ci bir geleneğe daha yakın görünmektedir. Yani Bourdieu ve Coleman'dan farklı olarak Putnam; sivil katılım" gibi kolektif malların üretimine ya da bir topluluk için mevcut olan iş birliği ruhuna tekabül eden bir sosyal sermaye kavramını desteklemektedir (Foley & Edwards, 1999, s. 142). Kısaca açıklanan bu 3 teorisyen dışında yukarıda da belirtildiği üzere, güveni en önemli unsur olarak sosyal sermayenin merkezine yerleştiren

ve ekonomik ilerleme ve demokrasi için önemli bir yapı taşı olarak gören Fukuyama' nın görüşlerine de yer verilecektir.

Bu dört yazar açısından daha özelde bakıldığında ise sosyal sermaye anlayışlarını, farklı şekillerde kategorize edecek şekilde bir sınıflandırmaya da gitmek mümkündür. Bu çerçevede sosyal sermaye, iki sosyal teorileştirme geleneğine ayrılabilir. Bunlar; kolektif eylem ve entegrasyon ikilemiyle ilgilenen bir bakış açısının uzantısı ve sosyal adaletsizlik ve eşitsizlikle şekillenen bir kavramsallaştırmanın ürünü olarak tasvir edilebilir. Sosyal sermayeyi ele alış biçimleri bakımından, bahsi geçen teorisyenlerden Putnam, Coleman ve Fukuyama; kolektif eylem ve entegrasyon bakış açısına daha yakınken, Bourdieu' nün, sosyal adaletsizlik ve eşitsizlik tarafına daha yakın olduğunu söylemek mümkündür (Holland, Reynolds, & Weller, 2007, s. 98). Aşağıda bu yazarların sosyal sermaye görüşleri detaylandırılmaktadır.

### **1.2.1 Pierre Bourdieu' ye Göre Sosyal Sermaye**

Kavramı ilk kez sistematik olarak çözümleyen Bourdieu sosyal sermayeyi; az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışma ve tanıma ilişkilerinden oluşan kalıcı bir ağ ile bağlantılı olan fiili veya potansiyel kaynakların toplamı olarak tanımlamaktadır. Söz konusu kurumsallaşmış ilişkiler; aile, sınıf, aşiret ya da bir okul, bir parti gibi çeşitli gruplar şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Ona göre belirli bir failin sahip olduğu sosyal sermayenin hacmi, etkin bir şekilde harekete geçirebileceği bağlantı ağının boyutuna ve her birinin kendi başına sahip olduğu sermayenin diğer türlerinin (ekonomik, kültürel veya sembolik) hacmine bağlıdır. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye, görece ekonomik ve kültürel sermayeye indirgenemese de tamamen onlardan bağımsız da düşünülemez, nitekim Bourdieu' ye göre diğer sermaye türleri sosyal sermaye üzerinde bir çarpan etkisine sahiptir (Bourdieu, 1986, s.247-248).

Bourdieu 1986 tarihli "The Forms of Capital" çalışmasında dört tip sermaye türünden bahsetmektedir (Svendsen & Svendsen , 2003, s. 618). Bunlar: anında ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları biçiminde

kurumsallaştırılabilen ekonomik sermaye, belirli koşullarda ekonomik sermayeye dönüştürülebilir ve eğitim nitelikleri biçiminde kurumsallaştırılabilen kültürel sermaye, yine belli koşullarda ekonomik sermayeye dönüştürülebilir ve asalet unvanı şeklinde kurumsallaştırılabilen sosyal yükümlülüklerden/bağlantılardan oluşan sosyal sermaye ve son olarak herhangi bir sermaye biçiminin prestij, tanınmışlık gibi durumlar aracılığıyla temsil edilmesi durumunda ortaya çıkan sembolik sermayedir.

Pek çok açıdan Marksist sosyolojiden etkilendiği düşünülen Bourdieu' nün sosyal sermaye üzerine düşüncelerinin temelinde sosyal hiyerarşi anlayışı yatmaktadır. Bu çerçevede Bourdieu ekonomik sermayeyi diğer bütün sermaye çeşitlerinin üzerinde görmüş, dahası ekonomik sermayenin diğer sermaye türleriyle eşitsizliklerin yaratılması ve devamı sürecindeki işlevi üzerinde yoğunlaşmıştır (Fine, 2001, s. 21). Fakat yine de Bourdieu, sosyal dünyanın yapısının ve işleyişinin çözümlenmesinde ve bu çerçevede toplumsal örgütlenmenin açıklanmasında; ekonomik, sosyal, kültürel ve sembolik bütün sermaye türlerinin bir arada değerlendirilmesi gerektiğini aksi takdirde yalnızca ekonomik sermayeye odaklanmanın yetersiz kalacağını vurgulamıştır (Seçilmiş, 2020, s. 79).

Bourdieu' nün sosyal sermaye anlayışı ile hemen hemen tüm diğer yaklaşımlar arasındaki temel fark, gücün ele alınma biçiminden kaynaklanmaktadır. Bourdieu' ye göre sosyal sermaye, sınıf, statü ve güç ilişkilerinin yeniden üretimiyle bağlantılıdır, dolayısıyla *güce karşı güç* kavramına dayanmaktadır. Bu açıdan Bourdieu' nün sosyal sermayesi, pozitif toplamlı bir oyundan çok sıfır toplamlı bir oyun gibidir (bazı bireylerin sosyal tabakalaşma sayesinde sosyal sermayeye erişimden yararlandığı, diğerlerinin ise sahip olmadığı). Bu, sosyal sermayenin onu evrensel bir kaynak olarak ele alan ya da yaratılmasına yatırım yapan herkes tarafından erişilebilir olduğunu düşünen çoğu mevcut kavramsallaştırmadan temeldeki farkıdır (Claridge, 2015).

Bourdieu, toplumsal ilişkileri analiz ederken bu ilişkilerin bireyler arasındaki ağ bağlantılarına indirgenmemesi gerektiği yönündeki argümanının teorik zeminini oluşturan; “sermaye”, “habitus” ve “alan” olmak üzere birbiriyle ilişkili üç kavram

önermiştir. Yani sosyal ilişkilerin gücü ve anlamının, aktörlerin toplumdaki konumu, bireylerin sahip olduğu sermayelerin birleşimi ve dağılımı ile sosyal etkileşimlerin gerçekleştiği alanın /çevrenin özellikleri aracılığıyla anlaşılması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu çerçevede, yaygın kullanılan sermaye kavramsallaştırmalarının (fiziksel, doğal, beşeri sermaye gibi) aksine Bourdieu; sermaye terimini daha geniş olarak, değer üretme potansiyeline sahip her türlü sosyal varlığı tanımlamak için kullanmıştır. Ayrıca, her bir sermaye türünün değerinin farklı alanlarda değiştiğini söylemektedir. Örneğin yatırım yoluyla faiz kazancı ekonomik alanda çok değerliken, dini alanda aynı eylem takdir edilmeyebilir. Yani Bourdieu, her alanın (yani ekonomik, politik, dini vb.) farklı mantık kümelerine ve toplumsal olarak belirlenmiş farklı kurallara sahip olduğuna ve bunun da farklı sermaye biçimleri tarafından şekillendiğine dikkat çekmektedir. Son olarak farklı sermaye biçimleri tarafından şekillenen farklı toplumsal alanlarda yer alan aktörlerin dünyayı ve konularını nasıl algıladıkları ise “habitus”u oluşturmaktadır (Odabaş & Adaman, 2018, s. 311-312).

Bourdieu’ nün sosyal sermaye fikri, öncüsü olduğu kültürel sermaye ile oldukça bağlantılı bir yapı sergilemektedir. Sosyal sermaye kavramına yavaş yavaş ulaşan Bourdieu çalışmalarında ilk başlarda sosyal sermayeyi kültürel sermayeye yapılan bir ilave ya da kültürel sermayenin bir boyutu olarak görmüş ve toplumsal yeniden üretimin kültürel antropolojisini çıkarmakla uğraşmıştır. Bunu yaparken kültürel sembollerdeki farklılıkların işareti olarak kullandığı habitus kavramına yoğunlaşmıştır. İnsanın içinde bulunduğu toplumsal çevreye paralel davranışlar sergilemesi anlamına gelen ve ekonomik ve sosyal sonuçları etkileyen habitusu (Throsby, 1999), kültürel sermaye metaforunu kullanarak güçlendirmiştir. İlk olarak kültürel sermayeyi farklı sosyal sınıflardan gelen çocukların eşit olmayan akademik başarısını açıklamak için kullanan Bourdieu’ ye göre kültürel sermaye, sermayenin kalıtsal iletiminin en etkili biçimidir. Yani bu noktada daha yüksek kültürel yatırım stratejisine sahip ailelerden gelen çocukların, diğerlerine göre akademik başarılarının daha iyi olduğunu vurgulamaya çalışmaktadır. Sosyal sermaye düşüncesine de aynı genel yaklaşımı getiren Bourdieu; onun da (sosyal sermayenin) kendine özgü bir biçimde eşitsizlikleri yeniden üreten bir işlevi olduğunu vurgulamaktadır (Fine, 2001, s. 18-22).

Çalışmaları genel olarak sosyal adaletsizlik ve eşitsizlik temelinde olan Bourdieu (1986), farklı sermaye biçimlerinin (ekonomik, sosyal, kültürel ve sembolik) bir tipolojisini ortaya koymuştur. Bu çerçevede özellikle sosyal sermaye ve kültürel sermayenin, kapitalist toplumlardaki ekonomik sermaye ile bağlantısına dikkat çekmiştir. Sosyal sermaye ile toplumdaki daha geniş yapısal faktörler arasındaki karşılıklı ilişkiyi kabul eden Bourdieu; ırk, sınıf, cinsiyet gibi çeşitli farklılıkların bireylerin sosyal sermayesini nasıl etkilediğini ve yine bu farklılıkların günlük yaşamda sosyal bir kaynak olarak nasıl kullandıklarını sorgulama noktasında farklı çalışmalar için bir rehber olmuştur (Holland, Reynolds, & Weller, 2007, s. 98-99).

Yukarıda da bahsedildiği üzere genel olarak Bourdieu'nün çalışmalarında Marx'dan etkilendiği düşünülse de Desan'a (2013) göre; Bourdieu'nün kültürel ve sembolik sermaye kavramları ile bunların bir uzantısı olarak gelişen ekonomik sermaye kavramı Marksist anlamda tasarlanmış bir amaç taşımamaktadır. Çünkü Marx'a göre sermaye, tarihsel bir formasyona ait belirli bir toplumsal üretim ilişkisi temelinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle Marx, para ve metaların "artı-değer" arayışında seferber edildikleri sürece sermaye olduklarını ileri sürmektedir. Bourdieu'ye göre ise gücün dinamikleri sadece ekonomik alanla sınırlı değildir, kültürel ve sembolik alanlara da nüfuz etmektedir. Yani o, sermayenin toplumsal yaşamın ekonomik olmayan alanlarında da nasıl işlediğini göstermeye çalışır. Ancak Bourdieu "ekonomik sermayenin tüm diğer sermaye türlerinin kökeninde olduğunu" ve bu diğer sermayelerin "dönüştürülmüş, kılık değiştirmiş ekonomik sermaye biçimleri" olduğunu da vurgulamaktadır. Yani Desan'a (2013) göre; Bourdieu, Marx'ın eleştirel analizini ekonomik alanın ötesine taşımaktadır. Bu haliyle Bourdieu'nün kültürel sermayeyi ilişkilendirdiği ekonomik sermaye kavramı, Marksist düşünceye uymamaktadır.

Fine (2001: 114); sosyal sermaye literatürünün ilk yıllarında Bourdieu'nün bu kavramın kurucusu olarak kabul edildiğini ancak literatür genişledikçe bu durumun göz ardı edilmeye başlandığını ve artık sadece ona yapılan atıfların sembolik olarak kaldığını belirtmektedir. Bu durumun temel nedenini ise şöyle açıklamaktadır: Bourdieu'nün sosyal sermaye üzerine yaptığı çalışmaların diğer

düşünürlerden ayrılan birtakım özellikleri vardır: İlk olarak Bourdieu' de sözü geçen sermaye oldukça akışkan bir formdadır, ikinci olarak, bu ilk özelliğin bir uzantısı olarak; sermaye tarihsel ve toplumsal bir bağlama oturmaktadır. İşte tam da bu nedenlerden ötürü, sosyal sermaye literatürü geliştikçe Bourdieu'nün çalışmaları bir kenara itilmiş bunun yerine Coleman' ın ki gibi daha sabit bir çerçeveye oturtulan sosyal sermaye anlayışları popülerliğinin artırmıştır.

### 1.2.2 James S. Coleman' a Göre Sosyal Sermaye

Coleman sosyal sermaye kavramını ilk kez 1987 yılında yayınlanan "Norms as Social Capital" adlı çalışmasında kullanmıştır. Sosyal sermayeye yönelik literatür genişledikçe ve ilerledikçe, yapılan çalışmalarda Bourdieu'nun tersine Coleman, en azından sembolik olarak, kavramın kurucusu olarak ele alınmaktadır. (Fine, 2001, s. 125-126). Fine' a (2001: 114) göre bu durumun nedeni; Coleman'ın sermayesinin baştan sona toplumsallıktan ve tarihsellikten uzak olması veya diğer bir ifadeyle analitik açıdan sabitlenmiş bir sosyal sermaye anlayışından yararlanıyor olmasıdır. İşte bu durum Coleman'ın sosyal sermayesini literatür tarafından takip edilebilir kılmıştır.

Bakıldığında sosyal eylemin tanımlanması ve açıklanmasında iki geniş entelektüel akım olduğu görülmektedir. Çoğu sosyoloğun çalışmalarının karakteristik özelliği bireyleri, sosyal normlar, kurallar ve yükümlülükler tarafından yönetilen, toplumsal bağlamda tanımlanan ve sosyal bağlamda şekillenen aktörler olarak görmeleridir. Çoğunlukla liberal iktisatçıların ele aldığı diğer entelektüel akım, sosyal çevreden bağımsız ve tamamen çıkarıcı aktörleri dikkate almaktadır. Buradaki aktörlerin en temel ilkeleri, faydalarını en üst düzeye çıkarmaktır. Fakat Coleman bu entelektüel akımların her ikisinde de ciddi kusurlar olduğunu kabul etmektedir. Bu yüzden çalışmalarında her iki entelektüel akımın bileşenlerini içeren teorik bir yönelimin tartışılmasını ve geliştirilmesini sağlamıştır. Yani amaçlı ve rasyonel eylem ilkesini kabul etmesinin yanında tüm bunların sosyal bağlamlarla birlikte ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır (Coleman, 1999, s. 14-15).



Coleman' a göre sosyal sermaye, insanların nasıl bir arada çalışmayı başarabildiğinin bir aracıdır. Bu çerçevede Coleman' ın sosyal sermaye çalışmaları esas olarak; Becker' ın beşerî sermaye çalışmasının Rasyonel Tercih Kuramı çerçevesinde yorumlanmış bir uzantısı olarak ele alınmaktadır. Klasik ekonomide bütün davranışların, kendi çıkarları peşinde koşan bireyler tarafından açıklanması temeli üzerine oturan Rasyonel Tercih Teorisi, sürecin işleyişini Mahkumlar Açmazı örneğiyle ortaya koymaya çalışmaktadır. Yani herhangi bir süreç sonunda ortaya çıkan iş birliğinin dahi aslında bireysel çıkarların bir neticesi olduğu vurgulanmaktadır. Diğer bir ifadeyle birlikte çalışmak "bireysellik ve bencillik" varsayımlarıyla çelişen bir durum değildir. Coleman; insanların mevcut çıkarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden iş birliğinin tercih edildiğini tam da bu nedene bağlamaktadır. Bu haliyle klasik ekonomi teorisinde piyasanın *Görünmez El'* ine biçilen rol neyse Coleman' ın sosyal sermayesi de tam olarak o'dur (Fine, 2001, s. 29-30).

Coleman' ın Rasyonel Tercih Kuramında önemli bir unsur da bireylerin seçim yaparken göz önünde bulundurdıkları maliyet ve faydaları etkileyen sosyal normların varlığıdır. Yani Coleman' a göre sosyal normlar; bir sosyal yapı içinde bireysel tercihlerin ve kişisel çıkarların etkin koordinasyonunu ve gerçekleştirilmesini sağlayan sonuç odaklı koşullu kısıtlamalar olarak yorumlanmaktadır (Claridge, 2020).

Coleman'a göre kolektif eylem sorunlarının çözümünde önemli bir araç olan sosyal sermaye; yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin değil, söz konusu yapının bütün parçalarının faydasını artıran bir unsur olarak, kamusal mal niteliği göstermektedir. Fakat sosyal sermayenin kamusal bir mal niteliğine bürünmesi, arkasında Rasyonel Tercih Kuramı' nın olmadığı anlamına gelmez. Nitekim bu durum (sosyal sermayenin kamusal mal niteliği), daha önce de bahsedildiği üzere, bireylerin ben-merkezci davranışları neticesinde kendiliğinden ortaya çıkan bir durumun beklenmeyen bir sonucudur (Coleman, 1999: 33-34; Fine, 2001:34-35). Sosyal sermayeyi bireysel ile kolektif arasında bir köprü olarak gören Coleman, bireylerin toplumda hali hazırda oluşan (görünmez el misali) sosyal sermayeyi kullanmasında ise sosyal çevrenin güvenilirliğinin oldukça önemli olduğuna inanmaktadır. Çünkü güven, kişisel

çıkartı reddeden normları teşvik etmekte ve toplu eylem sorunlarını çözmek için bireylerin grubun çıkarları doğrultusunda hareket etmesi gerektiği fikrini güçlendirmektedir (Coleman, 1988, s. 104).

Coleman' a göre (1988); “sosyal sermaye üretkendir ve yokluğunda mümkün olmayacak belirli amaçlara ulaşılmasını mümkün kılmaktadır (Rice, 2001, s. 377). Yani sosyal sermaye kavramının değeri, toplumsal yapının belirli yönlerini işlevleriyle tanımlaması gerçeğinde yatmaktadır. Bu noktadan hareketle James Coleman sosyal sermaye kavramını açıklarken, sosyal çevrenin güvenilirliğine bağılı olan yükümlülükler ve beklentiler, sosyal yapının bilgi akışı kabiliyeti ve yaptırımların eşlik ettiği sosyal normlar olmak üzere üç form belirlemiştir. İlk olarak eğer A, B için bir şey yaparsa ve B'nin gelecekte karşılık vereceğine güvenirse, bu, A'da bir beklenti ve B tarafında bir yükümlülük oluşturur. Burada A'nın B'ye yönelik beklentisi bir “kredi fişi” olarak düşünülebilir. İkinci sosyal sermaye türü, doğru bilgi sağlamak için diğere insanlara güvenme fikrine dayanır. Coleman' ın üçüncü sosyal sermaye türü ise sosyal normlardan kaynaklanmaktadır. Örneğin suç işlemeyi engelleyen normlar, kişilerin hareketlerinde ve seçimlerinde de daha özgür olmalarını sağlamaktadır (Coleman, 1988, s. 102-104).

### 1.2.3 Robert D. Putnam' e Göre Sosyal Sermaye

Casey ve Christ' e (2005) göre sosyal sermaye araştırmalarında patlamaya yol açan, Robert Putnam' in Making Democracy Work' ünün (1993) yayınlanmasıydı. Kavramın özellikle son dönemlerde popülarlığını artırmasının en önemli etkeni olarak görülen Putnam' in iddiası; sosyal sermayenin toplum refahı için genel bir ön koşul olduğu yönündedir. Sosyal sermaye kavramını bir siyaset bilimci perspektifi ile ele alan Putnam; Bourdieu ve Coleman'ın aksine sosyal sermayeyi toplumsal düzeyde işleyen bir kaynak olarak görmektedir.

Putnam' in ilk önemli çalışması olan Making Democracy Work, (1993), İtalya' da politik istikrarı ve ekonomik refahı oluşturan yurttaşlık katılımının rolü üzerinedir. Çalışmasında İtalya'nın kuzeyinin güneyine göre kamu politikalarındaki

başarısının arkasında hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin yattığını ortaya koymuştur. Bu çerçevede sosyal sermayeyi, yurttaşlık katılımındaki farklılıkları açıklamak için kullanmıştır. Bu hususta yürütmüş olduğu çalışma öncelikle İtalya üzerine olsa da ilgisini daha sonra Amerika üzerine çeviren Putnam (*Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, 1995) buradaki gerileyen yurttaşlık katılımının doğal olarak gerileyen sosyal sermayenin dört temel nedeni olduğu sonucuna varmıştır. İlki; kadınların iş yaşamına girmesiyle, topluma dahil olmak için sarf edebilecekleri zamanın azalması, ikincisi “dağınık kentsel ceza” olarak adlandırılan büyük metropollerde yaşamının ortaya çıkardığı zaman kısıtı, üçüncüsü; insanların çok fazla zamanlarını harcadığı televizyon ve son olarak kuşak değişimidir (yeni kuşakların eski kuşaklara göre çok daha düşük seviyelerde katılım sergilemesi) (Fine, 2001, s. 40-50).

Diğer taraftan Robert Putnam ilk önemli çalışması olarak kabul edilen İtalya üzerine kitabı *Making Democracy Work*’ de (1993); İtalya'nın bölgesel hükümetlerinin performansının büyük ölçüde sosyal sermaye tarafından belirlendiğine dair güçlü ampirik kanıtlar da sunmaktadır. Buna göre hükümetler sosyal sermaye açısından zengin bölgelerde daha etkili bir varlık ortaya koymaktadır. Putnam’ in çalışmasının ortaya çıkışıyla pek çok gazeteci ve sosyal yorumcu karşılaşılan siyasi, sosyal ve ekonomik herhangi bir durumu açıklamak için onun sosyal sermaye tezini benimsemeye başlamıştır. *The Economist*; sosyal sermaye üzerine yaptığı araştırmalarla Putnam’ i “Tocqueville, Pareto ve Weber’in yanında yer almaya değer” olarak övmüştür. Dahası Putnam’in sosyal sermaye üzerine söz konusu düşüncelerinin, politikacıları; Asya, Latin Amerika ve Doğu Avrupa'daki demokrasinin geleceği hakkında yeniden düşünmeye zorlayacağı öne sürülmüştür (Rice, 2001, s. 375-376).

Putnam’a (1993: 167) göre sosyal sermaye; koordineli eylemleri kolaylaştırarak toplumun verimliliğini artırabilen güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyonların özelliklerini ifade etmektedir. Putnam’ in bu tanımı, demokratikleşme süreci için çok önemli görülen sivil toplumun gelişimini anlamak ve ölçmek için hem kavramsal hem de metodolojik bir çerçeve de sunmaktadır

(Putzel, 1997, s. 939-940). Bu şekilde karakterize edilebilen sosyal sermaye, diğer sermaye biçimleri gibi üretkendir ve yokluğunda ulaşılamayacak belirli amaçlara ulaşılmasını da mümkün kılar. Çünkü üyeler arası güvenilirliğin yüksek olduğu bir grup, bu güvenden yoksun, benzer bir gruptan çok daha fazlasını başarabilecektir. Örneğin bu çerçevede, bir çiftçinin samanının bir başkası tarafından balyalandığı ve çiftlik araçlarının yoğun bir şekilde ödünç alındığı ve ödünç verildiği bir çiftçi topluluğunda, sosyal sermaye, her çiftçinin işini daha az fiziksel sermaye ile yapmasına izin verir. (Putnam, 1993, s. 167).

Sosyal sermaye kavramının en büyük zayıflıklarından biri nasıl ölçüleceği konusunda fikir birliğinin olmamasıdır. Ancak Putnam, belirli bir toplumdaki grupların ve grup üyeliklerinin sayımını yaparak ve sivil katılım düzeylerine ilişkin anket verilerini kullanarak bu problemin çözülebileceğini düşünmüştür. Bu noktada coğrafi bölgelerdeki sosyal sermayeyi; sivil toplumdaki grupları ve grup büyüklüklerini dikkate alarak, spor kulüplerine, bowling liglerine, edebiyat topluluklarına, siyasi kulüplere vb. üyelikleri takip ederek ölçmeye çalışmıştır (Fukuyama, 2001, s. 12-13). Örneğin Amerika'daki azalan sosyal sermaye birikimini *Bowling Alone* (1995, 2000) çalışmalarıyla çarpıcı bir şekilde dile getirmeyi amaçlayan Putnam'ın bu başlığı kullanmasının arka planında da şu mantık yatmaktadır (Putnam, 1995, s. 4):

*“Çağdaş Amerika'da keşfettiğim en tuhaf ama en rahatsız edici sosyal kopuş kanıtı şudur: Bugün her zamankinden daha fazla Amerikalı bowling oynuyor, ancak organize liglerde bowling oynayanlar son on yılda düşmüştür. 1980 ve 1993 yılları arasında Amerika'da bowling oynayanların toplam sayısı yüzde 10 artarken, bowling ligleri yüzde 40 azalmıştır. Tek başına bowling oynayanların sayısındaki yükseliş, bowling kulvarı sahiplerinin geçim kaynaklarını tehdit etmektedir. Çünkü liglerin üyesi olarak bowling oynayanlar, tek başına bowling oynayanlardan üç kat daha fazla bira ve pizza tüketmekte ve daha fazla harcama yapmaktadır. Bununla birlikte, bu durumun sosyal önemi; yalnız başına bowling oynayanların vazgeçtiği bira ve pizza ile birlikte sosyal etkileşimde ve hatta ara sıra sivil sohbetlerde yatmaktadır. Çoğu Amerikalının gözünde bowling, oy kullanmakla kıyaslınsın ya da kıyaslanmasın, bowling takımlarındaki azalış, sosyal sermayenin kaybolmakta olan başka bir biçimini göstermektedir.”*

Bunların yanında Putnam'ın genel itibariyle çalışmalarında sosyal sermayenin olumlu yönlerini ön plana çıkardığını karanlık yüzünü ise pek dikkate almadığını söylemek mümkündür. Putzel' e (1997: 943-944) göre; Putnam'ın İtalya'daki demokratik gelişmenin temeline ilişkin ayrıntılı incelemesinin en sıra dışı yönlerinden biri, 1922'den 1943'e kadar ülkeyi kesintisiz olarak yöneten Benito Mussolini ve onun Partito Nazionale Fascista'sının yetkisi altındaki faşist dönemi neredeyse tamamen ihmal etmesidir. Çünkü ona göre Mussolini' nin faşist örgütlenme / koordineli eylem yapısı diğer sosyal sermaye yapılarına zarar verebilecek türden önemli bir sosyal sermaye örneğidir. Çünkü askeri komuta ve güç araçlarının kullanımına dayanan bir hükümet sistemi, kendi sosyal sermayesini inşa ederken diğer sosyal sermaye biçimlerini de yok edebilir.

#### **1.2.4 Francis Fukuyama'ya Göre Sosyal Sermaye**

Fukuyama sosyal sermayeyi basitçe, iş birliğinin hâkim olduğu bir grubun üyeleri arasında paylaşılan belirli bir dizi gayri resmi değer veya normun varlığı olarak tanımlamaktadır. Ancak ona göre değerlerin ve normların paylaşımı kendi başına sosyal sermaye üretmez, çünkü değerler yanlış olabilir. Sosyal sermaye üreten normlar, gerçeği söylemek, yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve karşılıklılık gibi erdemleri esaslı olarak içermelidir. Ayrıca her şeyden önce sosyal sermaye, beşerî sermayenin bir alt kümesi değildir. Çünkü bireylerin değil grupların mülküdür. Yani sosyal sermayenin altında yatan normlar, herhangi bir anlama sahip olmak için birden fazla birey tarafından paylaşılmalıdır (Fukuyama, 1997, s. 378-380).

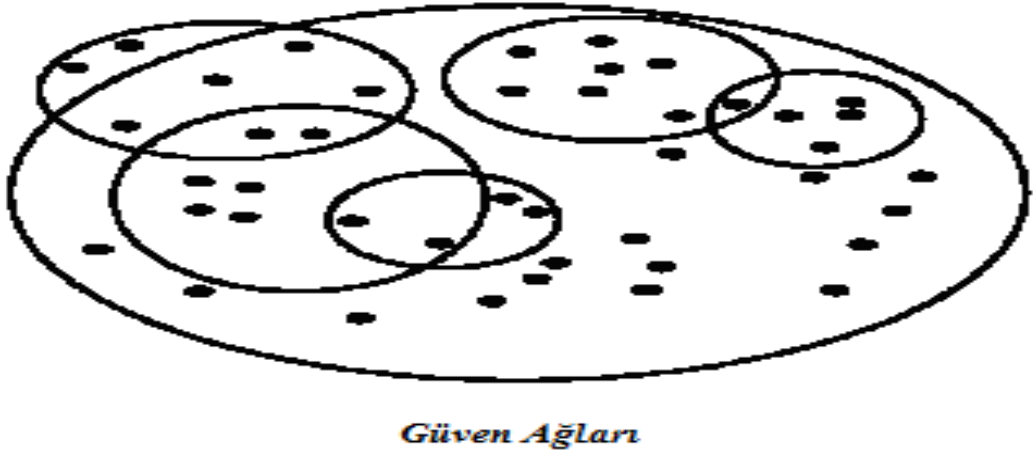
Fukuyama' ya göre; bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir yeti olan sosyal sermaye, birleşmeler sonucu oluşan çeşitli yapılar arasında eşit olarak dağılmamıştır. Söz konusu güven duygusunun dağılmış olduğu yapılar bir ulus gibi en geniş grupların yanı sıra, aile gibi en küçük gruplarda ve bunların arasında olan diğer gruplarda da olabilmektedir. Aynı zamanda birleşmenin biçimleri de yapılar arasında değişiklik göstermektedir. Yani; tarihsel alışkanlıklar, gelenek veya din gibi çeşitli birleşme biçimleri aracılığıyla yaratılıyor ve iletiliyor olması sosyal sermayenin,

sermayenin insana içkin olan diğer türlerinden farklılık göstermesinin nedenidir (Fukuyama, 2005, s.42-43).

Fukuyama' ya (2001) göre sosyal sermaye; modern ekonomilerin verimli işleyişinin ve istikrarlı liberal bir demokrasinin kilit unsurudur. Sosyal sermaye; ekonomik alanda işlem maliyetlerini azaltmakta ve siyasi alanda sınırlı hükümet ve modern demokrasinin başarısı için gerekli olan dernek yaşamını teşvik etmektedir. Sosyal sermayenin ekonomik işlevi, sözleşmeler, hiyerarşiler, bürokratik kurallar vb. resmi koordinasyon mekanizmalarıyla ilişkili işlem maliyetlerini azaltmaktır. Dolayısıyla sosyal sermayenin yetersiz olduğu durumlar da ise söz konusu eşgüdümlü eylemlere ulaşmak daha maliyetli bir hal almaktadır. Ayrıca sosyal sermaye; bireylerin politik yaşama katılımını sağlayan etkili bir sivil toplumun oluşumunu kolaylaştırmasından dolayı, istikrarlı liberal bir demokrasi için oldukça önem arz etmektedir.

Fukuyama (2002), örneğin Coleman' ın iddia ettiği gibi sosyal sermayenin bir kamusal mal olmadığına bunun yerine negatif ve pozitif dışsallıklar içeren özel bir mal olduğuna değinmektedir. Bu çerçevede sosyal sermayenin olumlu etkileri değerlendirilirken dışsallıklardan oluşan gerçek fayda ağını dikkate almak çok önemlidir. Bu hususu "güven yarıçapı" kavramıyla da açıklamak mümkündür. Şöyle ki: sosyal sermayeyi somutlaştıran tüm grupların aralarında işbirlikçi normların geçerli olduğu belirli bir güven yarıçapı vardır ve eğer bir grubun sosyal sermayesi pozitif dışsallıklar üretiyorsa, güven yarıçapı grubun kendisinden daha büyük olabilir. Ancak daha büyük kuruluşlarda olduğu gibi yalnızca grubun liderleri ve daimî personeli arasındaki iş birliğini destekleyen normların varlığında ise güven yarıçapının grup üyeliğinden daha küçük olduğu gözlemlenebilmektedir. Bu yapılanmalar arkadaşlıklardan, komitelere, STK'lara ve dini gruplara kadar değişiklik gösterebilir. Yani modern bir toplum, bir dizi eş-merkezli ve örtüşen güven yarıçaplarından oluşmaktadır. Bu durum aşağıda yer alan şekil- 3' te gösterilmektedir.

**Şekil 3.** Modern Toplumu Oluşturan Güven Ağları



**Kaynak:** (Fukuyama, 2001, s. 9).

Yukarıda da bahsedildiği üzere Fukuyama için sosyal sermaye ekonomik kalkınma ve refahın yaratılma sürecinde önemli bir unsurdur. Ancak Hindistan örneğinde olduğu gibi ekonomik modernleşmenin, geleneksel kültüre ve sosyal organizasyonlara karşıt olarak görüldüğü bazı durumlarda ortak normlara dayanan söz konusu sosyal yapı kalkınmanın önünde büyük bir engel teşkil edebilmektedir. Fukuyama bu durumun nedenini bu gruplardaki güven yarıçapının darlığına bağlamaktadır. Nitekim salt grup içi dayanışma, grup üyelerinin yabancılarla iş birliği yapma yeteneğini azaltır ve çoğu zaman yabancılara olumsuz dışsallıklar yaratır. Çünkü insanların bu dar çevrelerin dışındakilere güvenmeleri zordur. Geleneksel sosyal gruplar, Granovetter' in "zayıf bağlar" olarak adlandırdığı, yani gruplar arasında hareket edebilen ve böylece yeni fikirlerin ve bilgilerin taşıyıcıları haline gelen, toplumun çeşitli sosyal ağlarının çevresinde yer alan heterodoks bireylerin yokluğundan da mustarıptir. Oysa aksine modern toplumlarda, şekil-3' te de gösterildiği üzere, bilgi, yenilik, insan kaynağı gibi çeşitli fırsatlar barındıran çok sayıda üyeliğe ve kimliğe izin veren ve örtüşen sosyal grup yapılanması gözlemlenmektedir (Fukuyama, 2001, s. 9-10).

Sosyal sermayenin yaratılma sürecindeki en önemli unsurun güven olduğunu dile getiren Fukuyama' ya göre aynı zamanda toplumların gelişmişlik ve refah düzeyleriyle kültürleri arasında sıkı bir bağ bulunmaktadır. Dolayısıyla iş birliği ve

uzlaşabilme yeteneğiyle kültürün bir unsuru olarak güven duygusu, toplumlar için siyasi ve ekonomik yaşamda kilit bir role sahiptir. Tam da bu nedenle Fukuyama; kültürel farklılıkları ulusların ekonomik başarısının belirleyicisi olarak görmekte ve bu durumun bir uzantısı olarak güven tarafından temsil edilen sosyal sermayenin, fiziksel sermaye kadar etkili olacağına altını çizmektedir. Yani bir toplumun refahının ve rekabet kabiliyetinin koşulu, kültürel bir özellik olarak topluma içkinleşen güven düzeyinde aranmalıdır (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 174-175).

### 1.3 SOSYAL SERMAYENİN UNSURLARI

#### 1.3.1 Güven

Güven en genel tanımıyla: “bir bireyin veya bir organizasyonun eylemleri hakkında olumlu bir algıya sahip olmak” olarak ifade edilebilir. Güven, gerçek deneyimlere dayalı olabilse de genellikle yoruma veya algıya da dayanan öznel bir olgudur (OECD, 2017, s. 16). Fukuyama; *“Toplumlar karşılıklı güvene dayanır ve onsuз kendiliğinden ortaya çıkamazlar...Sosyal sermaye bir toplumda ya da bir toplumun belli bölümlerinde güvenin hüküm sürmesinden doğan bir kapasitedir.”* diyerek güveni sosyal sermayenin ana unsuru olarak tanımlamıştır. Coleman ve Putnam’ de güveni sosyal sermayenin anahtar ögesi olarak değerlendirmektedir. Bourdieu güveni belirli bir şekilde vurgulamamış olsa da tartışmalarında, ilişkilerin güven temeline dayandığına dair üstü örtük kullanımlarda bulunmuştur (Field, 2008, s. 88).

Sobel (2002: 147-149) güveni; başkalarının kararlarının (tavsiye ve çeşitli eylemlerinin) kişinin refahını etkilemesine izin verme isteği olarak tanımlamaktadır. Bu çerçevede ona göre güvenin gelişmesindeki en önemli rol ise kurumsal çevreye bağlıdır. Kurumsal çevre; üretim, değişim ve dağıtımın temelini oluşturan siyasi, sosyal ve yasal temel kurallar dizisi olarak tanımlanabilir. Örneğin oyun teorisi perspektifinden bakıldığında, uygun kurumsal çevreyi, oyunun kurallarını veya oyuncuların strateji setlerini belirleyen yapıya benzetmek mümkündür. Ancak burada da bir eksiklik vardır. Çünkü kurumsal çevre aynı zamanda inançları koordine etmeye ve dengeleri sağlamaya da



hizmet etmektedir. Yani güven duygusu kurumsal çevrenin ortaya çıkardığı tüm bu yapıların etkileşimi neticesinde şekillenmektedir.

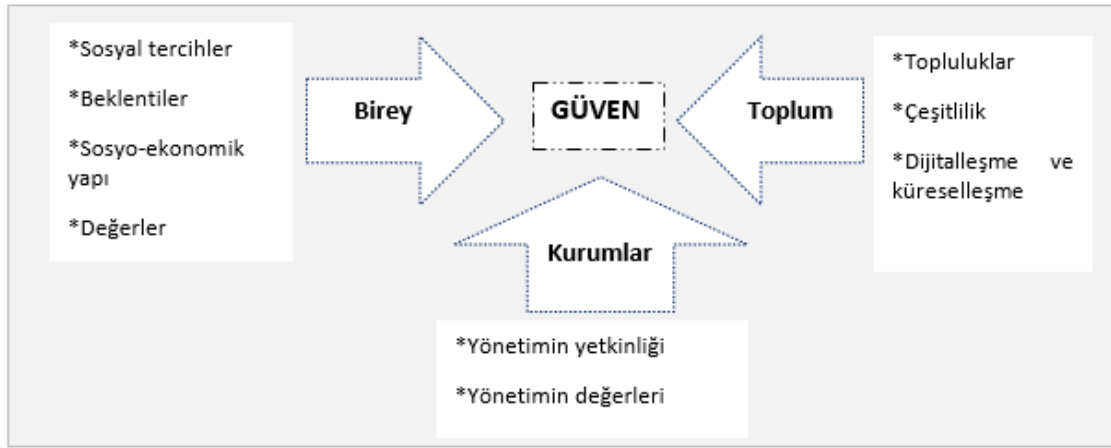
Güven bir araya gelebilme ve birleşme yeteneğinin en önemli belirleyicilerinin başında gelmektedir. Tam da bu nedenle güvenin daha çok üyelerinin ortak değerler paylaştığı, düzenli, dürüst ve iş birliğine uygun davranan toplumlarda ortaya çıkması beklenir (Fukuyama, 2005, s. 41). Dolayısıyla azınlıkların veya tarihsel olarak ayrımcılığa uğradığını hissedilen bir gruba ait olanların, eğitim ve ekonomik açıdan başarısız olanların, ırksal olarak karışık bir toplulukta ve/veya yüksek derecede gelir eşitsizliğine sahip bir toplulukta yaşayanların güven seviyelerinin düşük olması kaçınılmaz bir durumdur (Alesina & Ferrara, 2000).

Güven üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde; ekonomik faaliyetleri güçlendirmesi, büyük kuruluşlarda koordinasyon ve iş birliğini artırması, kamu kesiminin daha etkili ve etkin faaliyetlerine zemin hazırlaması, finansal gelişmeleri hızlandırması gibi pek çok faydasından bahsedilmektedir. Çünkü yüksek güven düzeyinin hâkim olduğu toplumlarda işlem maliyetlerinin daha düşük olduğu, polis devletine daha az ihtiyaç duyulduğu, dolandırıcılık, hırsızlık, kayıt dışılık gibi durumlara da daha ender rastlandığı görülmektedir (Whiteley, 2000, s. 443). Diğer taraftan bir topluluk içinde hâkim olan güven bağları; aksi davranılması durumunda yaratacağı çeşitli sosyal maliyetler dolayısıyla zımni bir nedensellik zinciri yaratarak örgütsel ve teknik bilginin yayılmasını kolaylaştırmaktadır. Böylelikle toplum içinde hâkim olan güven bağları hem ekonomideki hem de kamu kesimindeki etkililiği artırarak toplumsal refahı iyileştirmeye hizmet etmektedir (Casey & Christ, 2005, s. 828). Kısaca güven, kişisel çıkarı reddeden normları teşvik etmekte ve toplu eylem sorunlarını çözmek için bireylerin grubun çıkarları doğrultusunda hareket etmesi gerektiği fikrini güçlendirmektedir (Coleman, 1988, s. 104).

Güvenin, insanların bireysel deneyimleri ve yaşadıkları toplumun özelliklerine bağlı olduğunu vurgulayan Alesina ve Ferrara (2000) ise güvenin belirleyicileri konusunda yapmış oldukları çalışmada 5 unsurdan bahsetmektedirler. İlk olarak güven, ahlaki ve kültürel bir tutumun ürünüdür. Bu durum güvenin, eğitim durumu, dini inançlar gibi bireysel özelliklerden güçlü bir şekilde etkilendiğini

göstermektedir. İkinci olarak güven karşılıklılık argümanına dayalı olarak geçmiş deneyimlerle yakından bağlantılıdır. Üçüncüsü; ırksal, etnik ve dini yapı veya gelir eşitsizliği gibi sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik özellikler (bu noktalarda daha homojen olan topluluklarda güvenin daha yüksek olması muhtemeldir). Dördüncüsü; kişiler/gruplar arası etkileşimlerin devamlılığı ve sürekliliği ve son olarak yasal kurumların etkili varlığı, güvenin önemli belirleyicileri olarak sayılmaktadır. Benzer şekilde OECD (2018) tarafından yapılan bir çalışmada güvenin belirleyicileri aşağıda yer alan şekil-4' teki gibi özetlenmektedir.

**Şekil 4. Güvenin Belirleyicileri**



**Kaynak:** (OECD, 2018, s. 12)

Pek çok sosyo-ekonomik etkileşim için hayati öneme sahip olan güveni, 2 geniş kategoride kümelemek mümkündür. Bunlar: kişiler arası güven (insani ve sosyal etkileşimler kapsamında) ve sistemik veya kurumsal güvendir (kamu ve siyasi kurumlar kapsamında). Bunlardan kişiler arası güven; belirli bir topluluk içindeki etkileşimlerden beklenen sonuçlarla ilgili bir durumdur. Kişilerarası güven, belirli bir toplum tarafından paylaşılan ortak değerlerden oldukça etkilenir; örneğin, ortak kültürel ve dini geçmişe sahip ülke grupları, benzer düzeyde kişilerarası güvene sahip olma eğilimindedirler. Sistemik veya kurumsal güven ise, hükümet ile vatandaşlar arasındaki ve hükümet içindeki etkileşime odaklanmaktadır. Kurumsal güven; vatandaşlar kamu kurumlarını ve/veya hükümeti ve bireysel olarak siyasi liderleri sözünü tutan, etkili, adil ve dürüst olarak değerlendirdiğinde

oluşmaktadır. Daha kapsamlı olarak toplumdaki güven ilişkilerinin ise tablo-4'te görüldüğü gibi özetlemek mümkündür.

**Tablo 4. Toplumdaki Güven İlişkileri**

GÜVEN TÜRLERİ		GÜVENİN KAZANIMLARI
Vatandaşlardan vatandaşlara doğru	diğer	Sosyal sermaye kazanımları; daha uyumlu / bağlı topluluklar.
Vatandaşlardan kesimine doğru	kamu	Kamu programlarına ve politikalarına daha fazla uyum ve destek. Daha düşük uygulama maliyetleri.
İş dünyasından kesimine doğru	kamu	Daha fazla yatırım eğilimi. Yönetmeliklere daha kolay uyum.
Kamu kesiminden vatandaşlara doğru		Verimlilik ve etkinliğe göre optimize edilmiş daha akıcı kamu hizmetleri.
Kamu kesiminin kendi içinde		Kamu kurumları, kamu hizmetleri arasında ve dış hizmet sağlayıcılarla iş birliği düzeyini artırdıkça etkililik teşvik edilir.
Vatandaşlardan liderlere karşı	siyasi	Uygulanan politikalara olan desteği artırır.
Siyasi liderler arasında		Ortak ve karmaşık zorluklara (iklim değişikliği, güvenlik vb.) yaklaşımda etkililik artar.

**Kaynak:** (OECD, 2017, s. 18).

Ayrıca güvenle ilgili olarak, farklı güven alanlarından bahsetmek de mümkündür. Sürecin bir ucunda düzenli olarak etkileşimde bulunduğunuz insanlara (arkadaşlar ve aile gibi) güven, diğer ucunda ise tanımadığınız insanlara güven vardır. Tanımadığınız kişilere duyulan güven, genel olarak insanlara duyulan güveni ifade ettiği için bazen genelleştirilmiş güven olarak adlandırılır. Ayrıca düzenli olarak etkileşimde bulunulan kişilere duyulan güven kalın güven, tanıdık olmayan kişiler arası güven ise zayıf güven olarak ifade edilmektedir (Knowles, 2005, s. 5).

Genel olarak çalışmalarda sosyal sermayenin en temel unsuru olarak görülen güven, ortak paylaşılan normlara dayalı, düzenli, topluluk içinde işbirlikçi davranışlar şeklinde ortaya çıkan karşılıklı beklenti durumudur (Beugelsdijk & Schaik, 2005, s. 303). Bireysel düzeyde güven, kişilerin sosyal tercihleri, diğer insanların davranışlarına ilişkin beklentileri, genel sosyoekonomik yapıları ve dini ve politik bağlantıları ile şekillenir. İnsanların faaliyet gösterdiği kurumsal bağlam ise kurumların kendilerine güven uyandırmalarının yanı sıra iş birliğini güçlendirmek için çok önemlidir. Hem kurumların rollerini yerine getirme yeterliliği hem de hükümetin eylemlerine rehberlik eden değerler ve niyetler, güvenin temel

belirleyicileridir. Son olarak; güven, iki veya daha fazla kişi veya varlık arasındaki bir etkileşimi içerdiğinden, bu etkileşimlerin meydana geldiği toplumsal bağlam, bir kişinin güvenme istekliliğini etkiler. Bu toplumsal bağlam, toplumdaki diğer insanlarla bağlılığı, topluluğun çeşitliliğini, küreselleşmeye yönelik tutumları ve toplumun nasıl organize edilmesi gerektiğine ilişkin idealleri kapsamaktadır (OECD, 2018, s. 12-14).

### 1.3.2 Sosyal Ağlar

Sosyal sermayenin önemli bir diğer unsuru da sosyal ağlardır. Ağlar, dernek üyelikleri gibi resmi bir formda ortaya çıkabileceği gibi tanıdıklarımızı ve etkileşimde bulduğlarımızı kapsayan gayri resmi etkileşimler şeklinde de görülebilmektedir (Knowles, 2005, s. 4). Sosyal sermayenin ana fikri; akrabalar, arkadaşlar, grup içi veya gruplar arası etkileşimler şeklinde ortaya çıkabilen sosyal ağların değerli bir servet olduğu yönündedir. Bu çerçevede sosyal bağlılık için bir temel oluşturan sosyal iletişim ağları, karşılıklı kazanımlar için insanların yalnızca doğrudan tanıdıklarıyla değil, diğerleriyle de ortaklaşa çalışabilmesini sağlayan önemli bir unsurdur (Field, 2008, s. 16).

Örneğin Putnam' a göre; sivil katılım ağları, sosyal sermaye kavramının tam merkezinde yer almaktadır. Bu çerçevede Putnam (2000) sosyal sermayeyi; bireyler arasındaki iletişim ağları ve bundan ortaya çıkan karşılıklılık ve güvenilirlik gibi normlara gönderme yaparak açıklamaktadır. Güçlü ağlar, toplulukların iş birliğini geliştirerek ve koordinasyonu kolaylaştırarak toplu eylem sorunlarını çözmelerini kolaylaştırmaktadır. Bu açıdan bir toplumda yer alan dini gruplar, işçi sendikaları, okul grupları veya bir takım dayanışma örgütleri gibi ikincil dernekler, topluluk etkileşiminin önemli tezahürlerini oluşturmaktadır (Brehm & Rahn, 1997, s. 1005).

Sosyal etkileşimler ağ yapısıyla yakından ilişkilidir. Bu yüzden toplumsal aktörler ne tür bir ağın en iyi performans gösterdiğini ve bir ağ içindeki en iyi konumların ne olduğunu bilmek isterler. Bu durum, grup içi işbirlikçi davranışların uygulanmasını daha etkili hale getiren sosyal ağların sürekliliği, yoğunluğu ve

kapsamı üzerinde önemli bir belirleyicidir. Ayrıca, yoğun ağlar geçmişteki iş birliğine dayalı olmayan eylemleri de ortaya çıkararak daha etkili davranış biçimlerinin ortaya çıkışını kolaylaştırabilmektedir (Sobel, 2002, s. 150-151).

Bilgilerin değiş tokuş edildiği sosyal ağlarda iletişim oldukça önemli bir unsurdur. Hoang ve Antoncic (2003) (akt: Mosey & Wright, 2007, s.912), sosyal ağların üç yönünü ele almaktadır. Birincisi, ağdaki aktörler arasındaki ilişki kalıpları olarak tanımlanan ağ yapısıdır. İkincisi, aktörler arasında değiş tokuş edilen kaynakların doğası olarak tanımlanan ağ içeriğidir. Üçüncüsü, aktörler arasındaki ilişkileri yöneten mekanizmalar olarak tanımlanan ağ yönetişimidir. Bu şekilde ayrıştırılabilen sosyal bir ağın geliştiği kurumsal ortam ise temelde demokratik bir yapı sergilemeli ve diğer ağlarla, ağlar arasındaki gündemler ve bu ağlardaki koordinasyon ajanları ile iş birliği ve etkileşimi harekete geçirebilmelidir. Ayrıca ağlardaki araçlar, sermayenin bireysel, kolektif ve kamusal yönlerini temsil edebilmelidir. (Moulaert & Nussbaumer, 2005, s. 105).

Vega-Redondo (2006: 2306); belirli bir topluluğun sahip olduğu sosyal sermaye stokunu, sosyal ağların yoğunluğu ve istikrarı ile özdeşleştirmektedir. Dahası piyasa temsilcileri arasındaki etkileşim veya bir diğer deyişle sosyal ağ bir ekonomik sistemin belkemiğidir. Söz konusu sosyal ağın işlevleri iki yönlü olarak ele alınabilir. Bir yandan ekonomik faaliyetlerin yürütülmesinde, piyasadaki ajanların birbirleriyle nasıl bir ilişki kuracaklarını belirlerken, diğer yandan bunu tamamlayıcı olarak sosyal ağ, bu faaliyetlerin altında yatan ilgili bilgilerin ajanlar arasında nasıl aktığını da haritalamaktadır. Bu nedenle, birçok iktisadi fenomenin doğru anlaşılması, dinamik bir senaryoda incelenen ağ mimarisi ile ekonomik davranış arasındaki karşılıklı etkileşimin iyi bir şekilde kavranmasını gerektirir.

### **1.3.3 Sosyal Normlar**

Sosyal sermayenin alternatif tanımları göz önüne alındığında üzerinde sıklıkla durulan bir unsurun da sosyal ağlardan kaynaklanan işbirlikçi normlar olduğu görülecektir. Daha çok sosyolojik bir öge olma niteliği gösteren normlar, kurumsal olarak kabul gören tutum ve davranışlara ilişkin ortak beklentileri gösteren resmi

olmayan kurallardır. Örnek olarak normlar; havalimanı check-in'lerinde düzenli sıralar oluşturmayı, çiftçilerin komşularının mahsullerini toplamasına yardımcı olmalarını, yoldaki diğer sürücülere saygı göstermeyi, engelli olmadıkça engelliler için ayrılmış otoparklara park etmemeyi içeren çeşitli kalıplar şeklinde karşımıza çıkabilmektedir (Knowles, 2005, s. 4).

Sosyal normlar, bir grup insan tarafından uygun-doğru veya uygunsuz-yanlış olarak kabul edilen eylemlerdir. Yani normlar, belirli bir bağlamda neyin normal ve uygun eylemi oluşturduğuna dair sosyal olarak uygulanabilir beklentilerdir. Her bir sosyal grup kendi sosyal normlarını oluşturmaktadır. Genel olarak söz konusu normlar; davranışları düzenleyen kurallar, inançlar, adetler ve alışkanlıklardan oluşmaktadır. Toplum dahil olmak üzere herhangi bir sosyal grubun işleyişi için esas olan sosyal normlar, sosyal düzenin sürdürülmesinin temellerini oluşturmaktadır. Ayrıca insanların ne yaptığını ve ne yapması gerektiğini tanımlayan normlar arasında da bir ayrım vardır. Bunlar sırasıyla tanımlayıcı normlar ve ihtiyati normlar olarak adlandırılır. Tanımlayıcı normlar “ne yapıldığını gösteren normlardır” yani bir grubun nasıl davrandığını temsil etmektedir. İhtiyati normlar ise “çoğu insanın neyi onaylayıp neyi onaylamadığına ilişkin algıları yansıtan normlardır”. Bu geniş kategorizasyonun ötesinde; tüketim normları, doğaya aykırı davranışa karşı normlar, para kullanımını düzenleyen normlar, karşılıklılık normları, intikam normları, çalışma normları, davranış normları gibi çeşitli başka norm örneklerinden de bahsetmek mümkündür (Claridge, 2020).

Esasen insanların sosyalleşme sürecinde uymaları beklenen informel kurallar olan normlar, toplumsal eylemlerin bir neticesi olarak kendiliğinden oluşmaktadır. Yasalardan farklı olarak herhangi bir yaptırım gücü veya yüksek bir otoriteye tabi olmayan normlara uyulmaması durumunda karşılaşılabilecek olan şey; yasal cezalardan ziyade toplumsal yaptırımlardır. Putnam' a göre sosyal normların varlığı demokratik ideallerin kolektif olarak gerçekleştirilmesini sağlayan ve sosyal iş birliğini teşvik eden önemli bir unsurdur (Claridge, 2020). Diğer bir ifadeyle insan eyleminin doğasını güçlü bir şekilde etkileyen kültürel ve kurumsal düzenin bir uzantısı olarak ortaya çıkan normlar bir grubun tüm üyelerince

benimsenmesi halinde kolektif bir düzenleme aracına dönüşmektedir (Aktan & Yay, 2019, s. 53).

Sosyal sermayenin oluşum sürecinde önemi unsurlardan biri olan sosyal normlar; toplumsal çıkarların bireysel çıkarların üzerinde tutulmasını sağlayan bir yapı sergilemektedir. Böylelikle toplumu kişisel çıkarların ötesinde davranmaya iten işbirlikçi normlar, bireyleri çeşitli türden kamu mallarının sağlanmasına katkıda bulunmaya yönlendirir. Çünkü normlarla ilişkili içsel (suçluluk duygusu gibi) ve dışsal (utanç ve dışlanma gibi) yaptırımlar, mahkumlar açmazı perspektifinden iş birliği yapmanın ve iş birliğinden kaçmanın maliyetlerini ve faydalarını etkilemektedir. Ayrıca, güven ve yurttaşlık normları, siyasi kanallar aracılığıyla dolaylı olarak ekonomik sonuçları etkilemektedir. Yani siyasi katılımın seviyesini ve karakterini etkileyen bu türden normlar genel olarak kamu kesiminin performansını ve ekonomi politikalarının kalitesini iyileştirmektedir (Knack & Keefer, 1997, s. 1254).

Fukuyama' da (2001), sosyal sermayeyi, iki veya daha fazla kişi arasında iş birliğini teşvik eden somutlaştırılmış gayri resmi bir norm olarak tanımlamaktadır. Bu çerçevede sosyal sermayeyi oluşturan normlar, iki arkadaş arasındaki karşılıklılık normundan, Hristiyanlık veya Konfüçyüsçülük gibi daha karmaşık doktrinlere kadar çok çeşitli şekillerde karşımıza çıkabilmektedir. Ancak Fukuyama; örneğin karşılıklılık gibi normların insan ilişkileriyle somutlaştığını ve bu anlamda sosyal sermayenin nedeni değil sonucu olduğunu vurgulamaktadır. Gruplar halinde iş birliğini teşvik etmesi gereken normlar; dürüstlük, taahhütlerin ve görevlerin güvenilir bir şekilde yerine getirilmesi, karşılıklılık ve benzeri pek çok geleneksel erdemlerle ilgilidir (Fukuyama, 2001, s. 7-8).

Geleneksel kültürün neredeyse tüm biçimlerini içeren sosyal gruplar (kabileler, klanlar, köy dernekleri, dini mezhepler vb.) ortak normlara dayanmakta ve bu normları ortak amaçlara ulaşmak için kullanmaktadırlar (Fukuyama, 2001, s.9). Becker' a göre ise normlar; sınırlı bilgi ve deneyime sahipken verdiğimiz rasyonel tepkinin somutlaşmış halidir (Fine, 2001, s. 90). Sosyal normların devamı ise gayri resmi sosyal yaptırımlar tarafından desteklenmektedir. Diğer bir ifadeyle;

yaptırım beklentisi, sosyal normların sürdürülebilmesi için esastır. Bu yüzden bir sosyal normun sürdürülebilirliği için toplum tarafından sağlanan uygun teşvikler ve caydırıcılar oldukça önemlidir (Claridge, 2020).

#### 1.4 SOSYAL SERMAYE ÜZERİNE ELEŞTİREL BİR BAKIŞ

Genel olarak sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmalarda daha çok sosyal sermayenin yapıcı yönü üzerinde durulmuştur. Yani bu tartışmalarda sosyal sermaye, ticareti kolaylaştıran, işlem maliyetlerini düşüren, bilgi maliyetini azaltan, sözleşmelerin olmadığı durumlarda ticarete izin veren ve vatandaşlık sorumluluklarını ve kaynakların toplu yönetimini teşvik eden normları ve değerleri içermektedir. (Fukuyama;2005; Woolcock & Narayan; 2000: 240). Ancak bu ifadelere, her durumda sistematik bir şekilde ampirik ve teorik destek sağlanmadığı üzerinde durulması gereken bir diğer husustur. Örneğin, düşük sosyal sermaye seviyeleri, özellikle sosyal kutuplaşmaların olduğu bir ortamda (gelir eşitsizliği veya etnik gerginliklerin yoğun yaşandığı durumlar gibi), fikir alışverişi dahil iletişim çeşitliliğini kısıtlayarak ekonomik aktiviteleri engelleyebilir. Ayrıca yapılan çalışmalar, sosyal sermayenin azalan bir marjinal getiri oranına sahip olabildiğini de göstermektedir (Wallis, Killerby, & Dollery, 2003, s. 9). Yani sosyal sermaye yarattığı pozitif dışsallıkların yanında topluma pek çok negatif dışsallık da yayabilmektedir (Fukuyama, 2001, s. 8).

Sosyal sermayenin son dönemlerdeki tartışmalarda çizdiği imaj genellikle olumlu olsa da ve hatta kavramın karanlık yüzü görülmek ve dikkate alınmak istenmese de böyle bir gerçeğin olduğu da atlanmamalıdır. Zaten tahmin edileceği üzere, çeşitli sermaye türleri arasında sosyal sermaye, olumlu taraflarının yanında olumsuz etkiler de barındıran tek sermaye türü de değildir. Örneğin fiziksel sermayenin bir parçası olarak tüfek ve diğer savunma araçları bir ülkenin bekası için vazgeçilmez olsa da kötü niyetli kullanımlarda büyük yıkımlara yol açabilmektedir. Veya Tocqueville'nin iddia ettiğinin aksine büyük halk kitleleri tarafından desteklenen toplumsal hareketler (örneğin; Mussolini'nin faşist hareketlerine İtalyan vatandaşlar büyük bir bağlılık göstermiştir.) her zaman iyiye ve doğruya hizmet etmeyebilir (Field, 2008, s. 128-129). Benzer şekilde Karl



Marx'ın yazıları çoğunlukla sermayenin negatif sonuçları üzerinedir. Marx gibi sermayedar için iyi olanın işçi, tüketici gibi toplumun geri kalanı için aynı derecede kötü olabileceğini söyleyen çok sayıda yorumcu vardır (Field, 2008, s. 103). Yani sosyal sermaye literatürünün büyük çoğunluğundan iç açıcı bir sıcaklık gelse de onun karanlık yüzü ve olumsuz sonuçlar doğurabilme kapasitesi de şaşırtıcı olmamalıdır. Nitekim sosyal sermayenin iletişim ağı, üyeleri için ortak bir hedefe ulaşmayı sağlayan faktörler anlamında katkı sağladığına göre olumlu amaçlar kadar olumsuzlar içinde iş birliğini destekleyebilmektedir.

Yukarıda da bahsedildiği üzere sosyal sermayenin faydaları olduğu kadar maliyetleri de olduğu, sosyal bağların bir varlık olduğu kadar bir yükümlülük olabileceği de kabul edilmelidir. Örneğin çoğu sosyal sermaye tartışması, onu tartışmasız bir "iyi", yani maksimize edilecek bir şey olarak ilan etmektedir. Bu düşüncenin arkasında yatan mantık; biraz güven, grup katılımı ve iş birliği iyi bir şeyse, daha fazlasının daha iyi olması gerektiği güdüsüdür. Ancak özellikle kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden kişilerin bir araya gelmesiyle, ulusal kaynakların orantısız bir şekilde dağılımı veya bu gruplar tarafından yaratılan çeşitli dezavantaj döngüleriyle makroekonomik ilerlemenin yavaşlaması gibi durumlar söz konusu olabilmektedir (Woolcock, 1998, s. 158).

Sosyal sermaye kamu ve özel kesim arasında önemli bir tamamlayıcılık işlevine sahiptir. Sosyal sermayenin bu tamamlayıcılık fonksiyonu, kamu ve özel aktörler arasındaki karşılıklı destekleyici ilişkilere atıfta bulunmaktadır. İyi yönetişime ve yüksek düzeyde köprü kuran sosyal sermayeye sahip toplumlarda (veya topluluklarda) devlet ve toplum arasındaki tamamlayıcılığın ekonomik refah ve sosyal düzeni artırması olasıdır. Ancak bir toplumun sosyal sermayesi esas olarak birbirinden kopuk sosyal gruplardan oluştuğunda, diğer grupları dışlayarak daha güçlü grupların devlete ve kamu kurumlarına baskı kurması kaçınılmazdır. Bu durumun bir neticesi olarak özellikle büyük ölçüde dışlanmış yerli nüfusa sahip toplumlarda gizli çatışmalar kaçınılmaz olarak gözlemlenmektedir. Böylelikle devlet-toplum ilişkileri çatışma, şiddet, savaş veya anarşiye dönüşmekte dolayısıyla yerel mafyaların ve gerilla hareketlerinin temsilcileri devletin gücünü ve otoritesini ele geçirmektedirler (Woolcock & Narayan, 2000, s. 236-238).

Benzer şekilde askeri komuta ve güç araçlarının kullanımına dayanan bir hükümet sisteminin kendi sosyal sermayesini inşa ederken diğer sosyal sermaye biçimlerini de yok etmesi kaçınılmazdır (Putzel, 1997, s. 944).

Portes (1998) ise toparlayıcı bir çerçevede sosyal sermayenin en az 4 olumsuz sonucu olduğundan bahsetmektedir. Bunlar: yabancıların dışlanması, grup üyeleri üzerinde aşırı talepler, özgürlüklerin kısıtlanması ve kötü karakterli normların varlığıdır. Birincisi, bir grubun üyelerine fayda sağlayan güçlü bağlar, genellikle grup dışında kalan diğerlerinin erişiminin engellenmesini sağlar. Yani genel anlamda bir kamusal mal olarak tasvir edilen sosyal sermaye, bir kulüp malı gibi faydanın yayılma alanını sınırlayarak, grup dışındakilerin dışlanmasına neden olabilir (Field, 2008, s. 103). Sosyal sermayenin ikinci olumsuz etkisi, ilkinin tersidir, çünkü özellikle belirli koşullar altında, kapalı grup veya topluluklar, üyelerinin girişimci yanlarını ve girişimlerin başarısını engelleyebilir. Yani güçlü normların varlığında diğer grup üyelerinin farklı talepleri ve beklentileri, başka faaliyetlere girişilmesini sekteye uğratabilir. Üçüncüsü, topluluk veya grup katılımı zorunlu olarak söz konusu grubun kurallarına ve değerlerine uygunluk talepleri yaratmaktadır. Sosyal sermayenin yansıma bulduğu gruplara veya topluluklara katılım, genellikle üyelerin grup kurallarına uymasını, sosyal kontrolü artırmasını ve potansiyel olarak kişisel özgürlükleri ve bireysel düşünceyi kısıtlamasını gerektirebilir. Yani bu tür ortamlardaki sosyal kontrol düzeyi güçlüdür ve aynı zamanda kişisel özgürlükleri oldukça kısıtlayıcı olabilmektedir. Dahası yeni bağlantıların kurulması da zorlaşmaktadır. Bu nedenle gençlerin ve daha bağımsız fikirlilerin her zaman gruptan ayrılması olasıdır (Alcorta, Smits, Swedlund, & Jong, 2020, s. 448). Son olarak bir araya gelen gruplar, aslında kötü yönlü normların oluşumuna zemin hazırlıyor olabilir. Yani sosyallik iki yönlüdür: bir "kamusal mal" olabileceği gibi bir "kamusal kötülükte" olabilir (Portes, 1998, s. 15-18).

Çok az sosyal sermayeye ek olarak çok fazla sosyal sermayenin de ekonomik performans üzerinde olumsuz etkileri olabileceğine işaret edilmektedir. Örneğin kamu otoriteleriyle yakın iş birliği içinde olan bazı dernekler veya sendikalar, rant veya başka kazanımlara sahip olma güdüsüyle toplumun refahı pahasına çeşitli

ortaklıklara girişebilirler (Boschma, 2005, s. 162). Netice olarak bakıldığında sosyal sermaye kişilerin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmeleri durumunda negatif dışsallıklara neden olabilecektir. Yani sosyal sermayenin yarattığı fayda tamamen küçük bir grup lehineyken, daha büyük gruplar bu durumdan zarar görebilmektedir. Dahası, sosyal sermaye, olumsuz dışsallıklar yaratan küçük gruplar arasındaki gizli anlaşmaların oluşum zeminini de kolaylaştırmaktadır (Ostrom & Ahn, 2008, s. 4)

Sosyal sermayenin bozucu örneklerinden biri de yasadışı faaliyetlerin konsolidasyonu sürecinde gözlemlenmektedir. Yani sosyal sermayenin bir uzantısı olarak görülen çeşitli gruplar, cinayet, hırsızlık, şiddet gibi çok farklı suç unsurlarının oluşumunu desteklemektedir (Roh & Lee, 2013, s. 61). Bu çerçevede örneğin kalıcı ve büyüyen bir yeraltı ekonomisinin eşzamanlı varlığı ve güçlü suç örgütlerinin yükselişi suç güdüsünü destekleyen kurumsal ortamları gün ışığına çıkarabilmektedir. Böylelikle bu gruplar mevcut kurumların devralınması yoluyla veya kendi bağlantılarını, bilgi sistemlerini, güç ilişkilerini, suç örgütlerini ve uyuşturucu kartellerini oluşturarak önemli boyutlara ulaşabilen bir sapkın sosyal sermaye yaratabilmektedirler (Rubio, 1997, s. 808). Çoğu ebeveynin, ergenlik çağındaki çocuklarının, akran baskısı ve güçlü bir kabul görme arzusunun onları zararlı alışkanlıklar edinmeye teşvik edeceğinden ve yanlış kalabalıklara itebileceğinden duydukları endişe bu durumun basit bir yansımasıdır. Ya da kurumsal düzeyde bakıldığında birçok ülke ve kuruluş özelinde kişisel bağlantıların haksız bir şekilde kullanılabilirdiği, adam kayırma ve yozlaşmanın görülebildiği yasal düzenin hakim olduğu görülebilmektedir (Woolcock, 2001, s. 4).

Sosyal sermayenin kasıtlı olarak kötü amaçlar için kullanılmasının yanında kasti olmayan biçimde ters etkilere neden olabildiği durumlarda mevcuttur. Örneğin belirli bir amaç için işbirliği yapan bir grup daha sonra hesaba katmadıkları ters etkilerle karşılaşabilirler. Ya da grup dışına bilgi aktarımı sınırlanıp, yeniliklerin teşviki engellenebilir. Ekonomik değerini kaybetse bile güven temelinde kurulduğu için bir faaliyet devam ettirilebilir ve rekabeti sekteye uğratarak düşük verimliliğe sebep olabilir. Yani sosyal sermaye yenilikleri teşvik etmek bir yana bu

alanda durgunluğa da neden olabilir. Dahası aynı durumun politik süreçlerde de yaşanması olasıdır (Field, 2008, s. 123-124).

Bazı ülkelerdeki aşırı dini ya da etnik kutuplaşmalar, savaşlara veya başka türden çatışmaların başlamasına katkıda bulunabilir ve böyle bir gruba ait olmanın elbette olumsuz etkileri olacaktır (Neira, Vázquez, & Portela, 2009, s. 117). Aynı şekilde Barro ve McCleary; kalkınma aşamasındaki bir ülkede konu din olduğunda, kiliseye devam etme gibi daha yüksek katılım faaliyetlerinin üretkenliğı azalttığını ve yatırımları yanlış yönlendirdiğini iddia etmektedir (Alexander, 2007, s. 376).

Bununla birlikte, sosyal sermaye, dışlayıcı davranışlara yol açabileceğinden çatışmayı da teşvik edebilir. Örneğın; ABD’de 1994-1995 yılları arasında sosyal sermaye ve ergen davranışları üzerine yapılan bir kesitsel çalışmada spor ve kulüp organizasyonlarına daha yüksek katılım düzeylerinin aslında şiddet ve silah kullanımına yönelik eğilimleri artırdığını ortaya koymaktadır. Yine benzer şekilde Hindistan’daki Hindu-Müslüman çatışmasını inceleyen bir çalışmada dernek üyeliğının etnik kökenlerde organize olması durumunda etnik şiddetin daha da derinleştiğı görülmüştür (Alcorta, Smits, Swedlund, & Jong, 2020, s. 446-448).

Rostow, “Ekonomik Büyümenin Aşamaları” kitabında kalkınma sürecinde ekonomilerin geçmesi gereken bazı aşamalar olduğundan bahsetmektedir. Bu çerçevede ekonomilerin söz konusu aşamaları gerçekleştirme sürecinde bazı ön koşulları sağlaması beklenmektedir. Bu ön koşullar; girişimci sorumluluğuna sahip bir orta sınıf geliştirmek, eğitimli bir nüfus yaratmak, kalkınma için uygun bir yasal sistem oluşturmak ve toplum içinde sosyal sermaye birikimi sağlamak olarak özetlenebilir (Ataç, 2021, s. 283). Ancak bunların yanında Rostow, kalkınma sürecinde süreci sekteye uğratabilecek bazı gelenek ve göreneklerin oluşturduğu sosyal sermaye birikimlerinin ise yıkıcı etkiler oluşturabileceğinin altını çizmektedir (Rostow, 1966’dan akt: Akın, 2012, s. 63). Yani sosyal sermayenin çoğunlukla yeni tekniklerin benimsenmesi üzerinde olumlu bir etkisi olabileceğı kabul edilse de bazı gelenek veya normların yeni tekniklerin getirilmesini engellemesi de mümkündür (Knowles, 2005, s. 13).

Sosyal sermayenin karanlık yüzünden çıkarılabilecek bir sonuç kavramın, eşitsizliklerin oluşumunu ve derinleşmesini destekleyecek de bir yapısının bulunmasıdır. Kendi çıkarı peşinde koşan herkes bir takım bağlantılarını kullanırken, aynı derecede bağlantılara sahip olmayanlar geri planda kalmaya devam edecek ve hatta aradaki fark daha da açılacaktır. Dahası bu güçlü gruplar zayıf gruplar üzerindeki güçlerini pekiştirebilmek adına onların erişebileceği güçlü bağlantıları da kırmak için yeni bir yapılanma oluşturabileceklerdir. Ayrıca daha fazla sosyal sermaye sahibi bu kişiler ve gruplar, sermayenin diğer türleri üzerinde de hakimiyetlerini ve avantajlarını artıracak makası daha da açacaklardır (Field, 2008, s. 105-106). Ek olarak sosyal sermaye birikimi, halkın katılım düzeyi ile de yakından alakalıdır. Örneğin katılımın ve gönüllülük düzeyinin genel olarak varlıklılar ve eğitilmişler arasında yüksek olduğu kabul edilmektedir. Kısaca sosyal sermayenin nimetlerini kullanma hakkı da eşit olmayan bir şekilde dağılım gösterebilmektedir (Field, 2008, s. 107-108).

Sosyal sermayeye yönelik yapılan tartışmalarda toplumsal etkilerine (ekonomik, sosyal, siyasi vb.) ek olarak kavramı dezavantajlı konuma düşüren bazı başka noktalardan da bahsetmek gerekir. Bunlardan biri kavramın soyut yapısından kaynaklı olarak ölçümü ve buna yönelik göstergeler geliştirilmesi konusudur. Yani ölçüm konusu sosyal sermaye kavramının en büyük zayıflıklarından biridir bu nedenle ampirik çalışmalarda çoğunlukla veriye yönelik bu durum araştırmacılar için zorlayıcı olmaktadır. Diğer bir ifadeyle sosyal sermayeye yönelik çok fazla göstergenin olması değerlendirilecek veri noktasında önemli belirsizliklere sebep olmaktadır (Boschma, 2005, s. 161). Örneğin aşağıda yer alan tablo-5'te sosyal sermaye göstergelerine yer verilmiştir.

**Tablo 5. Sosyal Sermaye Göstergeleri**

<b>Yatay ilişkiler</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Yerel kurum veya derneklerin sayısı ve türü</li> <li>*Üyeliklerin kapsamı</li> <li>*Karar alma sürecine katılımın kapsamı</li> <li>* Birlik içindeki akraba homojenliğinin derecesi</li> <li>* Birlik içindeki gelir ve meslek homojenliğinin derecesi</li> <li>* Köy üyelerine ve hane halkına duyulan güvenin derecesi</li> <li>* Kamu kesimine duyulan güvenin boyutu</li> <li>* Sendikalara duyulan güvenin boyutu</li> <li>* Topluluk organizasyonunun kapsamının algılanması</li> <li>* Destek ağlarına güven</li> <li>* İşçi dövizlerinden elde edilen hane gelirinin yüzdesi</li> <li>* Hediye ve transferler için hane halkı harcamalarının yüzdesi</li> <li>* Yaşlı nüfusun bağımlılık oranı</li> </ul>
<b>Sivil ve siyasi toplum</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Sivil özgürlükler endeksi (Gastil, Freedom House)</li> <li>* Siyasi ayrımcılığa maruz kalan nüfusun yüzdesi</li> <li>* Siyasi ayrımcılığın yoğunluk endeksi</li> <li>* Ekonomik ayrımcılığa maruz kalan nüfusun yüzdesi</li> <li>* Ekonomik ayrımcılığın yoğunluk endeksi</li> <li>* Ayrılıkçı hareketlerde yer alan nüfusun yüzdesi</li> <li>* Gastil' in politik haklar endeksi</li> <li>* Freedom House siyasi özgürlükler endeksi</li> <li>* Demokrasi endeksi</li> <li>*Yolsuzluk endeksi</li> <li>*Kamu kesimi etkinsizliği endeksi</li> <li>*Demokratik Kurumların güçlendirilmesi</li> <li>*Politik istikrarın ölçümü</li> <li>*Hükümetin âdem-i merkezileşme derecesi</li> <li>*Seçmen katılımı</li> <li>* Siyasi suikastlar</li> <li>* Anayasal hükümet değişikliği</li> <li>* Darbeler</li> </ul>
<b>Sosyal entegrasyon</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Sosyal hareketliliğin göstergesi</li> <li>* Sosyal gerilimlerin ölçüsü</li> <li>*Etnik dilsel ayrım</li> <li>* İsyandar ve protesto gösterileri</li> <li>* Grevler</li> <li>* Cinayet oranları</li> <li>* İntihar oranları</li> <li>* 100.000 kişiye karşılık gelen mahkûm sayısı</li> <li>* Gayrimeşruluk oranları</li> <li>* Tek ebeveynli evlerin yüzdesi</li> <li>* Boşanma oranı</li> <li>* Genç işsizliği oranı</li> </ul>
<b>Yasal ve yönetim boyutu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Bürokrasinin kalitesi</li> <li>*Mahkemelerin bağımsızlığı</li> <li>* Kamulaştırma ve millileştirme riski</li> <li>* Hükümet tarafından sözleşmelerin reddedilmesi</li> <li>* Sözleşmelerin uygulanabilirliği</li> <li>*Parasal sözleşmelerin yoğunluğu</li> </ul>

**Kaynak:** (Grootaert, 1998, s. 15).

Yukarıda yer alan göstergelerin tümü ampirik çalışmalarda kullanılmıştır. Yatay ilişkilerin göstergeleri mikro bir bakış açısına sahiptir ve tek bir ülke özelinde analiz edilmek üzere toplanmaktadır. Diğer gösterge grupları ulusal düzeyde hesaplanmakta ve ülkeler arası araştırmalarda kullanılmaktadır (Grootaert, 1998, s. 15). Tabloda da görüleceği üzere sosyal sermayeye yönelik dikkate alınan /alınabilecek ve bu yönüyle veri bakımından belirsizlik yaratabilecek çok sayıda gösterge mevcuttur. Ayrıca sosyal sermaye, diğer sermaye biçimlerine nispeten daha fazla dışsallıkların etkisi altındadır. Bu nedenle aslında bir ulusun sosyal sermaye stokunun ölçümü bu dışsallıkları da hesaba katmalıdır. Oysa bu dışsallıkların hesaba katılabilmesi neredeyse çoğu zaman imkansız yakındır (Fukuyama, 2001, s.12). Sosyal sermayenin ölçümü noktasındaki bu tür zorlayıcı nedenler, sosyal sermaye çalışmaları için negatif bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Sosyal sermaye için dezavantaj oluşturan başka bir durumda kavramın son dönemlerdeki popülaritesinden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki; çağdaş görünümünde sosyal sermaye ilk olarak Jane Jacobs, Pierre Bourdieu ve Jean-Claude Passeron ve Glenn Loury tarafından tanımlanmış, ancak o zamandan bu yana en kapsamlı şekilde James Coleman, Ronald Burt, Robert Putnam ve Alejandro Portes tarafından geliştirilmiştir. Ancak günümüzde çok çeşitli anlamlar yüklenmiş ve hızla artan sayıda sosyal, politik ve ekonomik çalışmada atıfta bulunulan bir kavram haline gelmiştir. Fakat entelektüel tarihine ve kavramsal statüsüne sınırlı eleştirel yaklaşım getirilmiştir. Bu ayrım gözetmeyen yaklaşımlar sosyal sermaye olgusuna yönelik bazı teorik ve ampirik zayıflıkları beraberinde getirmiştir. Aslında farklı kavramsallaştırmalar, sosyal sermayenin çeşitli biçimleri veya boyutları olabileceğini düşündürse de *“çok az şeyle çok fazla açıklama yapılmaya çalışılması”* yani sosyal sermaye ile pek çok şeyin açıklanmaya çalışılması kavram için ciddi bir risk oluşturmaktadır (Woolcock, 1998, s. 155-156). Kısaca sosyal sermayenin evrensel bir tanımı ve ölçüm yönteminin olmaması veya örneğin sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki pozitif ilişki konusunda oybirliği olmaması ve pozitif bir ilişki kurulduğunda bile, sosyal sermaye ve sonuçları arasındaki nedensel bağ hakkında şüphelerin kalıyor olması gibi nedenler kavramın karanlık yüzünün diğer yansımalarıdır.

## 1.5 EKONOMİK BÜYÜME LİTERATÜRÜNDE SOSYAL SERMAYE: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE

Muhtemelen sosyal bilimlerdeki en önemli ve en sık karşılaşılan sorular, ekonomik kalkınma ve ekonomik büyümedeki ülkeler arası farklılıkların nedenleriyle ilgilidir. Neden bazı ülkeler diğerlerinden daha yoksul? Neden bazı ülkeler ekonomik büyüme sağlarken diğerleri durgunlaşıyor? Bu sorular neticesinde geliştirilen yanıtlardan sonra ise bir toplumda ekonomik büyümeyi sağlamak ve yaşam standartlarını iyileştirmek için ne yapılabilir? meselesine odaklanıldığını görmekteyiz. Dolayısıyla bu noktada ortaya çıkan ekonomik büyüme teorilerinin temel odağı ülkeler arası gelir farklılıklarını ve bu farklılıklara yol açan kaynakları araştırmak olmuştur.

Kişi başı reel hasılda meydana gelen sürekli artış anlamına gelen ekonomik büyüme; kişi başı hasılda meydana gelen ortalama büyüme hızı ile ölçülmektedir. Yıllık büyüme hızı formülünden hareketle hesaplanan ortalama büyüme hızı aşağıda yer alan denklem (1.1)' de gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$g = \frac{x_{t+1} - x_t}{x_t} \quad (1.1)$$

Denklemden X; kişi başı reel hasılayı, (t) birinci yılı ve (t+1) ikinci yılı (g) ise (t+1) yılındaki büyüme hızını temsil etmektedir. Yani diğer bir ifadeyle (t) yılına göre (t+1) yılındaki ekonomik büyüme; kişi başı hasıladaki yıllık yüzde değişim ile temsil edilmektedir<sup>1</sup>.

Belirli eklemlenme aşamalarıyla günümüze değin popülaritesini koruyan ekonomik büyüme teorilerinin ortaya çıkışının ise iktisatın tarihi kadar eskilere dayandığı görülmektedir (Ünsal, 2007). Nitekim iktisadi büyüme konusu ile ilgilenen ilk iktisatçı, iktisat biliminin kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith' tir (1776). İş bölümünün büyüme üzerindeki yansımalarını ortaya koyan Smith'in çalışmasını, nüfusun büyüme üzerindeki rolünü vurgulayan R. Malthus' un (1798)

<sup>1</sup> Uzun dönemli büyüme hızı formülleri için bkz: (Ünsal,2007:13-14)



ve akabinde büyüme modelini azalan verimler ve bölüşüm unsurları üzerine inşa eden D. Ricardo' nun (1817) çalışmaları izlemiştir. Büyüme çalışmaları marjinalist devrimin etkili olduğu 1870-1929 periyodunda nispeten azalmış olsa da bu dönemde de marjinalist devrimin etkisinde kalmayan J. Schumpeter ve A. Feldman' ın dikkat çekici çalışmaları olduğu görülmektedir.

1929' da ortaya çıkan Büyük Buhran ise Geleneksel Büyüme Teorilerinin sorgulanmaya başlanmasına yol açan önemli bir etkidir. Bu nedenle uzun bir geçmişe sahip olan ekonomik büyüme literatüründe Keynes'in çalışmaları, modern büyüme teorilerine başlıca itici gücü sağlamıştır (Whiteley, 2000, s. 445). Bu çerçevede 1939-56 döneminde büyüme teorisine egemen olan ve modern büyüme teorisinin ilk dalgası olarak kabul edilen Harrod-Domar modeli; Keynes'in 1929 buhranını açıklamayı amaçlayan *Para, Faiz ve İstihdamın Genel Teorisi* (1936) eserinde öne sürdüğü "piyasa mekanizması kendiliğinden tam istihdamı sağlayamaz" tezinin büyüyen bir ekonomideki geçerliliğini sorgulamayı amaçlamıştır.

Modern büyüme teorisinin ikinci dalgası ise R. M. Solow ve T. Swan tarafından geliştirilen neoklasik büyüme modelidir. Harrod-Domar ve Solow modelleri çerçevesinde 1950-70 döneminde ekonomik büyüme, iktisatçıların en çok ilgi duyduğu konuların başında gelmiştir. 1980'lerin ortalarına kadar büyüme teorisine hâkim olan Solow-Swan modelinde büyümenin temel belirleyicisi olarak teknolojik ilerleme gösterilmektedir. Ancak modelde dışsal bir değişken olarak ele alınan teknolojik ilerlemenin nasıl ortaya çıktığı dolayısıyla ekonomik büyümenin nasıl gerçekleştiği tam olarak açıklanamaz. Solow modelinin bahsedilen bu yetersizliği, 1980'lerin ikinci yarısından sonra P. Romer (1986,1990), R. Lucas (1988) ve Rebelo (1991) tarafından büyüme teorisinin üçüncü dalgası olarak nitelendirilen Yeni Büyüme Teorisi veya İçsel Büyüme Teorisi adı verilen alternatif bir analizin gelişmesine yol açmıştır.

En temelde bir ülkede belirli bir yılda üretilecek hasıla düzeyini belirleyen unsurlar, ülkenin cari yılda sahip olduğu emek ve sermaye girdisi ile bu girdilerin verimlilikleridir. Bu çerçeveden bakıldığında iktisadi büyüme; bu girdilerin miktar ve verimliliklerinde yaşanan artışa tekabül etmektedir. Bu durum ise ülkeler

arasında kişi başı hasıla düzeylerinin birbirinden farklı olmasına sebep olmaktadır. Söz konusu farklılıklar 1990'lerden itibaren büyüme iktisatçılarının büyümenin belirleyicileri sorunsalına odaklanmalarına neden olmuştur. Bu bağlamda büyümenin yaklaşık belirleyicileri ve temel belirleyicileri olmak üzere iki ayrı kategorizasyonun yapıldığı görülmektedir. Sermaye birikimi, verimlilik gibi büyümeyi doğrudan etkileyen unsurlar yaklaşık belirleyiciler olarak değerlendirilirken, yaklaşık belirleyicileri etkilemek suretiyle büyümeyi dolaylı olarak etkileyen unsurlar ise temel belirleyiciler olarak nitelendirilmiştir. Büyümenin belirleyicileri üzerine yapılan bu çalışmalar iktisadi büyüme teorisinin gelişim sürecindeki dördüncü dalgayı oluşturmaktadır.

Acemoğlu, vd., (2005: 397); ekonomik büyümenin temel belirleyicilerini araştıran dördüncü dalga ile ilgili olarak 3 unsurdan bahsetmektedir. Bunlar: kurumlar, coğrafya ve kültürdür (Ayrıca burada dördüncü bir unsur olarak şansın bahsedilmektedir. Ancak şansdaki farklılıkların kendi başlarına yeterli bir temel neden oluşturduğuna inanılmamaktadır). Fakat daha kapsamlı olarak büyümenin temel belirleyicilerini araştıran dördüncü dalgada ulaşılan sonuçlar Rodrik ve Landes' i takiben: coğrafya, entegrasyon, kültür ve kurumlar / kuruluşlar olmak üzere dört unsur etrafında toplanmıştır. Bu unsurlardan coğrafya; doğal kaynak, iklim, ekoloji gibi faktörlerin, entegrasyon; uluslararası ticaret gibi faaliyetlerin yaklaşık belirleyiciler üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır. Diğer yandan kültür unsurunda; toplumda hüküm süren değer inanç ve davranışların, kurumlar unsurunda ise; hukuki sistemden politik düzene kadar çeşitli sosyo-politik faktörlerin büyümenin yaklaşık belirleyicileri üzerindeki etkileri araştırılmaktadır (Ünsal, 2007).

Yukarıda da bahsedildiği üzere, modern büyüme teorilerinde (Neoklasik Büyüme Modeli-Solow modeli gibi ve İçsel Büyüme modellerinde); bir ülkedeki fiziksel ve beşerî sermaye birikim hızı ile teknolojik ilerleme hızı ne kadar yüksek olursa, kişi başı çıktı düzeyi de o kadar fazla olmaktadır. Fakat söz konusu faktörlerdeki farklılıklara yol açan unsurların ne olduğu; büyüme teorilerinin dördüncü dalgasıyla gündeme gelmiştir. Büyümeyi dolaylı olarak etkileyen söz konusu temel belirleyicilerden, (coğrafya, entegrasyon, kültür ve kurumlar / kuruluşlar),

yürütülen tez çalışmasının kapsamı bağlamında kültür ve kurumlar ayrıca özel bir öneme sahiptir. Çünkü ekonomik büyüme teorilerinde kültürel ve kurumsal faktörleri içeren unsurların öneminin ortaya çıkmasıyla, diğer sermaye türlerinin yanı sıra sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisi çok daha fazla ilgi görmeye başlamıştır. Nitekim kültür ve kurumlar sosyal sermayenin önemli tamamlayıcılarıdır. Kültür, paylaşılan değerler ve inançlardır. Kurumlar ise resmi (kurallar gibi) veya gayri resmi (davranış normları gibi) formlarda gelişebilmektedir.

Ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biri olarak görülen kültür; bir toplumda hâkim olan değer davranış ve inançların toplamına tekabül etmektedir. Büyüme etkileyen temel kültürel faktörler: yeni fikirlere açıklık, çalışkanlık, tasarrufluluk güdüsü ve güven duygusudur. Bir toplumun sahip olduğu kültür iktisadi büyüme sürecinin etkisiyle değişebileceği gibi kamu kesiminin politikalarıyla da değişebilir ve bu politikaları da değiştirebilir (Ünsal, 2007, s. 288-289). Kültür, bireylerin ve toplumların değerlerinin, tercihlerinin ve inançlarının kilit bir belirleyicisidir. Kültür ve ekonomik gelişme arasındaki en ünlü bağlantı, Batı Avrupa'da sanayileşmenin kökenlerinin Protestan reformuna ve özellikle Kalvinizmin yükselişine kadar izlenebileceğini savunan Weber tarafından önerilen bağlantıdır. Ona göre, Protestanlığa içkin olan dünya hakkındaki inançlar dizisi, kapitalizmin gelişimi ve ekonomik ilerleme için çok önemlidir. Daha yakın zamanlarda, Landes (1998) gibi bilim adamları, Batı ekonomik egemenliğinin kökenlerinin, dünya hakkındaki belirli bir dizi inançtan ve yine dini farklılıklarla bağlantılı çeşitli kültürel faktörlerden kaynaklandığını savunmuştur. Kültürün büyüme etkileyebileceği kanallar elbette dinin rolüyle sınırlı değildir. Ekonomik büyüme farklılıklarını açıklamaya çalışan literatürde, genellikle belirli ulus devletlerle bağlantılı belirli kültürel donanımların etkisi hakkında da argümanlar mevcuttur. Örneğin, Latin Amerika'nın İber kültürü nedeniyle daha yoksul olduğu tahmin edilirken, Kuzey Amerika'nın Anglo-Sakson mirası nedeniyle daha müreffeh olduğu düşünülmektedir. Diğer bir örnekte Güney İtalya'nın yoksulluğunun nedeni, kültürlerinden kaynaklı olarak insanların yalnızca kendi ailelerinin bireylerine güvenmeleri, başkalarına güvenmeyip iş birliği yapmaktan kaçınmalarına bağlanmaktadır. Bu argüman, Putnam, vd. Knack ve Keefer,

Durlauf ve Fafchamps gibi pek çok yazar tarafından yürütülen çalışmada, sosyal sermayeden yoksun olarak nitelendirilen bu tür toplumların ekonomik büyüme performanslarının kültürlerine bağlı olarak şekillendiğinin örneğidir (Acemoğlu, Johnson, & Robinson, 2005, s. 401-402).

Yürütülen tez çalışması kapsamında üzerinde daha çok durulan ekonomik büyümenin bir diğer belirleyicisi ise kurumlardır. Douglass North' a (1990: 3) göre; kurumlar, bir toplumdaki oyunun kurallarıdır veya daha resmi olarak ifade etmek gerekirse, insanlar tarafından tasarlanmış ve insanlar arası etkileşimi şekillendiren kısıtlamalardır. North' un bu tanımında kurumların 3 özelliğine vurgu yapılmaktadır. Bunlar: insanlar tarafından tasarlandıkları için insanların kontrolü dışında olan coğrafi faktörler gibi diğer potansiyel temel nedenlerle çelişmeleri, insan davranışına kısıtlamalar koymaları hasebiyle oyunun kurallarını oluşturmaları ve son olarak en büyük etkisinin teşvikler yoluyla ortaya çıkmasıdır (Acemoglu & Robinson, 2008, s. 2). İktisadi büyüme teorisinin gelişim sürecindeki dördüncü dalgada büyümenin temel belirleyicilerinden biri olarak ele alınan insanlar arası etkileşimin bir rehberi olan kurumlar, gündelik yaşama bir yapı kazandırarak belirsizlikleri azaltmaktadır. Böylece sokaktaki arkadaşlarımızı selamlamak, araba kullanmak, alışveriş yapmak, borç para almak, bir iş kurmak ve hatta ölümlerimizi gömmek bile adeta içgüdüsel bir hal alarak belirli kalıplar içinde gerçekleşmektedir. Fakat aynı işlemler Örneğin Bangladeş gibi farklı bir ülke de yapılmaya çalışıldığında ise kurumların farklılık gösterdiği kolaylıkla gözlemlenebilecektir (North, 1990, s. 3-4).

Ülkelerin uzun dönemli ekonomik performanslarının belirleyenleri olarak kurumlar; insanlar tarafından hissedilememekte, gözlemlenememekte ve hatta ölçülememektedir. Fakat buna rağmen neoklasikler dahi kurumların varlığını kabul etmekte, modellemelerine açık veya zımni olarak kurumsal parametreleri bir şekilde dahil etmektedirler (North, 1990' dan akt: Özcan, 2011). Kısaca 1990'lı yıllardan günümüze uzanan süreçte, ekonomik büyümenin açıklanmasına yönelik kurulan modellerde; fiziki ve beşeri sermaye, teknolojik ilerleme, AR-GE, yatırımlar, dışsallıklar gibi unsurlara ek olarak daha önce ele alınmayan kurumlar, doğa ve iklim koşulları, kültürel yapı gibi kurumsal ve sosyal-kültürel faktörlerin de daha yakından mercek altına alınmaya başlandığını görmekteyiz.

Toparlamak gerekirse geleneksel ve modern büyüme teorilerinde, ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak daha çok iktisadi faktörlere odaklanılmaktadır. Örneğin modern büyüme teorilerinde; bir ülkedeki fiziksel ve beşeri sermaye birikim hızı ile teknolojik ilerleme hızı ne kadar yüksekse kişi başı çıktı da o kadar fazla olmaktadır. Fakat bu birikim hızındaki farklılıklara yol açan temel faktörlerin neler olduğu büyüme teorilerinin son dalgasıyla gündeme gelmiştir. Özellikle bu iktisadi faktörleri harekete geçiren faktörlerden kurumlar ve kültürün rolüne odaklanılmıştır. Bu çerçevede kurumsal iktisat yaklaşımının savunucuları bu faktörlerin (fiziksel sermaye, beşeri sermaye, teknolojik ilerleme) etkinliğinin bir ülkenin sahip olduğu kurumların ve bu kurumların kalitesinin sağlamış olduğu teşviklerle ölçülebileceğini vurgulamaktadırlar. Çünkü kurumsal faktörler; işlem maliyetlerini düşürmekte, fiziksel ve beşeri sermaye gibi faktörlere yapılan yatırımların faydasını artırmaktadır. Dahası; inovasyon, ölçek ekonomileri, sermaye birikimleri, eğitim gibi faktörleri büyümenin nedeni olarak görmek hatalıdır. Çünkü bu faktörlerde gerçekleşen büyüme, ekonomik büyümenin belirleyici faktörleri değil ekonomik büyümenin kendisidir. Örneğin North ve Thomas'a göre, karşılaştırmalı büyümenin temel açıklayıcısı kurumlardaki farklılıklardır. (North ve Thomas 1973:2' den akt: Acemoğlu, vd., 2005: 388). Kısaca ekonomik büyüme teorileri içinde tez çalışmasının temel usuru olan sosyal sermayeye en çok odaklanan Kurumsal İktisat daha da özelden Yeni Kurumsal İktisat okuludur. Nitekim sosyal sermaye özünde; bir toplumun birbirine güvenmesi, saygı duyması ve yardım etmesi açısından ne kadar uyumlu olduklarını ve etkileşimde buldukları kurumsal yapıları ölçmektedir. Bu nedenle izleyen kısımda kurumsal iktisat yaklaşımı detaylandırılacaktır.

### **1.5.1 Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyümenin Kurumsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi**

Bir toplumun refahının kurumlarına bağlı olduğu fikri Adam Smith, John Stuart Mill gibi birçok bilim adamının çalışmalarında da ele alınan bir durumdur. Buna göre; toplumlar 'iyi' kurumlara sahip olduklarında ekonomik olarak başarılıdırlar ve refahın nedeni bu kurumlardır. Bu iyi kurumların birbiriyle ilişkili unsurlar

kümesinden oluştuğunu düşünebiliriz. Örneğin bireylerin yatırım yapma, yenilik yapma ve ekonomik faaliyette yer alma teşvikine sahip olması için toplumda mülkiyet haklarının güvence altına alınması ve bireylerin de bundan kuşku duymaması gerekir. Ayrıca, iyi yatırım fırsatlarına sahip olanların bunlardan yararlanabilmesi için kanun önünde eşitlik gibi şeyler de dahil olmak üzere toplumda bir dereceye kadar fırsat eşitliği tesis edilmelidir (Acemoğlu, Johnson, & Robinson, 2005, s. 398). Tüm bunlar toplumun birbiriyle bağlantılı kurumsal yapısının kalitesiyle ilişkilidir. Ancak geleneksel ve modern iktisat yaklaşımının benimsediği büyüme teorilerinde kurumlar kısmen ele alınmış olsa da genel olarak kişi başı çıktındaki farklılıkların açıklanmasında iktisadi unsurların belirleyici faktörler olarak ön plana çıktığını söylemek mümkündür. Geleneksel üretim faktörlerinin ülkeler arası büyüme farklılıklarını tam olarak açıklayamadığının genel kabul görmesiyle birlikte, çeşitli toplumsal kurumların rolü gibi maddi olmayan unsurlara odaklanılması gerektiği fikri kabul görmeye başlamıştır. Burada kurumlar ile kastedilen sadece yazılı sözleşmeler şeklindeki resmi kurumsal yapıların değil, aynı zamanda bir nüfusa veya gruba ait sosyal sermaye şeklindeki gayri resmî kurumların da varlığıdır. Örneğin bu nokta da M. Olson tarafından bahsedilen geleneksel üretim faktörlerine (toprak, teknolojik bilgi, fiziksel sermaye, beşerî sermaye ve formel kurumlar) bir diğer önemli üretim faktörü -özünde sosyal sermayeye tekabül eden enformel kurumlar da- eklenmelidir (Svendsen & Svendsen , 2003, s. 614).

Kurumsal iktisat perspektifi; ülkeler arasındaki refah farklılıklarında, kurumsal yapının öneminin oldukça belirleyici olduğunu hatırlatmış ve söz konusu iktisadi faktörlerin etkinliğinin de kurumsal yapının kalitesiyle ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısıyla bu yaklaşıma göre herhangi bir toplumdaki büyüme ve kalkınma sorununu çözmek için, ekonomik kurumların reforma tabi tutulması gerekmektedir. Politik süreçteki kolektif seçimlerin sonucu olarak ortaya çıkan ekonomik kurumlar ise siyasi kurumların doğasına ve siyasi gücün toplumdaki dağılımına bağlıdır (Acemoglu & Robinson, 2008). Yani küreselleşme sürecinin ortaya çıkardığı giderek artan sosyal, ekonomik ve kültürel entegrasyon ekonomik büyüme sürecindeki farklılıkların açıklanmasında geleneksel faktörlerin dışında, "daha soyut" kabul edilebilecek başka faktörlerinde etkili

olabileceği düşüncesini yaygınlaştırmıştır. Bu çerçevede günümüzde kültürel normların ve kurumların; bazı ülkelerin neden zenginleştiğini ve diğerlerinin neden yoksul kaldığını açıkladığı düşüncesi oldukça kabul edilir bir hal almaya başlamıştır (Haan & Sturm, 2000, s. 216).

Kurumsal açıdan bakıldığında sosyal sermaye, insanların ideal bir toplumsal düzende yaşamak için sürdürdükleri çabanın bir ürünü olarak değerlendirilebilir. Bu noktada sosyal çevre için Hayek' in (1994); iki tür toplumsal düzenden bahsettiği görülmektedir. Bunlardan ilki insanlar tarafından şekillendirilen *oluşturulmuş düzen*, ikincisi ise herhangi bir insan faktörü olmaksızın *kendiliğinden oluşan düzendir*. Sosyal çevre söz konusu olduğunda Hayek bunlar içinde kendiliğinden oluşmuş toplumsal düzenin daha önemli olduğunun altını çizmektedir. Çünkü sosyal çevrede toplumsal düzen sağlanırken kendiliğinden oluşan bu faktörlere daha çok güvenilebileceğine inanmaktadır. Hayek' in burada bahsettiği kendiliğinden oluşmuş yapılar ise temelde sosyal sermayenin kurumsal boyutuna tekabül etmektedir. Söz konusu bu yapılar; kurallar (gayri resmi kurallar) ve North'un bir toplumdaki oyunun kuralları olarak tanımladığı kurumlardır. İnsanlığın varoluşundan beri önem arz eden kurallar ve kurumlar bir toplumun temelini oluşturan ve toplumsal düzenin sağlanabilmesi için gerekli olan en önemli iki yapıdır. Geçmişin izlerini taşıyan bu yapılar bugünü belirlemekte ve geleceği de şekillendirmektedir. Bu yapılardan kurallar zamanla kurumlaşmaktadır. Dolayısıyla kurumlar; insanların davranışlarını, eylemlerini, değerlerini, geleneklerini, inançlarını ifade eden kurallar bütünü olarak da tanımlanabilir (Aktan & Yay, 2019, s. 23-24).

Kurumsal iktisatta, kurumların insanların etkileşim şeklini yapılandıran resmi ve/veya gayri resmi kurallar olduğu kabul edilir. Resmi kurallar; anayasa, demokrasi, siyasi istikrar gibi siyasi kurallar ile mülkiyet hakları, sözleşmelerin güvenliği gibi ekonomik kurallardan oluşmaktadır. Resmi olmayan kuralllar ise genel itibarıyla, bir nesilden diğerine aktarılan bilgi, değerler ve inançlar olarak tanımlanabilen bir topluma ait kültürden kaynaklanmaktadır (Li & Abiad, 2009, s. 1-2).

Verimli bir kurumsal yapının varlığında işlem maliyetleri azalmakta, doğru bilgiye ve doğru modellere/yöntemlere erişim kolaylaşmakta, ideoloji, değerler, din gibi çeşitli kurumsal yapılarında etkisiyle kar amacı güden faaliyetler için organizasyon güçlenmektedir. Yani kurumlar, toplumları ekonomik faydaları maksimize etmeye yarayan kararlar almaya yönlendirmektedir. Dolayısıyla zengin ve yoksul ülkeler arasındaki ekonomik farklılığın temel nedeni, kurumlarının etkinlik düzeylerinin farklılık göstermesidir. Bu farklılıklar, farklı kararların alınmasına ve nihayetinde farklı ekonomik sonuçlara yol açmaktadır (Li & Abiad, 2009, s. 2). Özüde, ekonomik kurumlardaki farklılıkların farklı ekonomik büyüme modellerinin temel nedeni olduğu hipotezi, kurumların toplumları organize etme noktasındaki başarısına dayanmaktadır. Toplumları organize etmenin bazı yolları; insanları yenilik yapmaya, risk almaya, gelecek için tasarruf etmeye, bir şeyler yapmanın daha iyi yollarını bulmaya, öğrenmeye, kendilerini eğitmeye, toplu eylem sorunlarını çözmeye ve kamu yararı sağlamaya teşvik etmesidir (Acemoğlu, Johnson, & Robinson, 2005, s. 397).

Kurum kavramıyla kast edilen normatif yorum ve davranış kurallarını içeren özel bir sosyal yapı türüdür (Hodgson, 2006, s. 4). Sosyal hayatın malzemesini oluşturan kurumlar, sosyal alandaki en önemli yapı malzemesini oluşturmaktadır. Kurumların sosyal yaşamdaki rolünün artan önemi, insan etkileşiminin ve etkinliğinin çoğunun açık veya örtük kurallar tarafından şekillendirildiğinin kabul edilmesini içermektedir. Sosyal etkileşimleri yapılandıran yerleşik ve yaygın sosyal kurallar sistemi olarak tanımlanması mümkün olan kurumlar; dil, para, hukuk, ağırlık ve ölçü sistemleri, sofrada adabı veya çeşitli toplumsal kuruluşlar gibi çok çeşitli yapıları kapsamaktadır (Hodgson, 2006, s. 2). Yani bu yaklaşıma göre daha soyut yapıların büyüme sürecinde etkili olduğu, nitekim büyümenin diğer unsurlarının harekete geçmesinin arkasındaki yapıların; erdem, ahlak, kültür, güven, iyi yönetim, normlar, kurallar gibi topluma içkin kurumlardan kaynaklandığı vurgulanmaktadır. Kısaca kurumsal yapının ekonomik analizlere dahil edilmesiyle ekonomik büyüme performanslarına dair üretilen teoremlerin açıklayıcılık düzeyi artmış, ülkeler arası refah farklılıklarının anlaşılması daha kolay bir hal almıştır.



### 1.5.2 Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Sosyal Sermayeye Yaklaşımı

Yukarıda da bahsedildiği üzere kurumsal iktisat yaklaşımına göre kişi başına gelirdeki ülkeler arası farklılıkların ana belirleyicisi ekonomik kurumlardaki farklılıklardır. Ekonomik büyümeye kurumsal yaklaşım ise eski kurumsal teori ve yeni kurumsal teori olmak üzere iki okulun görüşleri tarafından şekillenmektedir. Bu çerçevede bu kısımda eski ve yeni kurumsal iktisat okulları arasındaki temel farklardan kısaca bahsettikten sonra Yeni Kurumsal İktisat okulunun görüşlerine ağırlık verilecektir. Bunun nedeni tez çalışmasının odak noktası olan sosyal sermaye teorisinin daha çok Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımının çalışma alanına girdiği kabulüdür (Hjerppe, 1998, s. 2).

Tahmin edileceği üzere Eski Kurumsal İktisatla, Yeni Kurumsal İktisat okullarının görüşleri arasında temel bazı farklar mevcuttur (Akın, 2012, s. 14-16). İlk olarak; Karl Marx, Thorstein Veblen, Wesley Mithchell, Clarence Ayes' in çalışmaları kapsamında şekillenen ve bütünlükçü bir yaklaşım benimseyerek bireyin ait olduğu toplumsal bağlamda değerlendirilmesi gerektiğini dile getiren Eski Kurumsal İktisatın, neoklasik iktisada ciddi eleştiriler getirdiğini hatta gerçeklikten uzak tamamen yok sayılması gereken bir akım olarak gördüğünü, buna karşın Commons' un çalışmalarıyla şekillenen Yeni Kurumsal İktisadın neoklasik iktisada daha ılımlı yaklaştığını söylemek mümkündür.

Eski Kurumsal İktisatla Yeni Kurumsal İktisat arasındaki bir diğer ayırım ise devlet müdahalelerine bakış açılarından kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede Eski Kurumsal İktisatçıların çeşitli kurumsal düzenlemeler yoluyla devlet müdahalesinin gerekliliğini savundukları görülmektedir. İki görüş arasındaki bir diğer farklılık kurumların evrimleşmesi noktasında görülmektedir. Makro bir bakış açısına sahip olan ve bireylerin güdülerinden çok toplu eylemlerin sonuçlarına odaklanan Eski Kurumsal İktisat; kurumların evrimleşmesinde teknolojinin önemini vurgularken, daha mikro bir bakış açısına sahip olan yeni kurumsal iktisat; kurumların evrimleşme sürecinin belirleyicisi olarak bireylerin zevk ve tercihlerindeki değişimi kabul etmektedir. Eski Kurumsal İktisatçılarla Yeni Kurumsal İktisatçılar arasında yöntemsel açıdan da bir fark olduğunu söylemek

mümkündür. Metodolojik bütüncül bir yaklaşımı benimseyen Eski Kurumsalcılara karşı, Yeni Kurumsalcılar metodolojik bireyciliği esas almaktadırlar. Bu çerçevede Eski Kurumsalcılara göre; ekonomik ajanların alacağı kararlar toplumda yer alan kurumlara göre şekillenirken, Yeni Kurumsalcılara göre kurumlar bireylerin kararlarına göre şekillenmektedir.

Diğer yandan Eski Kurumsal İktisatın aksine Yeni Kurumsal İktisat, ekonominin diğer sosyal bilimler ile olan iletişimini ve ilişkisini güçlendirmiştir. Yeni Kurumsal İktisat; resmi kurallar ve yönetim yapıları dışında, gayri resmi normlar, sosyal ağlar ve bunlar arasındaki ilişkiler hakkında da önemli tartışmaları teşvik etmeye çalışmıştır. Böylelikle ekonomi bilimi, sosyoloji ve siyaset bilimindeki literatürle de ilişkilendirilmiştir. Ayrıca ortak değerlerin rolüne, sosyal sermaye, güven, topluluk ve sivil toplum gibi kavramları çevreleyen sosyolojik literatürlere ve kurumsal değişim süreçlerine yönelik tercihlerin belirleyiciliğine artan bir ilgi vardır (Rutherford, 2001, s. 188-189).

Daha önce de bahsedildiği üzere sosyal sermaye kavramı Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımında kendine önemli bir yer edinmiştir. 1990'lardan itibaren kurumların önemli olduğu ve bunların klasik ekonomi teorisinin araçlarıyla analiz edilebileceği fikriyle birleşen çeşitli aktif teorik akımlara atıfta bulunan Yeni Kurumsal İktisat teriminin mucidi ise Oliver Williamson' dur. Piyasalar ve Hiyerarşiler (1975: 1) adlı kitabında tanıtilen bu ifade Eski Kurumsal İktisat ile olan ilişkiyi sürdürmektedir. Fakat Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımının ilk olarak R. Coase' un (1937) işlem maliyetlerinin ve firmaların analiz edildiği çalışmayla başladığı düşünülmektedir (Chavance, 2009: 45; Bahtiyar, 2017: 65). Ulusal düzeyde ekonomik verimliliğin elde edilmesinde kurumsal performansın önemine dikkat çeken Yeni Kurumsal İktisat Okulu, sosyal sermayeyi temsilen kurumsal güven üzerine odaklanmaktadır.

Günümüzdeki en önemli temsilcilerinin Douglas North (1990), Mancur Olson (1982) gibi yazarlar olduğu Yeni Kurumsal İktisat okulu kurumsal sosyal sermayeye odaklanmakta ve kurumsal performansın ekonomik ilerlemedeki önemini altını çizmektedir (Özcan, 2011, s.21). North' un (1990: 3); "bir

toplumdaki oyunun kuralları veya daha resmi olarak, insan etkileşimini şekillendiren insan tarafından tasarlanmış kısıtlamalar” olarak tanımladığı kurumlar; muhtemelen hem sosyal sermaye hem de kurumsal iktisat literatüründe en sık alıntılanan ifadelerin başında gelmektedir. Bu noktada Knowles (2005: 5) şöyle demiştir:

*“North'un tanımı burada sona erecek olsaydı, o zaman belki de kurumlar kavramının sosyal sermaye kavramından oldukça farklı olduğunu iddia etmek mümkün olurdu. Çünkü belki de bahsedilen oyunun kuralları, daha çok zaman içinde gelişen gayri resmi normlarla gelişen sosyal sermayeden ziyade devlet tarafından dayatılan kurallardı. Ancak, bir sonraki sayfada, North daha da ileri giderek resmi ve gayri resmî kurumlar arasında da bir ayrım yapmıştı. North (1990) resmî kurumları insanların tasarladığı kurallar (hükümetler tarafından çıkarılan kanunlar ve yönetmelikler buna iyi bir örnektir), gayri resmî kurumları ise gelenekler ve davranış kuralları olarak ayırmaktaydı. İnsan eylemlerinin ise altında resmî kurumların etkisi yatsa da aslında daha çok “davranış kuralları, davranış normları ve gelenekler” gibi resmi olmayan kısıtlamalar tarafından yönlendirildiğini ifade etmektedir. Bunun anlamı, resmi olmayan kurumların aslında resmî kurumlardan daha önemli olduğuydu. North'un kurumları resmi ve gayri resmi olarak sınıflandırmanın her zaman kolay olmadığını kabul ettiğini, ancak sürekliliği bir ucunda tabular, gelenekler ve görenekler diğer ucunda yazılı anayasalar bulunan zıt kutuplar olarak değerlendirdiği görülmektedir”.*

Knowles (2005: 1-3) sosyal sermayenin, North' un (1990) ortaya koymuş olduğu gayri resmî kurumlara çok benzer bir kavram olduğunu öne sürmektedir. Çünkü sosyal sermayenin alternatif tanımlarına bakıldığında genel olarak, güven, ağılar ve ortak bir dizi iş birliği normu gibi daha soyut ve gayri resmi kurumsal yapılara odaklanıldığı görülmektedir. Bu yüzden sosyal sermaye literatürü ile ekonomik kalkınmanın derin bir belirleyicisi olarak kurumların rolüne ilişkin ampirik literatür arasında önemli paralellikler bulunmaktadır. Yani North'un gayri resmî kurumları içerecek şekilde genişletilen kurumlar kavramının, davranış normları ve sosyal sözleşmeler kavramlarını da içeriyor olması, aslında sosyal sermaye kavramını da içerdiği anlamına gelmektedir. Bu, durum özellikle North'un iş birliğinin önemini tartıştığı göz önünde bulundurulduğunda daha çok fark edilecektir. North güven hakkında çok az şey söylese de iş birliğinin özünde aslında güven yer almaktadır. Çünkü North'un (1990) ana teması, iyi kurumların iş birliğini teşvik

edeceđi ve iřlem maliyetlerini dūřürecedeđidir; bu kavramlar, sosyal sermaye literatüründe de öne çıkan kavramlardır (Knowles, 2005, s. 6).

Sivil sosyal sermayeden ziyade, kurumsal sosyal sermayeye odaklanan Yeni Kurumsal İktisat okulu daha çok kurumsal güvenin önemi üzerinde durmaktadır. Ayrıca ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinin toplumsal kurumlara bağlı olduğunun altını çizen North' a göre (1990) kurumlar; insan eylemlerini resmi (mevzuat veya diğer yazılı kurallardan oluşan) ya da gayri resmi (kültür ya da geleneklerden oluşan) olarak şekillendiren geniş bir çerçevede kavranması gereken bir yapıdır (Hjerppe, 1998, s. 3). Tüm bu argümanlar, sosyal sermaye kavramının North'un kurum tanımına girdiğini desteklemektedir (Knowles, 2005, s. 6).

Yeni Kurumsal İktisat literatüründe önemli bir yeri olan Wolfgang Kasper' a (2005) göre; toplulukları bir arada tutan güç olarak tanımlanabilen sosyal sermayenin kurumsal boyutu; toplumların önemli bir varlığı ve özgürlük, güven, barış, refah gibi kazanımlarında önemli bir belirleyicisidir. Çünkü toplumsal açıdan refahı artırabilmenin yolu, kurumlar gibi bazı değerlerin toplumda yerleşmesinden geçmektedir (Aktan & Yay, 2019, s. 22).

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki kurumsal ilişkilerden oluşmaktadır. O halde kavram, toplumun kurumsal yapısı ve işleyişi ile yakından ilgilidir. Bu noktada, iyi işleyen bir toplumda önemli bir unsur olarak güvenilir davranış kurallarının önemi vurgulanmaktadır. Yeni kurumsal İktisat okulu; resmi veya gayri resmi kurallara güvenin, verimli işleyen bir toplum için temel bir ön koşul oluşturduğunu özellikle belirtmektedir. Benzer şekilde bu yaklaşımda; sosyal sermayenin bir diğer önemli unsuru olan ağların rolüne de dikkat çekilmiştir. Çünkü geniş tabanlı ağlar toplumda iletişim kanalları oluşturmakta ve toplumun farklı üyelerine verimli bir bilgi yayılımı sağlamaktadır (North, 1990). Kısaca Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımına göre, bir toplumun bağlantı / angajman kurallarına uyulup uyulmaması (ister resmi bir yasa ile isterse gayri resmi davranış kuralları ile olsun) ekonominin işlem maliyetlerini belirlemektedir. Nitekim üretim maliyetlerinin yanı sıra işlem maliyetlerinin düzeyi de ekonominin verimliliğini etkileyen önemli bir faktördür (Hjerppe, 1998, s. 6).

Bu noktadan hareketle bu tezde; büyüme sürecinin “soyut bir belirleyicisi” ve “kayıp halkası” olarak değerlendirilen sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisi kurumsal iktisat perspektifinin görüşleriyle paralel bir şekilde ele alınmaktadır. Diğer taraftan bir ekonomideki kurumsal faktörlerin düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında ise kamu kesimi gelmektedir. Nitekim sosyal sermayenin önemli bir unsuru da kamu kesimine güvendir. Bu güven düzeyinin ise kamu kesiminin etkililiğine ilişkin algılar tarafından şekillendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Yani bir toplumdaki güven açığını kamu kesiminin etkili varlığı ile büyük ölçüde kapatmak mümkündür. Bu nedenle izleyen kısımda kamu kesiminin varlığına ilişkin ölçütler ele alınacaktır.

## **1.6 KAMU KESİMİ BÜYÜKLÜĞÜ VE ETKİLİLİĞİ: KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE**

Sınırların ortadan kalktığı küreselleşen yeni dünya düzeninde devletlerin nicel ve nitel boyutu daha çok sorgulanmaya ve de revizyona açık hale gelmiştir. Nitekim; kamu kesiminin varlığına ve doğuracağı sonuçlara ilişkin (ekonomik, politik, sosyal vb.) yapılan çalışmalar incelendiğinde, ilgili literatürdeki tartışmaların da iki yönlü olarak ilerlediği görülmektedir. Bunlar; kamu kesiminin etkililiği / etkinliği (effectiveness / efficiency)<sup>2</sup> ve kamu kesimi büyüklüğü (government size) şeklinde kategorize edilebilir. Yani; uzun yıllardır ön plana çıkan kamu kesimi büyüklüğü ile ilgili boyuta, güncel tartışmaların yeni odağı olan kamu kesiminin etkililiği / etkinliği boyutu eklenmiştir. Nitekim kamu kesiminin varlığına ilişkin tartışmaların söz konusu 2 boyutu ile birlikte ele alınması, yapılacak değerlendirmelerin daha geniş bir çerçeveye oturtulmasına imkân sağlayacaktır.

Bu çalışmanın temelde kamu kesimine ilişkin odaklandığı nokta ise kamu kesimi etkililiği olarak ele alınan nitel boyutudur. Ancak kamu kesimi ile ilgili tartışmalarda nicel bir ölçüt olan kamu kesimi büyüklüğü de atlanmaması gereken belirleyici faktörlerdendir. Neticede etkililiğin kamu kesiminin büyüklüğünün göstergesi

---

<sup>2</sup> Kamu kesimi etkinlik ve etkililiğine ilişkin bir kavram karışıklığı bulunmaktadır. Çalışma çıktı ve buna bağlı teknik etkinliğin ötesinde, amaca ulaşma derecesini göz önünde bulunduran sonuç odaklı bir yaklaşımı ele aldığından etkililik (effectiveness) kullanımı tercih edilmiştir.

olarak ele alınan kamu harcamalarında da kendini göstermesi oldukça önemlidir. İyi yönetimle<sup>3</sup> bağlantılı olarak değerlendirilen kamu kesimi etkililiğinin nitel boyutu ise; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve katılıma ve demokratikleşme düzeyine olan yansımalar gibi çeşitli unsurlarla ilgili bir faktör olarak ele alınmaktadır. Nicel boyut ise kamu kesiminin ekonomi içindeki büyüklüğü olarak değerlendirilmektedir.

### 1.6.1 Kamu Kesiminin Nicel Boyutu: Kamu Kesimi Büyüklüğü

Bu çalışmada kamu kesimine dair eşik etkisi nitel boyutun yanı sıra nicel olarak da dikkate alınacağı için; söz konusu nicel boyutla ne kastedildiğine de değinilecektir. Daha önce de belirtildiği üzere kamu kesiminin nicel boyutu ile kastedilen; kamu kesiminin ekonomi içindeki ağırlığı yani boyutu / büyüklüğü ile ilgili olan yanıdır. Nitekim kamu kesiminin optimal büyüklüğü, kamu kesiminin daha etkin ve etkili olabilmesinin de ön koşullarından biridir.

En genel itibariyle toplam kamu harcamalarının GSYH' ya oranı olarak ele alınan kamu kesiminin piyasa içindeki ağırlığının optimal noktasına ilişkin tartışmalar uzun yıllar boyunca süregelmıştır. Kamu kesimi büyüklüğüne ilişkin söz konusu tartışmalar ise farklı iktisadi düşünce akımlarının bakış açılarına göre değişiklik göstermiştir (Kirmanoğlu, 2014). Bu düşünceler minimal devlet, refah devleti, kalkınmacı devlet, düzenleyici ve denetleyici devlet gibi farklı bakış açıları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Örneğin; klasik liberal iktisatın bir uzantısı olan minimal devlet anlayışı, kamu kesiminin sınırlı varlığını kabul etmekte ve kamunun görevinin; piyasa ekonomisinin işleyişi için elverişli bir altyapı

---

<sup>3</sup> Dünya Bankası tarafından oluşturulan Dünya Çapında Yönetişim Göstergeleri (WGI) projesi altı yönetim boyutu için 1996' dan bu yana 200'den fazla ülke ve bölge için toplu ve bireysel yönetim göstergelerini rapor etmektedir. Rapor edilen söz konusu yönetim göstergeleri; ses ve hesap verilebilirlik, siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların kontrolü ve kamu kesimi etkililiğinden oluşmaktadır. Bu raporda, yönetim ilkelerinden biri olarak değerlendirilen kamu kesimi etkililiği; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan bir unsur olarak ele alınmaktadır. Kaynak: World Bank. (2021). The Worldwide Governance Indicators. Erişim: 10 Mayıs 2021, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>

sağlanması ve saf kamu mallarının sunulmasıyla sınırlandırılması gerektiğini ifade etmektedir. Ancak özellikle 1929 buhranı ile birlikte Keynesyen politikalar, piyasaların kendiliğinden sağlayamadığı tam istihdama yaklaşılabilmesi ve toplam talebin artırılabilmesi için devlet müdahalesinin gerekliliğini gündeme taşımıştır. Müdahaleci devlet anlayışının genel kabul görmesiyle birlikte, minimal devletin daha gerçekçi biçimleri olarak devletin sadece saf kamusal malların sunumunu değil diğer piyasa başarısızlıklarını da gidermesi gerektiğini savunan kamu hizmetleri devleti, 1950-60' lı yıllarda hakim yaklaşım olarak kalkınmacı devlet, çeşitli sosyal harcamalarla halkın refahını yükseltmeye çalışan refah devleti ve küreselleşmenin bir uzantısı olarak ortaya çıkan düzenleyici ve denetleyici devlet gibi daha karma yapılar benimsenmiştir.

Yukarıda bahsedilen devlet yapılarıyla ilgili durumu nicel olarak ifade etmek gerekirse; kamu harcamalarının, GSYH içindeki payı; tamamen kamu kesiminin hâkim olduğu ekonomiler için "1", kamu kesiminin hiçbir payının olmadığı ekonomiler içinse "0" değerini almaktadır. Ancak günümüzde bahsedilen bu uç değerler ile karşılaştırılması imkansızdır. Yani kamu kesiminin işlevleri ve dolayısıyla büyüklüğü, ülkelerin siyasi yapısı, ekonomik düzeni, ülkenin tarihi, sosyal yapısı veya içinde bulunduğu ekonomik gelişme aşamalarına göre farklılık göstermekle birlikte artık dünya üzerindeki toplumların tamamı karma bir ekonomik rejim benimsemektedir. Dolayısıyla kamu kesiminin bir ekonomideki büyüklüğünü eşitlik simgesi kullanmaksızın;

$$0 < \text{kamu harcamaları} / \text{GSYH (kamu kesimi büyüklüğü)} < 1$$

olarak ifade etmek mümkündür. Belirtilmesi gereken bir diğer husus da kamu kesiminin ekonomi içindeki büyüklüğüne ilişkin en kabul gören ölçüt reel harcamalar ve transfer harcamalarının toplamından oluşan toplam kamu harcamalarının GSYH içindeki payı olsa da literatürde farklı bazı ölçütlerinde kullanıldığıdır. Örneğin; reel kamu harcamalarının GSYH içindeki payı, kamu tüketim ve kamu sermaye oluşum harcamalarının GSYH içindeki payı ve toplam vergi gelirlerinin GSYH içindeki payı ile kamu sektöründe istihdam edilenlerin payı, kamu yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı ya da daha nitel bir ölçüt

olarak kamu tarafından yapılan yasal düzenlemelerin yoğunluğu gibi farklı göstergelerde kullanılmaktadır.

Piyasa ekonomisinin içinde kamu kesiminin varlığına ilişkin tartışmaların ise tarih boyunca hep var olduğu görülmektedir. Yani genel itibariyle karma yapı benimsenmekle birlikte, bu yapıda devletin ne kadarlık bir payı olması gerektiği farklı bakış açılarıyla sürekli gündeme getirilmiştir. Örneğin uzun yıllar önce Thomas Hobbes (1651) kamu kesiminin olmadığı bir yaşamı “kötü, vahşi ve kısa” olarak tanımlamış ve kamu kesimi tarafından sağlanan yasa ve düzenin medeni yaşamın gerekli bir bileşeni olduğunu savunmuştur. Hobbes’ un bakış açısına göre, bireylerin ve mülklerinin korunması ile anlaşmazlıkları çözmek için bir mahkeme sisteminin tesis edilmesi gibi kamu kesiminin belirli işlevleri ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Başka bir açıdan bakıldığında, güvenli mülkiyet hakları, sözleşmelerin uygulanması ve istikrarlı bir para rejimi, piyasa ekonomisinin düzgün işleyişi için bir temel sağlamaktadır (Gwartney, Lawson, & Holcombe, 1998, s. 3). Nicel açıdan kamu kesimindeki etkililiği artırmak için devletin ekonomi içindeki boyutunun küçültülmesi gerektiğini iddia edenlerin savının arkasında ise “devleti küçültmenin, devleti küçük düşürmemek için gerekli olduğu” düşüncesi yatmaktadır (Cingi, 1993’ten akt: Güran, 2001). Bu görüşe göre daha etkili olabilmesi için devletin küçültülmesi sürecinde; özelleştirme, düzenleme / regülasyon veya yasal kurumsal serbestleşme / deregülasyon gibi çeşitli yöntemlere<sup>4</sup> başvurulabilmektedir.

Öte yandan literatürde optimal kamu kesimine ilişkin tartışmaların çoğunlukla ekonomik büyümeyle ilişkili olarak açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. Bu çerçevede Arthur Laffer’ in vergi gelirini maksimize eden vergi oranı için bulmaya çalıştığı eşiğe benzer şekilde, araştırmacıların kişi başı GSYH büyümesini maksimize eden kamu kesimi büyüklüğünü belirlemeye çalıştığı görülmektedir. Yani genel olarak yapılan analizlerde yatay ekseninde yer alan kamu kesimi

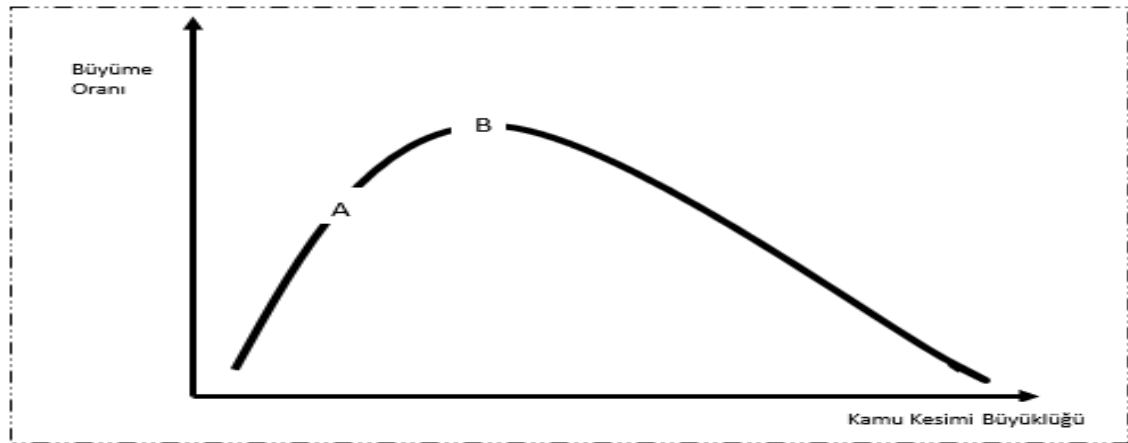
---

<sup>4</sup> Özelleştirme: Devlet mülkiyetindeki ekonomik birimlerin, piyasa kurallarına göre işleyebilecek şartlar taşıması durumunda, özel sektöre devredilerek rekabet kurallarına tabi olmasıdır. Düzenleme / regülasyon: Doğal tekel gibi eksik rekabetin görüldüğü alanlarda oluşan piyasa başarısızlıklarına müdahale yöntemleridir. Yasal kurumsal serbestleşme / deregülasyon: Devletin daha önceden çeşitli nedenlerle düzenlemeler yaptığı alanlarda, bu uygulamalarından vazgeçmesi ve piyasa şartlarına bırakmasıdır (Güran, 2001).



büyüklüğü ile dikey ekseninde yer alan ekonomik büyüme arasındaki ters U şeklindeki ilişkinin varlığı sorgulanmaya çalışılmıştır (Chobanov & Mladenova, 2009, s. 5). Bu çerçevede aşağıda yer alan şekilde kamu kesimi büyüklüğünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi optimal bir nokta ile ilişkili olarak gösterilmektedir.

**Şekil 5.** Kamu Kesimi Büyüklüğü – Büyüme Eğrisi



**Kaynak:** (Gwartney, Lawson, & Holcombe, 1998, s. 5).

Şekilde örneğin A noktasında iken artan kamu harcamaları B noktasına kadar ekonomik büyümeyi olumlu etkilemekte, buna karşın B noktasından sonra kamu kesimi büyümeye devam ettikçe, harcamalar daha az üretken (ve daha sonra verimsiz) faaliyetlere yönlendirilmekte, bu da ekonomik büyüme oranının azalmasına ve nihayetinde düşmesine neden olmaktadır.

Genel olarak üç ana faktörden kaynaklı olarak, kamu kesimi büyümeye devam ettikçe ve piyasa güçleri yerine siyasi güçler tarafından giderek daha fazla kaynak tahsis edildikçe, ekonomik büyüme üzerindeki faydalı etkiler azalacağını ve nihayetinde olumsuz olacağını söylemek mümkündür (Gwartney, Lawson, & Holcombe, 1998, s. 3). Birincisi, kamu harcamalarını finanse etmek için gereken yüksek vergiler veya ek borçlanma ekonomi üzerinde olumsuz bir etki yaratır. Devlet, vatandaşların kazancının giderek daha fazlasını aldıkça, onların yatırım yapma, risk alma ve üretkenliği artırıcı faaliyetlerde bulunma teşviklerini azaltmaktadır. Vergiler gibi, borçlanma da özel yatırımları dışlayacak ve ayrıca

gelecekte daha yüksek vergilere yol açacaktır. Dolayısıyla, devlet harcamalarının verimliliği düşmese bile, kaynakların özel sektörden kamuya kaydırılması nedeniyle vergilendirme ve borçlanmanın caydırıcı etkileri ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir.

İkincisi, kamu kesimi özel sektöre kıyasla büyüdükçe, azalan getirilerle karşı karşıya kalınacaktır. Şöyle ki örneğin kamu kesimi; mülkiyet haklarının korunması, tarafsız bir hukuk sisteminin sağlanması, istikrarlı bir parasal çerçevenin geliştirilmesi ve ulusal savunmanın sağlanması gibi piyasaların etkin işleyişi için bir çerçeve sağlayan ve böylece ekonomik büyümeyi artıran temel işlevlerinden uzaklaştıkça kamu harcamaları daha verimsiz alanlara yönelmeye başlayacaktır. Sonunda, kamu kesimi büyüdükçe ve uygun olmadığı daha fazla faaliyete girdikçe, negatif getiriler oluşacak ve ekonomik büyüme yavaşlayacaktır.

Son faktör ise politik sürecin, piyasa sürecine göre çok daha az dinamik olmasından ve değişimlerin daha yavaş gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır. Yani özel sektöre göre kamu kesiminde, sorunları tespit etmek ve değişen koşullara ve yeni bilgi ve teknolojilere uyum sağlamak için gereken süre daha uzundur. Bu durum, daha iyi ve daha verimli üretim için fırsatların kaçırılması anlamına gelmektedir. Çünkü büyüme büyük ölçüde bir keşif sürecidir. Girişimciler yeni ve gelişmiş teknolojileri, daha iyi üretim yöntemlerini ve daha önce gözden kaçan fırsatları keşfettikçe, kaynakları daha yüksek değere sahip mal ve hizmetlerle değiştirebilmektedirler. Bu, servet yaratmanın ve büyümenin merkezi unsurudur. Dolayısıyla piyasalara güven ve ekonomik özgürlüğün varlığı bu süreci kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle, kamu kesiminin özel sektöre göre büyümesi, bu önemli ekonomik büyüme kaynağını yavaşlatmaktadır.

### **1.6.2 Kamu Kesimi Etkililiği: Etkinlik ve Etkililik Tartışması Üzerinden Bir Değerlendirme**

Bir önceki başlıkta piyasa ekonomisinde kamu kesiminin boyutuna ilişkin yürütülen tartışmalar özetlenmiştir. Bu kısımda ise öncelikle çok karıştırılan ve

birbiri yerine kullanılan iki kavram; etkinlik ve etkililik açıklandıktan sonra kamu kesimi etkililiği ile ilgili tartışmalara yer verilecektir.

Ekonomi politikaları açısından çok yakın anlamlar ifade etmesinden dolayı çoğunlukla birbiri yerine tercih edilebildiği görülse de etkinlik ve etkililik kavramları arasında bazı temel farklılıklar olduğunu söylemek mümkündür. Örneğin; Merriam-Webster Sözlüğü, etkinliği: “israfsız üretkenlik (productive without waste)” olarak tanımlarken; etkililiği: “kararlı, belirleyici ve istenen bir etki yaratmak” olarak tanımlamaktadır. Oxford Sözlüğü ise etkinlik ve etkililiği sırasıyla: “minimum boşa harcanan çaba veya masrafla, maksimum üretkenliğe ulaşmak” ve “istenen veya amaçlanan bir sonucu üretmede başarı” olarak tanımlamaktadır. Bu tanımlamalara göre etkinlik; her bir çıktı biriminin maliyetinin ne kadar olduğunun bir ölçüsüdür. Etkililik ise istenen sonuca ne kadar iyi ulaşıldığının yani çıktının kalitesinin bir ölçüsüdür (Nam, 2019, s. 121).

İlgili yazın incelendiğinde kamu kesiminin kalitesi ve performansının da etkinlik ve etkililik gibi çeşitli kavramsallaştırmalarla karakterize edildiği görülmektedir. Fakat esasen etkililik ve etkinlik arasındaki fark; girdi (input), çıktı (output) ve sonuç (outcome) arasındaki ilişki ile ilgilidir. Bu çerçevede etkinlik: belirli bir girdiyle, belirli bir çıktının üretilmesi mantığı üzerine kuruludur. Örneğin eğitim için kullanılan parasal veya parasal olmayan kaynakların (girdinin), eğitime katılım oranları (çıkıtı) üzerindeki etkisi etkinlik tartışmalarının bir uzantısıdır. Aynı zamanda burada; veri bir girdiyle ulaşılan çıktı miktarı ne kadar fazlaysa veya veri bir çıktıya ulaşmak için ne kadar az girdi kullanılmışsa, diğer bir deyişle çıktıların, girdilere oranı ne kadar fazlaysa, etkinliğin yanında verimlilikten de bahsediliyor demektir. Etkinlikten farklı olarak etkililik ise; girdi veya çıktıyı ulaşılabilecek nihai hedeflerle yani sonuçla ilişkilendiren bir kavrama tekabül etmektedir. Bu çerçevede sonuç; genellikle refah ve büyüme hedefleriyle bağlantılıdır ve tam da bu nedenle çıktının; yanında farklı dışsal faktörlerden de etkilenmektedir. Nitekim burada altı çizilmesi gereken nokta; ulaşılabilmek istenen nihai hedef olan etkililiğin, etkinlikten bağımsız düşünülmemeyeceğidir. Yani etkililiğin ortaya çıkabilmesi etkinliğin sağlanmasıyla da yakından ilişkilidir. Fakat özellikle sonucun siyasi tercihlerden etkilenmesinden dolayı etkililiği ölçmek etkinliği ölçmekten daha



kastedilen ve dışsal faktörlerden etkilenen sonuç, çıktıdan farklı olarak, fiziksel değerlerle ifade edilenden daha farklı bir anlam taşımaktadır. Bu çerçevede aslında etkililikte ulaşılmak istenen, etkinliğe kıyasla daha nitel bir ölçüttür (Yükçü & Atağan, 2009, s. 2).

### 1.6.3 Kamu Kesiminin Nitel Boyutu: Kamu Kesimi Etkililiği

Daha önce de bahsedildiği üzere devletin etkinleştirilmesine yönelik tartışmalar, devletin faaliyet alanının veya büyüklüğünün yanı sıra iyi yönetim temeline dayalı olarak yürütmüş olduğu faaliyetlerdeki etkinlik, etkililik ve verimlilik çerçevesinde mevcut kapasitenin iyi kullanılarak artırılması şeklinde 2 farklı strateji tarafından şekillenmektedir. Bu çerçevede bu başlık altında kamu kesiminin etkililiğine yönelik yaklaşımın nicel bir ölçüt olarak değerlendirilebilecek olan optimal büyüklüğe ilişkin bir tartışmadan ziyade, mevcut kapasitenin daha iyi kullanılmasını konu alan nitel bir boyutla ele alınması planlanmaktadır.

Kamu kesiminin değerlendirilmesine yönelik nitel boyut söz konusu olduğunda ise etkinlik ve etkililik kavramlarının ön plana çıktığını söylemek mümkündür. Bu nokta da bir önceki başlıkta da tartışıldığı üzere etkinlik ve etkililik kavramları birbirlerine çok yakın anlamlar ifade etmektedir. Ancak aslında; girdiyi, çıktı ve sonuçla ilişkilendiren etkililik kavramı, sadece girdi ve çıktı arasındaki ilişkiyi konu alan etkinlik kavramına göre çok daha kapsamlı nitel bir ölçüte tekabül etmektedir. Dahası bu noktadan hareketle etkililiği tamamlayan bir unsur olarak etkinlik, daha etkili bir yapıya ulaşmanın bir ön koşulu olarak da düşünülebilir.

Politik iktisat çerçevesinden bakıldığında etkililik kavramının, yönetim kavramıyla ilişkili olarak ele alındığı görülmektedir. American Heritage Dictionary' e göre yönetim, 'yönetenin-hükümetin, eylem ve işlem gücüdür. Yani bu tanıma göre iyi yönetim, iyi bir hükümetin yaptığı şeydir; diğer bir ifadeyle ise, kötü yönetim, kötü bir hükümetin yaptığı şeydir. Bu nedenle söz konusu bu tanıma göre yönetimi tanımlamanın ilk adımı, etkili-iyi bir hükümeti neyin oluşturduğu konusunda anlaşmaya varmaktır (Quibria, 2006, s. 100).

Yönetişim, bir devletin kaynak donanımının yönetiminde resmi ve gayri resmî kurumlar aracılığıyla yetki kullanımının tüm yönlerini kapsayan çok yönlü bir kavramdır. Bu kavramın bir bileşeni olarak etkililik ise, kamu yönetiminin yapması gerekeni iyi yapıp yapmadığı, bu kuruluşlardaki kişilerin sıkı ve iyi çalışıp çalışmadığı, kamu kuruluşlarının ve üyelerinin eylem ve prosedürlerinin hedeflere ulaşılmasına yardımcı olup olmadığı ve nihayetinde aslında misyonunu nasıl ve ne ölçüde gerçekleştirdiğinin bir ölçüsüdür. Daha somut olarak ifade etmek gerekirse kavram; hizmetleri vatandaş tercihleriyle daha yakından eşleştirmeye ve hükümetleri hizmet etmeyi amaçladıkları insanlara daha yakın hale getirmeye ve böylece kamu sektörünün daha fazla hesap verebilirliğini sağlamaya yöneliktir (Garcia-Sanchez, vd., 2013, s. 567).

Dünya Bankası tarafından yayınlanan ve altı farklı kategori olarak sunulan *Dünya Çapında Yönetişim Göstergeleri*, günümüzde karşılaştırılabilir düzeyde analize izin veren ve en fazla ülkeyi kapsayan, bu haliyle bir ülkedeki kamu kesiminin yapısına ve işleyişine dair önemli ipuçları sunan kayda değer kaynakların başında gelmektedir. Söz konusu bu altı ölçüt ise temelde 2 grupta kategorize edilebilir. Birinci grupta yer alan dört ölçüt (kamu kesimi etkililiği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü) devlet hizmetlerinin sunumunun kalitesiyle ilgili ilk kategori olarak ele alınabilir. İkinci grup ise (siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu ve ses ve hesap verilebilirlik) demokrasinin varlığına ve durumuna ilişkin bir kategoridir. Yapılan çalışmalarda birinci grupta yer alan ölçütlerin, ikinci gruba göre farklı ülkelerdeki ekonomik refah aşamalarının anlamlandırılmasında daha açıklayıcı olduğu ortaya konulmaktadır (Ott, 2010; Helliwell, vd., 2014; Helliwell, vd., 2018).

Dünya Bankası raporlarına göre yönetim; bir ülkede mevcut otoritenin uyguladığı gelenek ve kurumların toplamıdır. Bu kavram, hükümetlerin seçildiği, izlendiği ve değiştirildiği süreci, hükümetin politikalarını etkili bir şekilde formüle etme ve uygulama kapasitesini ve vatandaş ve devlet arasındaki ekonomik ve sosyal etkileşimleri yöneten kurumlara saygıyı içermektedir. Bu çerçevede Dünya Bankası tarafından oluşturulan Dünya Çapında Yönetişim Göstergeleri (WGI) projesi, altı yönetim boyutu için 1996' dan bu yana 200'den fazla ülke ve bölge

için toplu ve bireysel yönetim göstergelerini rapor etmektedir. Bu raporda, yönetim ilkelerinden biri olarak değerlendirilen kamu kesimi etkililiği; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan bir unsur olarak ele alınmaktadır (World Bank, 2021).

Osborne ve Gaebler'e (1992) göre çıktı kalitesinin bir ölçüsü olarak etkililik; *bir politikanın istenilen sonuca ne kadar iyi ulaştığı* sorusunun yanıtını oluşturmaktadır. “Ne kadar iyi” veya “istenilen sonuç” hakkındaki görüşler kişiye, yere ve zamana göre değişiklik gösterdiğinden, etkililiğin değerlendirilmesi sabit veya evrensel bir kavram değil, göreceli bir kavramdır (Kim & Voorhees, 2011, s. 414). Bu yüzden kamu kesimi etkililiği tartışmalarında ortaya çıkan önemli bir problem iyi yönetimin ve doğal olarak kamu yönetiminin kalitesinin nasıl ölçüleceği ve dikkate alınacağı hususudur. Bu noktada Kurtz ve Schrank (2007: 539) çalışmalarında, uluslararası yönetim önlemleri için en kapsamlı kaynağın Kaufmann, Kraay ve Mastruzzi -KKM- (2003, 2005) tarafından Dünya Bankası'nda geliştirilen göstergeler olduğunu vurgulamaktadır. Ancak onlara göre (Kurtz ve Schrank) KKM tarafından üretilen altı temel yönetim göstergesinden yalnızca “kamu kesimi etkililiği” ölçüsü devletin amaçlarını formüle etme ve uygulama yeteneğini yakalamaya çalışır. Yani “bürokrasinin yetkinliği ve kamu hizmeti sunumunun kalitesi” en kapsamlı şekilde kamu kesimi etkililiği göstergesiyle temsil edilmektedir.

Devletin etkilileştirilmesiyle devlet ve vatandaş arasındaki faaliyet ve ilişkilerde güven, istikrar ve hızın yaygınlaşması amaçlanmaktadır. Bu açıdan kamu kesiminin etkili varlığı politika tasarımlarının halk nezdinde kabulünde önemli bir etkidir. Elbette temsili bir demokraside hükümet yetkililerinin eylemleri hakkında bir miktar şüphecilik kuşkusuz sağlıklıdır. Bununla birlikte, vatandaşlar hükümete olan desteğini geri çektikçe ve hükümet kararlarına uyma konusunda daha az istekli hale geldikçe, demokratik bir rejimin meşruiyeti sorgulanır hale gelecektir (Chanley, Rudolph ve Rahn, 2000, s.240).

Bu noktada son olarak 2000'li yıllarda Dünya Bankası raporlarıyla karşımıza çıkan etkin devlet perspektifinden de bahsetmekte fayda vardır. Seçici devlet müdahalesini gerekli gören ancak devletin rolünün ilke olarak sınırlı ve etkili olmasının zorunluluğunu savunan bu görüşe göre, geleneksel anlamıyla büyük olmayan ancak iyi çalışan ve sağlam bir devlet sisteminin etkin işlemesi, ülke ekonomilerine olumlu yönde yansımaktadır. Fakat elbette devletin görev ve fonksiyonları konjoktüre göre farklılık gösterebilecektir. Yani bu görüşe göre her ne kadar bir ekonominin etkin çalışmasını sağlayacak temel yapı piyasa kurallarında bulursa da piyasaların başarısız olduğu alanlarda devletin müdahalesi kaçınılmaz görülmektedir. Diğer bir ifadeyle devlet piyasalar için tamamlayıcı olmalı ancak esasen de sınırlı olmalıdır. Ne sosyalistlerin düşündüğü gibi herkese iş ve aş vermeli ne de liberteryen görüşün bir uzantısı olarak sadece temel kamu hizmetlerini sunmalıdır. Amaç devletin optimal ve etkili varlığını yakalamak olmalıdır (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 46).



## 2. BÖLÜM

### SOSYAL SERMAYENİN, EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİ İLE İLİŞKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Tez çalışmasının birinci bölümünde; izleyen ikinci ve üçüncü bölümdeki tartışmaları daha anlaşılır kılmak için sosyal sermaye, ekonomik büyüme ve kamu kesimi etkililiğine yönelik kavramsal ve teorik çerçeve üzerinde durulmuştur. Bu açıdan öncelikle tezin odak noktası olan sosyal sermaye kavramının; kapsamı, içeriği, işlevi ayrıntılı olarak ele alınmış kuramsal gelişimine yönelik öncü yaklaşımlar ve unsurları tanıtılmış ve nihayetinde kavramın “karanlık yüzü” ortaya konulmuştur. Akabinde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini daha iyi anlayabilmek adına, ekonomik büyüme literatürüne giriş yapılmıştır. Bu noktada büyüme teorilerine yönelik yapılan çalışmaların, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kurumsal iktisat teorisi ile yakınlığına işaret ettiği görülmüştür. Bu yüzden klasik ve modern bütün büyüme teorilerini detaylandırmaktan ziyade kurumsal iktisat yaklaşımının savları sosyal sermaye ile ilintili bir şekilde ortaya konmuştur. Birinci bölümde son olarak sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisinde belirleyiciliği sorgulanacak olan, bir ekonomideki kurumsal faktörleri şekillendiren en önemli aktör olarak kamu kesiminin varlığına ilişkin nicel (kamu kesimi büyüklüğü – government size) ve nitel (kamu kesimi etkililiği- government effectiveness) olarak bir ayrıştırma yapılmıştır. Aslında temelde üzerinde durulan kavram; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan bir unsur olarak kamu kesimi etkililiğidir. Ancak kamu kesimi ile ilgili tartışmalarda nicel bir ölçüt olan kamu kesimi büyüklüğü de atlanmaması gereken belirleyici faktörlerdendir. Neticede etkililiğin kamu kesiminin büyüklüğünün göstergesi olarak ele alınan kamu harcamalarında da kendini göstermesi oldukça önemlidir. Bu yüzden kamu kesimi boyutu ile neyin kastedildiği de açıklığa kavuşturulmuştur. Bu çalışmanın temelde kamu kesimine

ilişkin odaklandığı nokta ise kamu kesimi etkililiği olarak ele alınan nitel boyutudur.

Çalışmanın bu ikinci bölümünde ise ilk bölümde ortaya konulan teorik zemin çerçevesinde sosyal sermaye, ekonomik büyüme ve kamu kesimi etkililiği kavramları birbirleriyle ilişkilendirilecektir. Bu bölümde öncelikle sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecindeki etkisine dair genel bir değerlendirme yapılacak ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri incelenecektir. Daha sonra sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisine yönelik ampirik literatüre yer verilecektir. İkinci bölümün sonunda ise sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisinin kurumsal boyutu olarak kamu kesimi etkililiğinin belirleyiciliği ele alınacaktır.

## **2.1. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME SÜRECİNDEKİ ETKİSİNE DAİR GENEL BİR DEĞERLENDİRME**

Ekonomik büyüme, birey refahının artmasında oldukça önemlidir. Ancak ekonomik büyümenin %40-60 kadarlık bir kısmı büyüme faktörleri olarak adlandırılan değişkenlerle açıklanamamaktadır. Bu kısım genel olarak, toplam faktör verimliliği diye adlandırılmaktadır. Fakat toplam faktör verimliliğinin oluşumunda hangi faktörlerin kilit rol oynadığı konusunda hala oldukça fazla belirsizlik vardır. Son yıllarda çok sayıda araştırmacı kurumsal faktörlerin, bu farklılıklara yol açan ana neden olabileceğini düşünmeye başlamıştır. Bu nokta özellikle Nobel ödüllü Douglas North gibi yeni kurumsal iktisadın temsilcileri tarafından tartışmaya açılmıştır. North (1990), resmi ve gayri resmî kurumların ekonomik performansı anlamak için çok önemli olduğunu savunmuştur. Bu çerçevede en ilgi çekici kavramlardan biri olarak sosyal sermayeden bahsedilmiştir (Hjerppe, 2003, s. 2-3).

Büyümenin belirleyicileri konusunda başta; Solow, Lucas, Sala-i Martin olmak üzere ilgili literatür incelendiğinde, ekonomik büyümenin temel belirleyicileri olarak doğal, beşerî ve fiziksel sermayeye odaklanıldığı görülmektedir. Ancak sadece bu 3 sermaye türüne odaklanıldığı zaman, piyasadaki aktörlerin nasıl

etkileşimde bulunduğu açıklanamadığı için ekonomik büyüme sürecindeki kritik bir etmen dikkate alınmamış olmaktadır. Yakın zamanda bazı iktisatçılar ve siyaset bilimciler bu kayıp halkanın “sosyal sermaye” olduğunu öne sürmüşlerdir (Iyer, Kitson, & Toh, 2005, s. 1016). Yani artık büyüme üzerine yapılan makroekonomik araştırmalar da ekonomik performans üzerinde sosyal yapının ve sosyal ilişkilerin etkisinin göz ardı edilemeyeceği genel kabul görmektedir.

Günümüzde sosyologlar, ekonomistler, siyaset bilimciler, coğrafyacılar, tarihçiler ve antropologlar gibi çok çeşitli disiplinlerden bilim adamları, ekonomik kalkınmanın sosyal temellerine büyük ilgi göstermektedir. Bu çerçevede sosyal sermayenin büyüme, eşitlik ve yoksulluğun azaltılması olmak üzere kalkınma sürecinde etkili 3 ekonomik sonucundan bahsedilmektedir (Grootaert, 1998, s. 3). Oysa Arrow gibi bazı iktisatçılar dışında ana akım iktisat, ekonomik büyümenin bu kültürel veya ekonomik olmayan boyutunu uzun süre görmezden gelmişti. Benzer şekilde neo-klasik iktisatçılar da kişileri yalnızca bağımsız hareket eden ve faydalarını maksimize eden bireysel aktörler olarak görmekteydi. Bu nedenle de aktörlerin eylemlerini normlar, sosyal ağlar ve güven gibi sosyal bağlamdan soyut olarak ele almaktaydılar.

Yukarıda da belirtildiği üzere geleneksel olarak iktisat literatürü, ekonomik büyümenin temel belirleyicileri olarak beşeri sermayeye ve fiziksel sermayeye daha fazla odaklanmış, teorik ve ampirik literatür daha çok bu ilişkileri incelemiştir. Ancak sadece ekonomik faktörlerin görece etkisine odaklanıldığında, sosyal faktörler göz ardı edilmiş olmaktadır. Oysa güvenilirliğe, normlara, düzenlemeye, işbirliğine ve ağlara dayalı sosyal yapıyı içeren sosyal kültürün etkisi de dikkate alınmalıdır. Çünkü nerdeyse bütün ekonomik faaliyetler temelde çeşitli sosyal ağların varlığına ve güven unsuruna dayandığı için ülkelerin büyüme farklılıklarının açıklanmasında sosyal sermaye üzerinde durulması gereken bir zorunluluk halini almıştır. Nitekim; doğal, fiziksel ve beşerî sermaye açısından benzer donanımlara sahip ülkelerin çok farklı ekonomik performans düzeylerine ulaşmış oldukları bilinen bir durumdur. Ülkeler içindeki bölgelerde, şehirlerde ve hatta bunların içinde yer alan küçük topluluklarda dahi bu

farklılaşmalar gözlemlenmektedir. Aşağıda yer alan tablo-6'da bu farklılıkların bazıları örnek olarak sunulmuştur.

**Tablo 6.** Ekonomik Büyüme Sürecindeki Kayıp Halka: Sosyal Sermaye

---

Doğu Asya'nın mucize ekonomilerinin dünyanın diğer bölgelerine göre yüksek büyüme oranları, beşerî ve fiziki sermaye ile teknolojiye yapılan yatırımlar gibi geleneksel faktörlerle ancak kısmen açıklanabilmiştir.

---

İtalya ile ilgili bir araştırmasında Putnam, Kuzey İtalya'daki insanlar arasında daha yüksek gönüllü dernek yoğunluğunun, bu tür derneklerin daha az olduğu Güney İtalya'ya kıyasla bölgenin ekonomik başarısında önemli bir role sahip olduğunu vurgulamaktadır.

---

1991'de Somali'de hükümetin düşmesinden sonra halk arasında bir kaos hâkim olmuştu ve ülkenin gelir seviyesi azalmıştı. Ancak istisnai olarak, yerel halkın desteğiyle bir güvenlik gücü oluşturulan bir konseyin düzenlendiği liman kenti Boosaaso' u da ticaret gelişmiş ve gelirler artmıştır.

---

Hindistan'ın Gujarat kentinde, yerel halk ve hükümet yetkilileri arasında ormanların yönetimi konusunda yaşanan şiddetli çatışmalar ekonomik durgunluğa yol açmıştı. Fakat topluluklar organize edildikten ve ortak orman yönetimi tesis edildikten sonra çatışmalar azalmış ve arazi verimliliği ve köy gelirleri artmıştır

---

**Kaynak:** (Grootaert, 1998, s. 1-2' den faydalanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.)

Yukarıda yer alan tabloda açıklanan durumların her biri, sosyal sermayenin bir yönünü ve ekonomik büyümeye katkısını göstermektedir. Ancak unutulmaması gereken bir nokta; bir ülkenin veya bölgenin ekonomik gelişim sürecinde sosyal sermaye değişkeninin diğer sermaye türleri (fiziksel, doğal ve beşeri) ile birlikte düşünülmesi gerekliliğidir. Dolayısıyla herhangi bir ülkede veya bölgede tek başına kalkınma yaratabilecek bir sermaye türünün olmadığı açıktır. Aksine, ilerlemenin gerçekleşebilmesi ve sürdürülebilir olabilmesi için farklı türlerin doğru bir harmonisine ihtiyaç vardır (Neira, Vázquez, & Portela 2009, s. 117). Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye kendi başına yeni bir üretim faktörü olmaktan ziyade, diğer üretim faktörlerinin birikimini ve / veya toplam faktör verimliliği seviyesini etkilemek suretiyle büyüme sürecine katkıda bulunan tamamlayıcı bir bileşendir. Yani örneğin, sosyal sermaye resmi olmayan kredi piyasalarının kurulmasına yol açıyorsa, bu fiziksel ve belki de beşeri sermaye birikimini kolaylaştıracaktır.

Sosyal sermaye, işlem ve izleme maliyetlerini azaltıyorsa veya yeni teknolojilerin ortaya çıkmasına neden oluyorsa, bu toplam faktör verimliliği seviyesini artıracaktır (Knowles, 2005, s. 14).

Sosyal sermayeyi piyasadaki merkezkaç güçlerini bir arada tutan bir tutkal olarak gören Fukuyama' ya göre; toplumların refahlarının ve ekonomik başarısının en önemli koşullarının başında, kültürel yapının bir uzantısı olarak toplumun içindeki güven duygusu gelmektedir. Modern toplumların başarısı için vazgeçilmez niteliklerden olan; dürüstlük, doğruluk, sadakat, taahhütleri yerine getirme gibi değerler hem bireysel ve toplumsal yaşamın hem de sosyal sermayenin temelinde yer alır. Fakat tersi durumda, bir toplumda bu değerlerin eksikliği dolayısıyla ortaya çıkan güvensizlik havasının yaratmış olduğu etki, ekonomik aktiviteler üzerinde ağır bir vergi yükünün yarattığı etkiden farklı olmayacaktır (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 175).

Sosyal sermaye üzerine yürütülen mikro çalışmalar; kişilerarası güvenin, yargı kurumlarının görece zayıf olduğu durumlarda ekonomik performans üzerinde oldukça büyük bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, çoğu makro araştırmanın ortak kanısı ise sosyal sermayenin büyüme için koşulsuz olarak iyi olduğu yönündedir (Ahlerup, Olsson, & Yanagizawa, 2009, s. 1). Yani hem mikro hem de makro düzeydeki ekonomik davranışları açıklamak için kullanılan esnek bir kavram olarak sosyal sermayenin işlem maliyetlerinin düşürülmesi ve toplu eylem sorunlarının çözümünde, artan güven ve kurumsal yoğunluk gibi iki mekanizma aracılığıyla etkili olabileceği söylenmektedir. Çünkü ekonomik faaliyetler genellikle insanların başkalarının vaatlerine veya eylemlerine güvenmelerini gerektirir dolayısıyla bu tür işlemler, yüksek güven ortamlarında daha düşük maliyetlerle yürütülebilir (Hoyman & Faricy, 2009, s. 317).

Neredeyse her ticari işlem kendi içinde bir güven unsuru taşımaktadır. Güvene duyarlı işlemler, gelecekteki ödemeler karşılığında mal ve hizmetlerin tedarikinin sağlandığı işlemleri, yöneticilerin izlenmesi zor görevleri yerine getirmeleri için çalışanlarına güvendiği iş sözleşmelerini ve hükümetler veya bankaların güvencelerine dayanan yatırım ve tasarruf kararları gibi pek çok farklı ilişkiyi

içerebilir. Yani piyasadaki aktörlerin, diğerlerinin gelecekteki eylemlerine güvenmesini gerektiren ekonomik faaliyetler, daha yüksek güven ortamlarında daha düşük maliyetlerle gerçekleşmektedir. Bundan dolayıdır ki artık genel kabul dünyadaki ekonomik geri kalmışlığın büyük bir kısmının karşılıklı güven eksikliği ile açıklanabileceği düşüncesidir (Knowles, 2005, s. 9; Knack & Keefer, 1997, s. 1252).

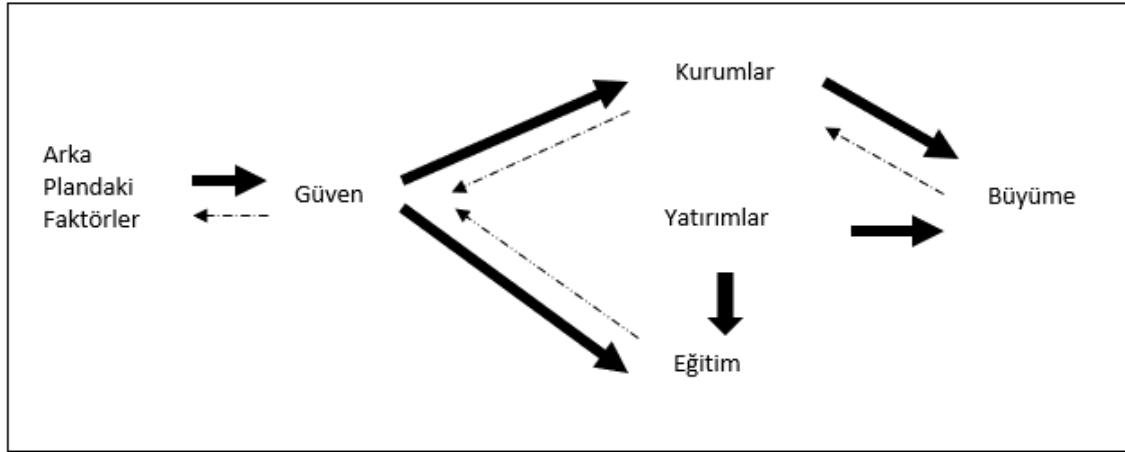
İktisatçılar güvenin, ekonomik ilerlemeyi Oyun Teorisi çerçevesinde “itibar etkisini” harekete geçirerek (bireyler güvenilir olduklarına dair bir itibar inşa etmeye çalışırlar) teşvik edebileceğine dair teorik temellerin de altını çizmişlerdir. Bireyler arası tekrarlayan etkileşim neticesinde çok bencil kişiler dahi bu şartlar altında güvenene ihanet edemeyeceklerdir. Çünkü aslında, bencil bir kişinin dahi güvenilen kişiyle gelecekteki işlemlerden kazanç elde etmek istediği için, tekrarlanan etkileşimlerde, karşı taraftaki bireyin güvenine karşılık vermesi daha olası olacaktır (Arrow, 1999, s.3; Ostrom & Ahn, 2008, s. 10).

Sosyal sermaye hipotezine en geniş katkıda bulunanlardan biri olan Putnam’ın iddiası ise; derneklere üyeliğin, söz konusu dernek ne ekonomide ne de yönetimde herhangi bir rol oynamasa da siyasi ve ekonomik verimliliği güçlendireceği yönündedir. Çünkü örneğin karşılıklılık normları ve sivil katılım ağları biçiminde önemli bir sosyal sermaye stokuna sahip bir toplulukta gönüllü iş birliği daha kolaydır (Putnam, 1993, s.167). Putnam’ın bu önermesi yapısal olarak Max Weber’in ekonominin işleyişinde dinin önemi hakkındaki tezini anımsatmaktadır (Arrow, 1999, s. 4). Bakıldığında Max Weber kitabında sosyal sermaye fikrinin örtük bir kullanımı olduğu görülmektedir. Weber’in argümanı; dini tipteki sosyal ağların -ki burada Protestan mezheplerinin- Amerika’nın ekonomik büyümesinde son derece önemli olduğu yönündedir. Daha geniş bir perspektiften bakıldığında Weber’in, sosyal ilişki ağlarının ekonomik faaliyetler için olası sonuçlarını olumlu olarak gördüğünü söylemek mümkündür (Trigilia, 2001, s. 428-430).

Sosyal sermaye büyüme arasındaki ilişki konusunda belirtilmesi gereken bir husus da güven ve ekonomik büyüme arasındaki aktarım mekanizmasındaki nedenselliğin yönü hakkındadır. Özellikle günümüzdeki çalışmalar ve geçmiş

dönemli çalışmaları yürüten sosyal bilimciler arasında, böyle bir ayrımın olduğunu söylemek mümkündür. Bu durumu Bjornskov, aşağıda yer alan şekildeki gibi ilişkilendirmiştir (Özcan, 2011, s. 131).

**Şekil 7.** Güven ve Büyüme Arasındaki Geçiş Kanalları



**Kaynak:** (Bjørnskov, 2007, s. 16).

Şekildeki noktalı çizgiler daha erken dönemlerde yürütülen çalışmalara ait nedenselliğin yönünü gösterirken, koyu çizgiler yakın dönemli çalışmalarda nedenselliğin yönünü göstermektedir. Yani günümüzdeki çalışmalar genel itibariyle güvenden büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisini benimsemektedirler. Benzer şekilde örneğin Inglehart (1999: 92); güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik olarak daha yüksek refah seviyelerini yakalanabileceğini söyleyerek, güvenden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin daha doğru olduğunu iddia etmektedir. Bu tez çalışmasında da benzer şekilde sosyal sermayeden ekonomik büyümeye doğru bir ilişkinin varlığı sorgulanacaktır.

## 2.2. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİ KANALLARI

Yukarıda sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecindeki etkisine dair genel bir değerlendirme yapılmıştır. Bununla birlikte bu başlık altında sosyal

sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi daha özele indirgenerek doğrudan ve dolaylı etki kanalları çerçevesinde ele alınacaktır

Günümüzde işlevsel piyasa ekonomilerine, benzer teknolojilere ve eşdeğer fiziksel ve beşerî sermaye stoklarına sahip iki ülke olmasına rağmen, kurumsal etkinlik ve toplumsal normlardaki farklılıklar nedeniyle üretim seviyelerinin ülkeler arası farklılık gösterdiği genel kabul görmektedir (Wallis, Killerby, & Dollery, 2003). Bu durumun bir neticesi olarak sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran çalışmaların sayısı son yıllarda oldukça artmıştır. Bu çalışmalar mercek altına alındığında, sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi pek çok kanaldan etkilediğine dair çıkarımlarda bulunulduğu görülmektedir. Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde ortaya çıkardığı söz konusu etkiler; doğrudan veya dolaylı bir şekilde oluşabilmektedir. Doğrudan etkiler temel olarak işlem maliyetlerinin azaltılması veya işlem maliyetlerine neden olan dışsallıkların azaltılması yoluyla kendini göstermektedir. Dolaylı etkiler ise, beşeri sermaye, fiziksel yatırım gibi büyüme sürecine katkı yapan iktisadi üretim faktörleriyle etkileşime girerek bunların daha etkin ve verimli kullanılmasını mümkün kılmak suretiyle ortaya çıkmaktadır (Koç & Ata, 2012, s. 200).

Bu durumu aşağıda yer alan denklem sistematığı ile de göstermek mümkündür (Wallis, Killerby, & Dollery, 2003, s. 7-9):

$$Y_i = \left(\frac{K_i}{Y_i}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{H_i}{L_i}\right) A_i \quad (2.1)$$

Denklem 2.1'de  $i$  ülkesi için işçi başına çıktı miktarını gösteren bir fonksiyon yer almaktadır. Denklemde  $Y_i$  toplam çıktı miktarına,  $K_i$  fiziksel sermaye stokuna,  $L_i$  emek miktarına,  $H_i$  beşeri sermayeye ve  $A_i$  teknolojik alt yapıya ilişkin değişkeni temsil etmektedir. Bu (2.1) numaralı denklemde aslında örtük olarak, üretim için teşvikler sağlayan üretim faktörlerinin getirilerinin oluşturulmasını kolaylaştıran bir piyasa ekonomisinin varlığı gösterilmektedir. Piyasa başarısızlığının mevcudiyetinde, çeşitli kamu müdahaleleriyle alternatif teşvikler sağlanabileceği de unutulmamalıdır. Fakat hem piyasa başarısızlığının hem de hükümet başarısızlığının mevcudiyetinde, bu tür teşvikler, sivil toplumun doğasında



bulunan iş birliği normları ve sosyal yaptırımlar yoluyla sağlanabilir. Bu mekanizmaların her biri tamamlayıcı da olabilir. Yani kurumsal etkinlik ve toplumsal normlardaki farklılıklar nedeniyle üretim düzeyleri değişiklik gösterebilir. Bu yüzden denklemin bu etkiyi de hesaba katacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir. Denklem (2.2) de bu durum gösterilmektedir.

$$Y_i = \left\{ \left( \frac{K_i}{Y_i} \right)^{1-\alpha} \left( \frac{H_i}{L_i} \right) A_i \right\} S_i \quad (2.2)$$

Söz konusu etki, yani sosyal sermayenin doğrudan üretkenlik etkisi, denklem (2.2)' de tüm üretim fonksiyonunun bir ölçeklendirme faktörü ( $S_i$ ) olarak gösterilmektedir. Örneğin buradaki  $S_i$ , Putnam' in önerdiği türden gönüllü kuruluşlardaki üyelik sayılarına, sosyal güven anket sonuçlarına ve kamu kesiminin etkililiğinin öznel değerlendirmelerine dayalı bir gösterge olsun. Nitekim sosyal uyum ve kamu kesimi etkililiğinin çeşitli yollarla artan üretkenliği kolaylaştırabileceği daha önce de bahsedildiği üzere hali hazırda genel kabul gören bir durumdur. Yani denklem (2.2) sosyal sermayenin üretim sürecindeki doğrudan etkisini temsil etmektedir.

Verimlilik ve üretkenlik üzerindeki doğrudan etkisine ek olarak sosyal sermaye, artan beşerî sermaye birikimi yoluyla, kamu eğitim sistemine daha fazla yatırım, okulların yönetimine daha fazla topluluk katılımı ve yoksullar için gayri resmi krediye daha fazla erişim gibi yollarla da dolaylı bir etkiye sahip olabilir. Burada özellikle sosyal sermayenin, beşerî sermaye üzerindeki etkisi ön plana çıkmaktadır. Bu durum (2.3) nolu denklemde gösterilmektedir.

$$Y_i = \left( \frac{K_i}{Y_i} \right)^{1-\alpha} \left( \frac{H_i S_i}{L_i} \right) A_i \quad (2.3)$$

Ayrıca sosyal sermaye, fiziksel sermayenin net birikimini de kolaylaştırmak suretiyle büyümeyi başka bir kanaldan daha dolaylı olarak artırabilir.

$$Y_i = \left( \frac{K_i S_i}{Y_i} \right)^{1-\alpha} \left( \frac{H_i}{L_i} \right) A_i \quad (2.4)$$

Yukarıda yer alan (2.4) nolu denklemde bu durum ifade edilmektedir. Şöyle ki; yurtiçi yatırım ve tasarruf oranları, sosyo-politik istikrarın ve kesinlik ve güvenin daha fazla olduğu koşullar altında daha yüksek olacaktır. Ayrıca yönetişimin kalitesi, yabancı yatırımların çekilmesi noktasında kilit bir belirleyici olmaktadır. Özetle sosyal sermaye birikimi, beceri kazanımı, yenilik, bilgi ve teknoloji transferi ve işlem maliyetlerinin azalması gibi sonuçlar vasıtasıyla büyüme sürecinde doğrudan ve dolaylı olarak etkide bulunacaktır. Ayrıca, sosyal sermaye, ortak mülkiyetin yönetimini ve kamu mallarının tedarikini kolaylaştırabilmekte, yatırımları artırabilmekte ve suç, yolsuzluk ve diğer işbirlikçi olmayan davranış biçimlerinin sosyal maliyetlerini azaltabilmektedir.(Wallis, Killerby, & Dollery, 2003, s. 7-9).

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde çok çeşitli kanallar aracılığıyla etkili olduğuna yönelik olarak Boulila vd. (2008: 405-406) ise çalışmalarında; ekonomiye duyulan güven düzeyi ile karakterize ettikleri sosyal sermayenin, ekonomik ilerleme üzerindeki geçiş kanallarını 4 başlık altında ele almaktadırlar. Bunlar; yatırım kanalı (sosyal sermaye birikiminin ekonomik aktörler arasındaki işbirliğini geliştirdiği, işlem maliyetlerini azalttığı, yenilikleri ve teknolojik ilerlemeleri hızlandırdığı kabul edilir), beşeri sermaye kanalı (sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişkinin varlığı), kurumsal kalite kanalı (kurumsal çevrenin geliştirilmesinde ve dolayısıyla ekonomik büyümenin sağlanmasında sosyal sermayenin rolü) ve finansal ilerleme kanalıdır (güvenin finansal kalkınmadaki rolü ve güven ortamının varlığında finansal piyasalara katılımın artması aracılığıyla).

Bazı çalışmalarda ise ekonomik performans üzerinde sosyal sermayenin; mikro ekonomik ve makro politik olarak 2 farklı etkisi olabileceği şeklinde bir kategorizasyona gidilmiştir. Bunlardan mikro ekonomik düzey işlem maliyetlerinin azalmasının yaratacağı yansımalara, makro politik düzey ise sivil katılım ve sosyal dayanışma gibi yollarla demokratik yönetimin güçlenmesine, kamu kesiminin etkinlik ve dürüstlüğünün artmasına ve dolayısıyla ekonomi yapısının ve politikasının iyileşmesine katkı sağlamaktadır (Easterly ve Levine, 1997'den akt: Bahtiyar, 2017).

### 2.2.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Doğrudan Etkileri

Yukarıda da bahsedildiği üzere sosyal sermaye, piyasa başarısızlıklarının ortaya çıkma olasılığını düşürmek suretiyle büyüme sürecini doğrudan etkileyebilmektedir. Bu çerçevede sosyal sermaye örneğin; dışsallıklar, bedavacılık, eksik bilgi ve uygulama, eksik rekabet ve benzerleri dahil olmak üzere çeşitli nedenlerle ortaya çıkabilecek olumsuzluklar ile karşılaşılabilmesini azaltma eğilimindedir. Böylelikle piyasadaki aktörler arasında hâkim olan güven duygusu ve artan bilgi akışı, etkinliği artıracak, işlem maliyetlerini azaltacaktır. Yani sosyal sermaye Refah İktisatının Birinci Temel Teoremi' nin öngördüğü şekilde Pareto etkin kaynak dağılımının sağlanmasına katkıda bulunacaktır (Durlauf & Fafchamps, 2004, s. 16) .

Sosyal mübadelelerde işbirliği ve koordinasyonu besleyen sosyal sermayenin önemli potansiyellerinden biri asimetrik bilginin neden olduğu piyasa başarısızlıklarının üstesinden gelebilme yeteneğinden kaynaklanmaktadır (Arrow, 1999, s. 3). Bu duruma ilk işaret edenlerden olan Hayek (1945) tarafından da belirtildiği gibi; bilgi asimetrisi insan toplumunun kaçınılmaz bir özelliğidir. Sonuç olarak ya ticarete yararlanabilecek, işbirliği yapacak ajanların birbirini bulamamaları ya da birbirlerini bulmuş olsalar da ticaret yapacak kadar birbirlerine güvenmemeleri nedeniyle mübadele engellenir. Bu durumların ortadan kalkabilmesinin ve dolayısıyla ekonomik ilerlemelerin sağlanabilmesinin ise temelde iki yolu vardır: resmi kurumların varlığı (örneğin bir borsa veya ticaret fuarı gibi) veya kişilerarası yapıcı ve güven temeline dayalı ilişkiler. Sosyal sermaye literatürü esas olarak ikincisine odaklanmaktadır (Durlauf & Fafchamps, 2004, s. 7).

Diğer yandan kamu ekonomisi yazınında, kamu mallarının bir piyasa başarısızlığı oluşturmasının ve devletin ek işlem maliyetleri pahasına piyasalara müdahale etmesinin nedenlerinden biri ortaya çıkan bedavacılık problemidir. Bu noktada, söz konusu piyasa başarısızlığına yönelik devletin müdahalesini daha asgari düzeye indirebilecek unsur ise güvendir. Yani güven bedavacılık problemini

azaltmak suretiyle, kamunun ek işlem maliyetlerinin düşmesini sağlayabilir (Durlauf & Fafchamps, 2004, s. 11).

Sosyal sermaye aynı zamanda izleme ve işlem maliyetlerini azaltmak suretiyle de ekonomik performansı iyileştirebilmektedir. Örneğin düşük güven ortamında, girişimciler, yakından denetlenmedikçe çalışanların işlerini aksatacağını varsaydıkları için, bu riski azaltmaya dönük olarak denetçiler işe alırlar. Maliyetleri artıran bu durum, üretkenliği ise azaltmaktadır. Böylelikle çalışanları izleme konusu, düşük güvene sahip ekonomilerde firma büyüklüğü üzerinde bir kısıtlama görevi görmektedir. Ayrıca çalışanların işten kaytaracağını düşünen işverenler, işi yapmak için en nitelikli kişiyi işe almak yerine, yalnızca tanıdıkları kişileri işe almaya yönelebilirler. Hatta etnik veya dini çizgilere göre bölünmüş bir toplumda, daha fazla güvenilebileceği inancıyla işverenle aynı etnik veya dini gruptan olanları işe almak tercih edilebilir. Bu senaryoda, en vasıflı işçiler istihdam edilemeyebilir ve bu da firmanın üretkenliği için bariz olumsuz sonuçlar doğurur. Buna karşın güvenin mevcut olduğu yapılarda, araçların rolü azalmakta, bir mal veya hizmeti satın almadan önce kaliteyi kontrol etme ihtiyacı veya ödemeyi organize etme ihtiyacı gibi işlem maliyetleri de neredeyse ortadan kalkmaktadır (Knowles, 2005, s. 11-12).

Sosyal sermaye karşılıklı fayda sağlayan işlemlerin sayısını artırarak da ekonomik performans üzerinde önemli katkılar sağlayabilmektedir. Yüksek düzeyde güven ve iş birliğinin karşılıklı yarar sağlayan işlemlerin sayısını artıracığı yüzyıllardır kabul edilmiş bir durumdur. Örneğin, 18. yüzyıl İskoç filozofu David Hume, iki mısır çiftçisi örneğini kullanarak iş birliğinin ve dolaylı olarak güvenin önemini tartışmıştır. İki mısır çiftçisinin mahsulü farklı zamanlarda olgunlaşıyorsa, ancak kendi mahsullerini hasat etmek için yeterli zamanları yoksa, her bir çiftçinin diğerinin hasadına yardımcı olması ve işlemlerini daha düşük maliyetle kolay bir şekilde gerçekleştirmesi her iki taraf için de uygun bir stratejidir. Ancak bu durumun gerçekleşebilmesi, yasal herhangi bir anlaşmanın olmadığı durumda güven temeline dayanmaktadır (Knowles, 2005, s. 9).

Sosyal sermayenin doğrudan etkilerinden bir diğeri ise güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda, asil-vekil problemlerinin çok fazla sorun teşkil etmemesidir.

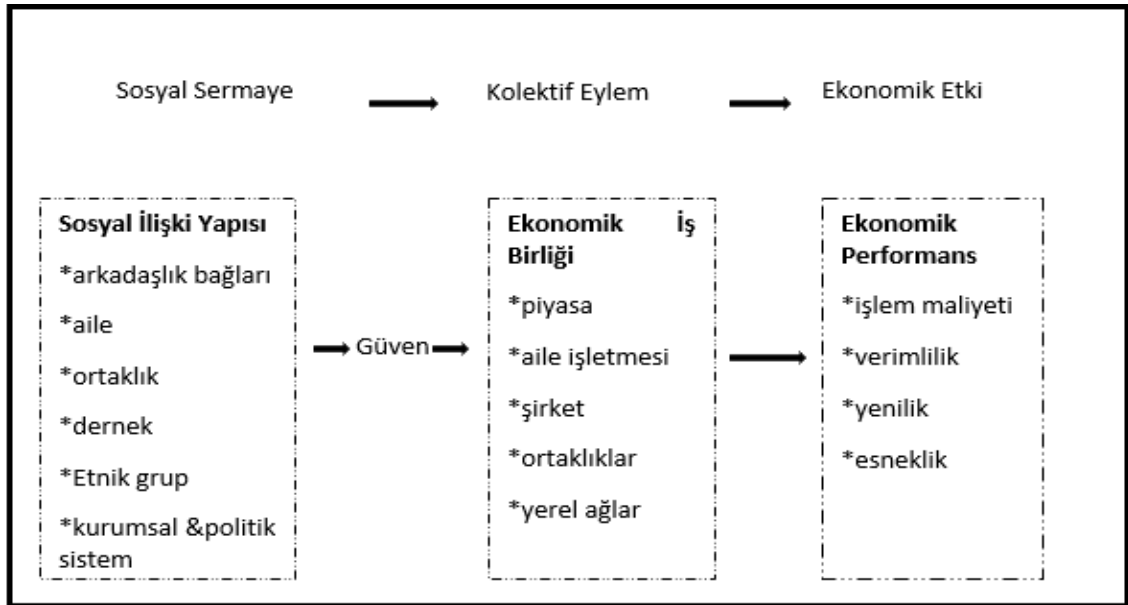
Optimal olarak düşünölebilecek bir asil-vekil ilişkisinde vekilin, asil tarafından arzulanan çıktıları sunması beklenmektedir. Temsilcilik ilişkisinin çok fazla örneği vardır: avukat-müvekkil, doktor hasta, komisyoncu-yatırımcı, politikacı-vatandaş ve en genel olarak işçi-işverendir (Moe, 1984, s. 756). Söz konusu bütün örneklerde asil-vekil ilişkisinin temelinde güven vardır. Asil-vekil ilişkilerinde güven işlem maliyetlerinin daha düşük olmasının da temel koşullarından biridir. Ayrıca sosyal sermaye ve daha özelde güven, asil ve vekiller arasında kabahat veya suç oluşturabilecek unsurları da en aza indireceğinden polis devletine de daha az ihtiyaç olacaktır. Bu etkiler de verimliliği ve büyümeyi teşvik eden unsurlardandır (Whiteley, 2000, s. 451).

Sosyal sermaye üzerine güncel tartışmalar yürüten teorisyenlerin neredeyse tamamı, kolektif eylem sorununu ekonomik ve politik sorunların merkezine yerleştirerek söylemlerini açarlar. En küçük birimlerden uluslararası topluluklara kadar toplumların ekonomik ve politik performansları, bir topluluğun üyelerinin kolektif eylem sorununu nasıl çözdüğü ile yakından bağlantılıdır (Ostrom & Ahn, 2008, s. 3). Bu noktada sosyal sermaye kolektif eylem problemlerini çözmek suretiyle ekonomik performansı olumlu bir şekilde etkileyebilmektedir. Örneğın, ortak mülkiyet kaynaklarının kullanımını yöneten bir dizi norm zamanla gelişebilir (Ortak mülkiyeti esas alan böyle bir norm; bir balıkçılığın aşırı avlanmamasını, yumurtlama mevsiminde balık tutmamayı, küçük balıkları serbest bırakmayı ve bir ailenin yiyebileceğinden daha fazla balık yakalamamayı içerebilir.). Ya da kamu mallarının sağlanmasına ilişkin olarak çeşitli işbirlikçi davranış normlarının varlığı söz konusu hizmetlerin devlet finansmanına başvurmaksızın halledilmesini sağlayabilir. Aynı şey dışsallıkların kamu müdahalesi olmaksızın içselleştirilmesinde de geçerli olabilir (Knowles, 2005, s. 10).

Sosyal sermaye kavramının sermaye boyutu, sosyal yapıların bir varlık işlevi görebileceğı ve ona sahip olanlar için bir kaynak oluşturabileceğı gerçeğine atıfta bulunur. Çünkü sosyal ilişki yapıları insanların birbirine güvenmesini veya güvenmemesini sağlar. Bu durumun bir uzantısı olarak söz konusu sosyal yapılar ekonomik ilerleme için fırsatları veya kısıtlamaları şekillendirebilmektedir. Yani bu tür tartışmalarda sosyal sermayenin daha özelde güvenin belirsizliklerin yarattığı piyasa başarısızlıklarının üstesinden gelinmesini sağlayan yapısına bir vurgu söz

konusudur. Bu durumun bir uzantısı olarak kolektif eylem sorunlarının çözülme derecesi ise ekonomik refah, iyi yönetim ve güvenlik gibi birçok avantajı beraberinde getirmektedir (Boschma, 2005, s. 148). Aşağıdaki şekil sosyal sermayenin ekonomik alanda sahip olduğu varlık fonksiyonunu kısaca özetlemektedir.

**Şekil 8.** Ekonomik Alanda Sosyal Sermayenin Varlık Fonksiyonu



**Kaynak:** (Boschma, 2005, s. 148)

Şekilde sosyal sermayenin kolektif eylem sorunlarını çözmek suretiyle ekonomik gelişme sürecine etkisi gösterilmektedir. Buna göre bir topluma içkin farklı şekillerde ortaya çıkabilen sosyal sermaye stoku (arkadaşlık bağları, aile, dernek vs.) ekonomik iş birliğini teşvik edecek kolektif eylemleri kolaylaştırmak suretiyle; işlem maliyetlerini azaltacak, verimliliği artırıp ekonomide üretkenlik ve esneklik sağlayacak ve böylelikle ekonomik performansı iyileştirecektir.

Sosyal sermayenin büyüme üzerinde doğrudan etkili olduğu temel nedenlerden biri olan kolektif eylem sorunlarının azalması, özellikle yüksek negatif dışsallıklar gibi kimi sorunlarla mücadele edebilmeyi kolaylaştırmaktadır. Çünkü kişiler arası güven düzeyi yüksek toplumlarda yasal sözleşmelere gerek kalmamakta ya da çok daha az ihtiyaç duyulmaktadır. Oysa sosyal sermayenin yeterince yüksek

olmadığı toplumlarda, sözleşmelerin daha sağlam bir temelde gerçekleşebilmesi için devletin polis gücü ve mülkiyet haklarını korumaya dönük düzenlemeler gibi ek işlem maliyetlerine daha çok pay ayrılmaktadır. Bu durum ise verimliliği düşüren bir unsur olarak düşünülmektedir. Çünkü işlem maliyetleri düşük olduğunda, aktörlerin toplu eylem sorunlarına, dış düzenlemeyle ulaşılabileceğinden daha verimli bir şekilde çözümler bulabilecekleri ileri sürülmektedir. Böylelikle sosyal sermaye işlem maliyetlerini düşürmek suretiyle dışsallık sorunlarına çözüm bulmayı kolaylaştırmakta ve bu da ekonomik verimliliği artırarak büyümeyi teşvik etmektedir. (Whiteley, 2000, s. 451). Ayrıca güvenin hâkim olduğu toplumlarda her ayrıntının uzun uzadıya sözleşmelerde belirtilmesi, beklenmedik durumlara karşı tedbirler alınması ihtiyacı azalmakta, anlaşmazlıklar daha az görülmekte ve anlaşmazlık olduğu durumlarda da mahkemeye gitme ihtiyacı daha az hissedilmektedir (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 175-176).

Sosyal sermayeye dair neredeyse en çok bilinen ve üzerinde uzlaşılan bir özdeyiş şudur: "Ne bildiğin değil, kimi tanıdığın önemlidir". Bu şekilde düşünüldüğünde sosyal sermaye, bireylerin sahip olduğu ve kişisel ekonomik durumlarını geliştirmek için kullandıkları (bir işe girmek için bağlantılar kurmak gibi) bir varlığa tekabül etmektedir. Ancak kavram üzerinde çalışan pek çok araştırmacı aslında sosyal sermayenin sadece bireylerin değil toplulukların sahip olduğu ve özelden kamu yararına dönüşen bir nitelik sergilediğini öne sürmektedirler. Bu çerçevede özellikle Putnam; siyaset gibi ekonominin de büyük bir kolektif eylem sorunu olduğunu ve sosyal sermayenin bu tür sorunları iyileştirmeye hizmet etmek kaydıyla ekonomik refahı iyileştirdiğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla zengin bir sosyal ağ stokuna sahip olan topluluklar, iktisadi anlamda; yoksulluk ve kırılganlıkla yüzleşmek, anlaşmazlıkları çözmek ve fırsatlardan yararlanmak için daha güçlü bir konumda olmaktadır. Hatta Fukuyama' ya göre dünya pazarlarında rekabet etme ve gelişme yeteneğinin en önemli şartı da toplumda var olan güven düzeyidir (Casey & Christ, 2005, s. 827-828).

Güvenin, özellikle ekonomik gelişmedeki rolüne dikkat çeken Fukuyama' ya göre toplumlar; yüksek ve düşük güvenli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan daha fazla sosyal sermaye geliştirme eğiliminde olan yüksek güvenli toplumlarda,

iş yürütme maliyetleri daha düşük olduğu için organizasyonel yeniliklerin oluşması ve arkada aile veya akraba çevresi gibi bir desteğe ihtiyaç duymadan iş yapabilme kapasitesi daha fazladır. Çünkü devlet ve aile arasında yer alan gönüllü sivil örgütlenmelerin görülme sıklığı ile yasa ve kurallara uyumun fazlalığı, insanların daha kolay bir araya gelebilmesine ve iş yapabilmesine imkân sağlamaktadır. Japonya ve Almanya bu toplum gruplarının önde gelen örneklerindedir (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 171).

### **2.2.2. Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Dolaylı Etkileri**

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini değerlendirmeye dönük yapılan çoğu çalışmada, sosyal sermayenin büyüme üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olduğu iddia edilmektedir. Örneğin Knack ve Keefer (1997) ve Zak ve Knack (2001) gibi isimler de daha yüksek güven düzeyine sahip ülkelerin daha zengin olduğunu pek çok ülke örneği üzerinden ortaya koymaktadır. Bununla birlikte sosyal sermayenin büyüme üzerindeki bu etkisinin farklı dolaylı kanallardan da gerçekleşebileceği noktası çoğunlukla belirsiz bir alan olarak kalmaktadır. Ancak genel olarak sosyal sermayenin, fiziksel sermaye ve beşeri sermaye gibi diğer üretim faktörleriyle etkileşime girmek ve bu faktörlerin etkinliğini artırmak suretiyle büyüme sürecini dolaylı olarak etkileyebildiğini söylemek mümkündür.

Beşerî sermayenin yaratım süreci, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki dolaylı etkileşim kanallarından biridir. Sosyal sermaye beşerî sermayeye olan yatırım ölçeğini artırmakta ve daha etkin bir hale getirmektedir. Sosyal sermaye birikiminin bir uzantısı olarak beşerî sermaye birikiminin artması, kaynakların etkin kullanılmasını sağlayarak üretim maliyetlerinin düşmesine önemli katkılarda bulunmaktadır. Dolayısıyla, beşerî sermayenin yaratılması ve birikimi sürecinde sosyal sermaye önemli bir paya sahip olduğu için, beşerî sermayenin büyüme üzerinde yaratacağı etkileri sosyal sermayeye de atfetmek mümkündür (Akın, 2012, s. 58).



Daha önce bahsedildiği üzere sosyal sermayenin, bir üretim faktörü olarak algılanıp ekonomik performans ile ilgili tartışmalara girmesi nispeten yakın geçmişli bir olgudur. İlk olarak klasik iktisatçılar, toprak, emek ve fiziksel sermayeyi (yani araçlar ve teknoloji) ekonomik büyümeyi şekillendiren üç temel faktör olarak tanımlamaktaydılar. 1960'lara gelindiğinde Schultz (1961), Gary Becker (1962) gibi neo-klasik ekonomistler bu faktörler yeni bir açılım daha getirdiler. Bu yeni açılımda sözü edilen beşerî sermaye kavramı, klasik iktisatçıların ele aldığı Ortodoks faktörlerin daha verimli kullanılabilmesini sağlayan eğitilmiş ve sağlıklı insan gücüne tekabül etmektedir. Fakat söz konusu beşerî sermayenin daha verimli ve yapıcı olabilmesi, yenilikçi fikirler ve bilgilerin paylaşılmasına ve tabii ki iş birliği ve ortak hedeflere bağlılık ruhu içinde birleşebilmeye bağlıdır. Bu nedenle aslında beşerî sermayenin güçlü olduğu yerde sosyal sermaye de kendini göstermektedir. Yani, beşerî ve sosyal sermaye tamamlayıcı unsurlardır, çünkü okuryazar ve bilgili kişiler daha iyi organize olabilir, çelişkili bilgileri değerlendirebilir ve görüşlerini yapıcı yollarla daha rahat ifade edebilirler (Woolcock, 2001, s. 6). Bu noktada Hanifan (1916: 138) ise; insanlar kendileri için ne kadar çok şey yaparsa, içinde buldukları toplumun sosyal sermayesinin de o kadar büyük olacağını ve bunun bir dönütü olarak sosyal yatırımın getirisinin de artacağını vurgulamaktadır.

Ekonomik eylemlerin, devam eden sosyal ilişki yapıları tarafından büyük ölçüde şekillendiği genel kabul gören bir durumdur. Bu çerçevede sosyal sermayenin büyüme üzerinde etkili olduğu kanallardan biri girişimcilik yaratma sürecinde gözlemlenmektedir (Davidsson & Honig, 2003). Yeni girişim yaratma sürecinin merkezi olarak kabul edilen girişimcilik sürecinin bireysel bir eylem olmaktan öte sosyal yönlerinin önemi giderek daha fazla dikkat çekmeye başlamıştır. Yani örneğin bir firmanın oluşumu ve gelişimi, işletme kurucusunun sosyo-ekonomik geçmişi, sosyal dünyası ve bu sosyal dünyayla ilişkili tüm öznel yapılarla ilişkilidir. Sosyal sermaye kavramı, bu ilişkiyi anlamının bir yolunu sağlar çünkü sosyal sermaye bir bağlantı mekanizmasıdır. Bilgiye erişebilirliği önemli derece hızlandıran sosyal sermaye ve güven ortamı fırsatları yakından takip etme ve yeni iş fikirlerinin şekillenmesini hızlandırdığı gibi karşılaşılabilecek riskleri de daha kolay göze alabilmeyi sağlamaktadır. Aynı zamanda sosyal sermayenin

beraberinde getirdiği ağ mekanizmaları ve güçlü bağlantıların varlığı rekabet avantajı sağlamak için de önemli bir unsurdur (Anderson & Miller, 2003).

Yüksek güvene sahip dolayısıyla piyasa aktörlerinin daha fazla risk almaktan kaçınmadığı toplumlarda ortaya çıkan yaygın girişimcilik ruhu ile yatırımlar daha kolay ortaya çıkabilmekte ve daha verimli olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle yüksek sosyal sermaye seviyeleri, toplumun daha az riskten kaçınacağı aynı zamanda hem fiziksel hem de beşerî sermayeye yatırım yapmak için daha fazla teşvik yaratacağı anlamına gelmektedir (Whiteley, 2000, s. 452; Bjørnskov, 2012, s.1348). Yani sosyal sermaye birikiminin dolayısıyla insanlar arası etkileşimin yoğun olduğu toplumlarda; bilgi akışı hızlanmakta, en iyi uygulama teknikleri ve yeni teknolojilerin tanıtılması kolaylaşmaktadır (Knowles, 2005, s. 12). Ayrıca bu noktada ekonomi sosyoloğu Mark Granovetter, sözleşme yapma veya iş arama gibi ekonomik faaliyetlerin de sosyal ağlara gömüldüklerinde daha verimli olduğuna dikkat çekmektedir (Putnam, 1993, s.5).

Büyüme konusunda sosyal sermayenin farklı kanallar aracılığıyla dolaylı olarak sürece etki ettiğini iddia eden başka çalışmalar olduğunu da söylemek mümkündür. Bu noktada Akçomak ve Weel (2009) gibi isimlerin de sosyal sermayenin yenilikleri teşvik etmek kaydıyla büyüme üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaştıklarını görmekteyiz. Çalışmalarında, bölgeler arasındaki sosyal sermaye farklılıklarına odaklanmışlar ve daha yüksek bir sosyal sermaye stokunun daha fazla yenilik getirdiğini göstermişlerdir. Bu durumun temel nedeni ise yeniliğin riskli bir faaliyet olması ve tam da bu nedenle kişiler arası güven temelinde daha kolay gerçekleşebilmesidir. Sosyal sermaye ve yenilik arasındaki bu pozitif ilişki, üretim sürecini beslemekte ve kişi başına geliri artırarak büyümeye katkıda bulunmaktadır.

Ancak şüphesiz ülkeler arası büyüme ve gelir dağılımı farklılıklarının temel nedenlerinden biri, tüm dünyada yaygın olarak mevcut olmasına rağmen, teknolojik yeniliklerden tüm ülkelerin eşit şekilde yararlanamıyor olmasıdır. Bu görüşü temel alan neo-klasik Solow büyüme modeli, ekonomik ilerlemenin teknolojik değişiklikler aracılığıyla gerçekleşeceğine güvenmektedir. Ancak bu model teknolojik değişikliklerin nasıl gerçekleşeceğini açıklamadan

bırakmaktadır (Hjerppe, 2003, s. 3). Benzer şekilde Whiteley' de; sosyal sermayenin, yoksul ulusların daha zengin emsallerinin öncülüğünü yaptığı teknolojik yenilikleri benimseme ve böylece kendileriyle daha zengin ülkeler arasındaki uçurumu kapatma yeteneğine atıfta bulunan yakınsama veya yakalama ile yaklaşık olarak aynı etkiye sahip olduğunu iddia etmektedir (Whiteley, 2000, s. 444).

Sosyal sermayenin büyüme üzerinde etkili olduğu dolaylı kanallardan biri olarak yüksek güvene sahip toplumlarda bireylerin; rüşvet, özel güvenlik hizmetleri veya mülkiyet haklarının yasa dışı ihlallerden korunmasına dönük olarak kaynaklarını başka yöne çevirme ihtimallerinin daha düşük olması gösterilebilir (Hoyman & Faricy, 2009, s. 318).

Daha yüksek bir sosyal sermaye birikimine ve güven düzeyine sahip olmanın büyüme üzerinde etkili olduğu bir diğer dolaylı kanal ise; çeşitli krizlere ve konjonktürel dalgalanmalar için (ekonomik krizler; geçiş ve diğer kurumsal krizler ve sürdürülebilir kaynak kullanımı üzerindeki çatışmalar gibi) karar alma süreçlerinde artan sosyal katılımında etkisiyle daha hızlı ve kolay bir şekilde çözüm bulunabilmesidir (Helliwell, Huang, & Wang, 2014).

Kısaca günümüzde sosyal sermayenin ve daha özelden sosyal ağların, ekonomik performansı farklı kanallar aracılığıyla doğrudan ve dolaylı olarak etkileyebileceği hipotezi yaygın olarak kabul görmektedir (Arrow, 1999, s. 3). Öyle ki kalkınma ve büyüme üzerine yapılan çoğu çalışmada da (özellikle neo-klasik iktisat temelli çalışmalarda), yoğun devlet müdahalesinden ziyade yoğun bir sosyal sermayenin yüksek fiziki sermaye birikimi gibi pek çok unsur kadar önemli olduğunun altı çizilmektedir.

Bu çerçevede Doğu Asya'nın hızla büyüyen ekonomileri -Asya Kaplanları- üzerine yapılan araştırmalar da genel anlamda yoğun sosyal ağların önemini vurgulamakta ve bu yüzden bu ekonomilerin bazen yeni bir "ağ kapitalizmi" markasını temsil ettiği söylenmektedir. Ancak sosyal sermaye sadece Asya ülkeleri özelinde değil genel olarak bütün toplulukların büyümesinde önemli bir yere sahiptir. Oldukça verimli sanayi bölgeleri üzerinde yapılan araştırmalar, özellikle işçiler ve küçük girişimciler arasındaki iş birliği ağlarına dikkat

çekmektedir. Genellikle geniş gruplara veya birbirine yakın etnik topluluklara dayanan bu ağlar, güveni teşvik etmekte, işlem maliyetlerini düşürmekte, bilgi ve yeniliği hızlandırmaktadır. Böylelikle sosyal sermaye, deyim yerindeyse, büyük bir finansal sermayeye dönüşmektedir (Putnam, 1993, s. 5). Böyle bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde sosyal sermaye; topluluklardaki kişiler arasında ve ayrıca daha geniş toplumsal tabakalarda güven ve iş birliğini teşvik eden normlar, kurumlar ve kuruluşlar bütünü anlamına gelmektedir. Sosyal sermaye paradigmasının kolektif tezahürlerine odaklanan bu formülasyonlarında, güvene ve iş birliğine dayalı istikrarlı ilişkilerin işlem maliyetlerini azaltacağı, bedavacılık problemi ile mücadele ederek kamu mallarının üretimine katkıda bulunacağı, sosyal aktörlerin ve hatta sağlam sivil toplumların oluşumunu kolaylaştıracağı böylelikle ekonomik büyümeyi destekleyeceği görülmektedir (Durston, 1999, s. 103).

### **2.3. SOSYAL SERMAYE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNE YÖNELİK AMPİRİK LİTERATÜR**

Daha önceki kısımlarda da açıklandığı gibi sosyal sermaye ve büyüme ilişkisi incelenirken, ülkelerin büyüme performansı üzerinde bu süreçteki en önemli aktörlerin başında gelen kamu kesiminin ve kamu kesiminin etkililiğinin de dikkate alınması önem taşımaktadır. Bu amaç kapsamında bu tez çalışması iki temel araştırma sorusuna odaklanmaktadır. Bunlardan ilki, “Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, tezinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?” İkinci olarak ise, “Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?” İlgili literatür incelendiğinde, ilk araştırma sorusunu inceleyen geniş bir yazın olduğu görülecektir. Buna karşın bu tez çalışmasının katkısı ve özgün değeri ikinci araştırma sorusuyla ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden ampirik literatürün incelendiği bu bölümde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki belirleyiciliğini sorgulayan ilk araştırma sorusuna yönelik literatür ele alınacaktır.

Sosyal sermaye, son dönemde ortaya çıkan çalışmalarda adeta büyümenin kayıp halkası olarak görülmekte ve büyüme sürecinde bir tamamlayıcı olarak düşünülmektedir. Bu nedenle büyüme üzerine yapılan çoğu çalışma, kişiler arası güvenin, ekonomik performans üzerinde oldukça büyük bir etkiye sahip olduğunu yadsınamaz bir gerçek olarak kabul etmektedir. İlgili literatür taraması sonucunda büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin ele alındığı bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

İlk olarak ele alınacak olan Putnam ve Helliwell' e (1995) ait çalışmada; İtalya'nın kuzey ve güney bölgeleri 20.yy'ın başında hemen hemen eşit zenginlik seviyesindeyken son 30 yılda nasıl kuzey kesimin güneyden daha zengin olduğu sorusundan yola çıkılmıştır. 1950-1990 arasını kapsayan dönem için En Küçük Kareler (EKK) yöntemiyle analizler yapılmıştır. Çalışmada neticesinde elde edilen bulgular bazı İtalyan bölgelerinin farklı toplumsal yapılarından kaynaklanan daha fazla sosyal sermaye birikimi sayesinde kişi başına daha yüksek üretim seviyeleri oluşturup muhafaza edebildiği yönündedir. Çünkü, kuzeyde daha yatay bir yapılanma varken güneyde dikey bir hiyerarşi söz konusudur ve bu durum sivil toplumun, vatandaş katılımının ve kamu kesimi etkililiğinin önemli bir belirleyicisidir. Bununla birlikte, artan dışa açıklık ve eğitim seviyeleri, daha yoksul bölgelerin büyüme seviyelerinde ve oranlarında yakınsamayı kolaylaştırmıştır.

Knack ve Keefer (1997) çalışmalarında; 29 piyasa ekonomisinden oluşan bir örneklem için Dünya Değerler Anketlerinden elde edilen güven göstergelerini kullanarak, ekonomik performans için sosyal sermayenin önemli olduğuna dair bir kanıt sunmayı amaçlamaktadır. Çalışmada EKK tahmincisinden yararlanılmıştır. Neticede 3 temel sonuca varılmıştır: Birincisi, güven ve sivil iş birliği daha güçlü ekonomik performansla ilişkilidir. İkinci olarak, dernek faaliyetleri, Putnam'ın İtalyan bölgeleri için bulgularının aksine ekonomik performans ile ilişkili değildir. Üçüncüsü, mülkiyet ve sözleşme haklarını etkili bir şekilde koruyan resmî kurumlara sahip ülkelerde ve sınıf veya etnik köken çizgisinde daha az kutuplaşmış ülkelerde sivil iş birliği ve güven normlarının daha güçlü olduğu sonucuna varılmıştır. Aynı zamanda güven, kamu kesimi performansının önemli bir belirleyicisidir.

Benzer şekilde Hjerppe' de (1998); 1980-92 dönemi için 27 ülkeden oluşan bir örnekleme Dünya Değerler Anketi verilerini kullanarak bir regresyon analizi yapmış ve büyüme ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuçta sosyal sermayenin, ülkeler arası ekonomik büyüme farklarını açıklama da etkili bir unsur olduğu tespit edilmiştir. Yani iyi bir ekonomik performans için güven gerekli bir unsurdur. Şöyle ki güven göstergesindeki %1'lik bir artış, ekonomik büyümeyi %0.46 artırmaktadır.

Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arası ilişkiye ele alan literatürde çok fazla referans alan çalışmalardan biri de Whiteley' e (2000) aittir. Çalışmada değiştirilmiş bir neo-klasik ekonomik büyüme modeli çerçevesinde yapılan ülkeler arası yatay kesit analizinde, 1970-1992 döneminde 34 ülkeden oluşan bir örnekleme söz konusu ilişki araştırılmıştır. Bulgular, sosyal sermayenin büyüme üzerinde en az beşerî sermaye (eğitim) ve teknolojik yenilikler kadar güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Sosyal sermaye ve büyüme arasındaki etkileşimi ele alan başka çalışmalarda mevcuttur. Bu çerçevede Pérez, Serrano, Montesinos ve Guevara (2006); 1970-2001 döneminde 23 OECD ülkesi dinamik panel veri yöntemi ile çalışmışlardır. Çalışmada, sosyal sermayenin OECD ülkelerindeki ekonomik büyümenin bir kısmını açıklama kapasitesine sahip olduğu doğrulanmıştır. Yapılan tahminler, sosyal sermayenin çıktı esnekliğini %7-10 civarında etkileyebildiğini göstermektedir. Ancak her çalışmada pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişkiye de rastlanmadığı görülmektedir.

48 ABD eyaleti için, daha yüksek bir sosyal sermaye düzeyinin, daha iyi bir ekonomik performansa yol açıp açmayacağını ampirik olarak araştırmak için Casey ve Christ (2005), Robert Putnam tarafından oluşturulan 14 ölçülü sosyal sermaye endeksini yeniden yapılandırarak, fiziksel sermaye, beşerî sermaye ve devletin ekonomik performansı ile ilgili diğer faktörleri içeren kesitsel regresyon modellerine entegre etmişlerdir. 1972–2000 dönemi için yapılan analizler, sosyal sermayenin toplam çıktı ve istihdam ölçümleri üzerinde fark edilebilir bir etkisi olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte, ekonomik eşitlik ve istihdam edilenlerin istikrarı üzerinde olumlu ve önemli bir etkisi vardır. Kısaca bu

çalışmada; sosyal sermayenin toplumsal refahı güçlendirmeye önemli katkıları olsa da ekonomik büyüme için genel bir ön koşul olduğu iddiası desteklenememektedir.

Boulila, Bousrih ve Trabelsi (2008) çalışmalarında; eş zamanlı denklem modelleri kullanarak, 1980-2000 döneminde bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için sosyal sermayenin ekonomik büyümeye (kişi başı gelir artış hızına) olası etkilerini araştırmıştır. Çalışma neticesinde ilk olarak; sosyal sermayenin bir ölçütü olarak güven düzeyi ve ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. İkincisi, yüksek düzeyde güven, kurumsal kalkınma üzerindeki etkisi aracılığıyla ekonomik faaliyetler üzerinde de dolaylı bir etkiye sahiptir. Kısaca, bireyler arasında yüksek düzeyde güven ve iş birliği ile sosyal altyapının iyileştirilmesinin, ekonomideki kurumların gelişmesi yoluyla ekonomik büyümeye sadece doğrudan değil, aynı zamanda dolaylı olarak da etki edeceği doğrulanmıştır.

Ahlerup vd. (2009) ise sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkisinin doğrusal olmadığını ve kurumların kalitesine bağlı olacağını göstermeye çalışmıştır. Farklı ülke grupları özelinde 1995-2005 dönemi için EKK ve araç değişkenler tahmincisi (IV) kullanılmıştır. Çalışmada sosyal sermaye ve kurumlar arasında bir çeşit ikame ilişkisinin olduğu bulunmuştur. Ayrıca örneğin kurumsallaşmanın zayıf olduğu Nijerya'da sosyal sermayedeki bir puanlık artışın ekonomik büyümeyi 1,8 puan artıracığı, buna karşın kurumsallaşmanın güçlü olduğu Kanada'da sosyal sermayedeki aynı artışın, büyümeyi yalnızca 0,3 puan artıracığı tahmin edilmiştir.

Beugelsdijk ve Schaik (2005), ekonomik büyümedeki bölgesel farklılıkların, genelleştirilmiş güven ve dernek faaliyeti biçimindeki sosyal sermaye ile ilişkili olup olmadığı sorusundan yola çıktıkları çalışmalarını 54 Avrupa bölgesi için gerçekleştirmişlerdir. 1950-98 yılları arasını baz alan analizler standart Barro tipi büyüme regresyonlarının temel alındığı ağırlıklandırılmış EKK yöntemi ile tahmin edilmiştir. Çalışma neticesinde, söz konusu Avrupa bölgelerindeki büyüme farklılıklarının, dernek faaliyeti olarak ölçülen sosyal sermaye ile pozitif ilişkili

olduğu bulunmuştur. Bölgesel ekonomik büyüme yi teşvik eden ise ağ ilişkileri ve bu ilişkilere aktif katılımıdır.

Neira, Vázquez, & Portela (2009) ise çalışmalarında 2 amaç gütmektedirler. Bunlar sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasında bir ilişki olup olmadığı ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaktır. Söz konusu ilişkileri, 1980-2000 yılları arasında verilerine ulaşabildikleri 14 gelişmiş ekonomili OECD ülkesi için panel veri analizi ile tahmin etmişlerdir. Sonuç olarak sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ayrıca sosyal ve beşeri sermaye arasında da bir etkileşimin varlığını doğrulamışlardır.

Bjørnskov' un (2012) çalışmasının amacı; sosyal güvenin ekonomik büyüme yi etkilediği aktarım kanallarını araştırmaktır. Çalışmasını 1970-2000 dönemleri için 85 ülke ile 3SLS tahmincisi kullanarak gerçekleştirmiştir. Sonuç olarak Bjørnskov, sosyal sermaye literatüründe bir dizi olasılık öne sürülmüş olsa da güvenin yalnızca iki kanal aracılığıyla tanımlanabilir etkileri olduğunu göstermektedir. Bunlar: okullaşma ve yönetişimdir. Ekonomik büyümenin sağlanması sürecindeki nedensellik ilişkisi ise sosyal güvenden eğitime ve yönetişime doğru ilerlemektedir. Yani sosyal güven ortamı iyi bir eğitim ve yönetişim yapısını besleyerek, ekonomik büyüme sürecini desteklemektedir.

Zak ve Knack (2001), 1970-92 yıllarında güven verisine erişebildikleri 41 ülke için EKK metodu çerçevesinde analizlerini gerçekleştirmişlerdir. Neticede yüksek güven düzeyi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuşlardır.

Akçomak ve Ter Weel (2009) çalışmalarında sosyal sermaye, yenilik ve kişi başı gelir artışı (büyüme), arasındaki etkileşim incelenmektedir. Bu çerçevede çalışmada 1990-2002 döneminde Avrupa'da yer alan 102 bölge için 3 aşamalı EKK tahmincisi kullanılmıştır. Çalışmanın neticesinde daha yüksek yenilik performansının kişi başına gelir artışına yardımcı olduğu ve sosyal sermayenin yenilikleri teşvik ederek bu büyüme yi dolaylı olarak etkilediği sonucuna



varılmıştır. Buna ek olarak söz konusu örneklem için sosyal sermayenin kişi başına gelir artışını teşvik etmede doğrudan bir rolü olmadığı gösterilmektedir.

## **2.4. SOSYAL SERMAYE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN KURUMSAL BOYUTU: KAMU KESİMİNİN BELİRLEYİCİLİĞİ**

Yukarıda açıklandığı gibi sosyal sermaye ekonomik büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı olmak üzere pek çok farklı kanaldan etkili olabilmektedir. Bu kısımda ise çalışmanın birinci bölümünde ele alınan kavramsal ve teorik çerçeve ile de uyumlu olarak sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisine kamu kesimi de dahil edilecektir. Bu doğrultuda çalışmadaki öncelikli amaç; Dünya Bankası tarafından yayınlanan yönetim göstergelerinden yola çıkarak “nitel boyut” olarak değerlendirilen; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve katılıma ve demokratikleşme düzeyine olan yansımalar gibi çeşitli unsurlarla ilgili bir faktör olarak kamu kesimi etkililiğini ele almaktır. Bunu yaparken kamu kesiminin boyutu / büyüklüğü ile ilgili olası etkileri dikkate alan nicel boyuta ise kısaca değinilecektir. Çalışmada kamu kesimi büyüklüğünden ziyade etkililiğinin öncelikli olmasının nedeni özellikle son dönem yönetim tartışmaları çerçevesinde etkililik meselesinin çok daha fazla ön plana çıkıyor olması ve zaten büyüklük meselesinin de etkililiğe içkin bir konu olmasıdır. Bu nedenle kamu kesiminin etkileri ele alınırken nicel boyuttan yola çıkıp nitel boyuta doğru evrilen bir tartışma yürütülecektir. Böyle bir çerçevenin izleneceği takip eden kısımda ilk olarak; sosyal sermaye oluşumunda, kamu kesimine düşen nedir? Kamu kesimi nasıl olmalı ki sosyal sermayenin olumlu formülasyonları ortaya çıkabilsin? gibi sorulara cevap aramaya dönük bir araştırma yürütülmüştür. Akabinde kamu kesiminin, sosyal sermayenin ekonomik büyüme yaratma sürecindeki rolüne odaklanılmıştır.

### **2.4.1. Sosyal Sermaye Oluşumunda Kamu Kesiminin Rolü**

Günümüzde pek çok ülkede ekonominin işleyişinde, kamu kesimine ait faaliyetler daraltılmaya çalışılırken özel kesimin gün geçtikçe artan bir ağırlığa sahip olduğu

görülmektedir. Boyutları, düzeyleri, bileşimleri ve fonksiyonları birbirinden farklı olmakla birlikte gelişmiş, gelişmekte olan ve hatta geçiş ekonomilerinde (eski Doğu Bloku ülkelerinde) gözlemlenen bu genel eğilimin bütün ülkelerde mutlaka mevcut olduğu görülmektedir (Kirmanoğlu, 2014, s. 35). Bu yüzden kamu kesiminin varlığı kabul edilmekte ancak bu kez de tartışmalar optimal büyüklük üzerine odaklanmaktadır. Bu çerçevede aslında bir ülkedeki kamu kesiminin optimal boyutuna ilişkin yürütülen bu tartışmaların sosyal sermayenin şekillenmesi sürecinde de önemli bir yeri olması beklenen bir durumdur. Örneğin bu durumu ele alan çalışmalardan biri Nademi & Zobeiri' nin (2017) çalışmasıdır. Kurguladıkları modelinin tahmin sonuçları; kamu kesimi büyüklüğü ile sosyal sermaye arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yani kamu kesimi büyüklüğü tahmin edilen eşik değerin üzerindeyken, kamu kesiminin büyüklüğü sosyal sermaye üzerinde önemli bir olumsuz etki yaratmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmaya göre optimal değerin üzerindeki “büyük” kamu kesimi sosyal sermayeyi zayıflatmaktadır.

Ulusal ve bölgesel kamu kesimi kurumlarının, toplumun sosyal sermaye birikimi düzeyi ve türü üzerinde güçlü bir etkisi vardır. Kamu kesiminin optimal varlığı durumunda yani dolayısıyla kamu kesiminin kapsam alanı dışında toplumun kendi kendine örgütlenebilmesine olanak tanıyan ortamların doğabildiği durumlarda, sosyal sermayenin oluşumu kolaylaşmaktadır. Ancak kamu kesimin gereğinden fazla (eşiğin üzerinde) olduğu durumlarda toplumun bu tür kendiliğinden oluşumları da dışlanmış olur. Örneğin; hükümetler tüm sağlık ve eğitim hizmetlerini kendileri sağlamak istediğinde, tüm ormanların ve diğer doğal kaynakların mülkiyetini devraldığına veya çeşitli etnik ve sosyo-kültürel çeşitliliği olan gruplar tarafından işletilen okulları ve hastaneleri kapattığında, kısa sürede büyük bir sosyal sermaye stokunu yok etmiş olur. Dolayısıyla kamunun ekonomide olması gerekenden fazla yer kapladığı durumlarda, girişimci vatandaşlar yerine bağımlı vatandaşlar yaratılması ve dolayısıyla bireylerin sermaye yaratma kapasitelerinin azaltılması kaçınılmaz olmaktadır (Ostrom, 2000, s. 182).

Fukuyama'ya (2001: 11) göre modern bir demokraside sosyal sermayenin politik işlevi en iyi şekilde, *Democracy in America*' da Alexis de Tocqueville tarafından

açıklanmıştır. Tocqueville' e göre, modern bir demokrasi, aristokrat toplumlarda insanları birbirine bağlayan sosyal sınıfların veya miras alınan statülerin çoğu biçimini ortadan kaldırma eğilimindedir. Yani insanları geleneksel bağlılıkları olmadan eşit derecede özgür bırakır. Fakat modern demokrasinin kusuru ise aşırı bireyciliği (yani kişinin özel hayatı ve ailesiyle meşgul olması ve kamu işlerine katılma isteksizliğini) teşvik etmesidir. Oysa daha zayıf bireylerin vatandaş olma bilinciyle politik hayata katılabilmeleri sivil dernekler aracılığıyla bir araya gelip güçlenebilmelerine bağlıdır. Evrensel modern liberal demokrasi için gerekli bir koşul olarak görülen yoğun bir sivil toplumun varlığını mümkün kılan şey ise; sosyal sermaye stokunun varlığıdır. Tocqueville'ye göre sosyal sermaye stokunun bir uzantısı olarak ortaya çıkan sivil toplum, devletin gücünü dengelemeye ve bireyleri devletin gücünden korumaya hizmet etmektedir. Çünkü sivil toplumun yokluğunda, devletin genellikle kendilerini örgütleyemeyen bireyleri örgütlemek için devreye girmesi gerekir. Bu nedenle aslında aşırı bireyciliğin sonucu özgürlük değil, daha ziyade Tocqueville' nin toplumun üzerinde dolaşan ve bir baba gibi tüm ihtiyaçlarını karşılayan büyük ve yardımsever bir devlet olarak gördüğü şeyin tiranlığıdır.

Devlet müdahalelerine duyarlı olan sosyal sermayenin oluşumu kadar yönetimi de önemli bir meseledir (Shirinova, 2019, s.30). Sosyal sermayenin oluşum ve yönetim sürecinde kamu kesiminin boyutu ile ilgili sınırların belirlenmesinin önemli bir husus olduğu Fukuyama'nın, Emile Durkheim'ın "The Division of Labor in Society" çalışmasından yaptığı bir atıfla da özetlenebilir:

*"Aşırı irileşmiş bir devletin bastırmaya ve kapsamaya zorladığı sayısız dağınık bireyden oluşan bir toplum, gerçek bir sosyolojik canavar meydana getirir.." (Fukuyama, 1995, s. 7).*

Bir ülkede kamu kesiminin başta güvenlik ve adalet olmak üzere çeşitli kamu hizmetlerini ve bağlı olduğu ilkeler doğrultusunda sosyal devletin boyutuna göre değişen farklı görev tanımları bulunmaktadır. Ancak etkin ve verimli çıktıların elde edilebilmesi için, her ülkede kamu kesiminin optimal varlığı önemli bir etken haline gelmektedir. Söz konusu optimal eşiğin belirlenmesi, aslında kamu kesiminin de

ne derece veya nereye kadar etkili ve etkin olduğuna dair bir izlenim sunmaktadır. Bazı ülkelerde şartlara göre daha büyük kamu kesimine ihtiyaç duyulabilmekle birlikte çoğunlukla üzerinde durulan nokta, gereğinden büyük bir kamu kesiminin aslında olumsuz sonuçlar yaratabileceğidir. Bu çerçevede benzer şekilde sosyal sermayenin pozitif varlığı için dikkate alınması gereken unsurlardan biri de kamu kesiminin varlığının ve müdahalesinin sınırının ne olması gerektiği hususudur. Nitekim kamu kesiminin optimalin üzerindeki varlığının; verimsiz harcamalar, artan yolsuzluk, özel yatırımların dışlanması gibi kanallarla sosyal sermaye birikimi üzerinde de olumsuz bir etki yaratması beklenen bir durumdur (Nademi & Zobeiri, 2017, s. 193).

Sosyal sermaye için politika oluşturma gereklilikleri tartışılırken, sosyal sermaye üzerine düşünen bazı fikir adamları da sosyal sermayenin kurulması için herhangi bir devlet müdahalesine ihtiyaç olmadığını düşünmektedirler. Çünkü sosyal sermayenin temeli bireylerin özgür faaliyetlerinden ve ilişkilerinden oluşmaktadır. Tam da bu nedenle özellikle sosyal sermayeyi bir kamu malı olarak gören Coleman'a göre devlet müdahalesi aslında işleri iyileştirmekten ziyade daha kötü bir noktaya evirebilmektedir (Field, 2008, s. 171). Yani sosyal sermayenin ortaya çıkması ve artması noktasındaki genel kabul; kamu kesiminin optimal varlığı<sup>5</sup> yönündedir. Bu nedenle de her ekonomi için kamu kesiminin optimal varlığının sınırlarını çizmek önemlidir. Fakat daha önce belirtildiği gibi son yıllarda kamu kesimi üzerine yapılan çalışmalarda tartışmaların yönünün kamu kesiminin boyutunun ne olması gerektiği hususunun ötesine geçtiği ve temelde kamu kesiminin etkili varlığının nasıl sağlanacağına doğru kaydığı görülmektedir.

Dünya Bankası tarafından yayınlanan ve *Dünya Çapında Yönetişim Göstergeleri* 'nden biri olan kamu kesimi etkililiği ise; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve katılıma ve demokratikleşme düzeyine olan yansımalar gibi çeşitli unsurlarla ilgili bir faktör olarak ele alınmaktadır. Bu çerçevede toplumun kurumsal yapısıyla

---

<sup>5</sup> Daha detaylı bilgi için birinci bölümde yer alan "*Kamu Kesiminin Nicel Boyutu: Kamu Kesimi Büyüklüğü*" kısmına bakınız.

oldukça bağlantılı olan sosyal sermayeye ilişkin olarak iyi yönetişime ve bunun yarattığı sosyal kaynaşmaya, güçlü bir kültür ve sivil toplumun önemine odaklanılabilir (Hjerppe, 1998, s. 6). Saydamlık, hesap verilebilirlik gibi iyi yönetim ilkelerinin hâkim olmadığı kamu kesimlerinin varlığında devletin etkinlik ve etkililik düzeyi ve dolayısıyla devlete duyulan güvende düşüktür (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 171). Böyle toplumlar da yüksek bir sosyal sermaye birikiminden bahsetmek pek mümkün görünmemektedir. Bu yüzden kamu kesiminin etkili varlığını ve bu etkili varlığın beraberinde getireceği güveni dolayısıyla artan sosyal sermaye birikimini ortaya çıkaran durumları tespit etmek önemlidir.

Genel olarak bir toplumun sosyal sermayesi topluma içkin kurumlarla ve kurumsal yapıyla şekillenmektedir (Aktan & Yay, 2019, s. 34). Uygulamaların ve politikaların şeffaf, güven düzeyinin yüksek, yolsuzluk oranının düşük, yargının bağımsız olduğu, liyakatin ve mülkiyet haklarının korunduğu ve kurumların işlevsel ve verimli bir şekilde faaliyet gösterdiği yani kamu kesiminin etkili olduğu bir toplumda, sosyal sermaye düzeyi de yüksek olacaktır. Ayrıca yüksek güven dolayısıyla yüksek sosyal sermayenin bir getirisi olarak azalan düzenlemeler ve bürokratik işlemler, rant kollama alanlarını daraltacak ve devleti daha etkili hale getirecektir. Bunun yanında, topluma hâkim olan güven ortamı, vatandaşların siyasi katılımını artıracak ve şeffaf bir devlet mekanizması yaratacaktır. Yani güven ve yurttaşlık normlarının önemli bir belirleyicisi, bir ülkenin resmi kurumsal yapısıdır. Bu nedenle bir ülkenin kurumsal yapısının kamu kesiminin keyfi davranışlarını engellediği ölçüde, hükümet politikalarının daha güvenilir olması muhtemeldir (Knack & Keefer, 1997, s. 1279).

Kamu kesimi bir ekonomideki kurumsal faktörlerin düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında gelmektedir. Nitekim sosyal sermayenin önemli bir unsuru da kamu kesimine güvendir. Bu güven düzeyinin ise kamu kesiminin etkililiğine ilişkin algılar tarafından şekillendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Yani bir toplumdaki güven açığını kamu kesiminin etkili varlığı ile büyük ölçüde kapatmak mümkündür. Diğer taraftan bir toplumdaki yaygın güven ortamı ile etkili bir kamu kesiminin varlığı karşılıklı bir nedensellik ilişkisi barındırmaktadır. Yani toplumda artan güven, dolayısıyla artan sosyal sermaye stoku daha etkili bir kamu kesimine

neden olabileceği gibi etkili bir kamu kesiminin varlığı da sosyal sermayeyi olumlu anlamda etkileyecektir.

Kamu kesiminin etkili varlığı, toplum nezdinde hükümete güven düzeyini artırarak sosyal sermaye birikimini olumlu anlamda etkilemektedir. Dolayısıyla bu çerçeveden bakıldığında sosyal sermaye kamu kesimi etkililiği arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü; kamu kesimi etkililiğinden sosyal sermaye oluşumuna doğrudur. Yani bir toplumda sosyal sermaye birikiminin oluşumunda kamu kesimine güven önemli bir etkidir. Bu yüzden halkın hükümete güven konusundaki görüşlerindeki değişiklikler, pek çok araştırmacının yakından ilgisini çekmektedir. İlk tartışmalar, azalan güvenin vatandaşların siyasi sistem veya rejimden hoşnutsuzluğunu yansıtıp yansıtmadığı veya sadece görevdeki siyasi liderlerden memnuniyetsizliği yansıtıp yansıtmadığı üzerine odaklanmıştır. Sonraki araştırmalarda, hükümete duyulan güvendedeki değişikliklerin sorumluluğu, çeşitli nedensel faktörlere atfedilmiştir. Bu faktörler ekonomik, sosyal-kültürel veya politik olarak sınıflandırılabilir. İlk olarak, ekonomiye ilişkin olumsuz algılar daha fazla güvensizliği teşvik ettiğinden, hükümete olan güvenin ulusal ekonominin performansından ve vatandaşların ekonomiye ilişkin değerlendirmelerinden etkilendiği düşünülmektedir. İkincisi, azalan güven, artan suç ve çocuk yoksulluğu gibi sosyal-kültürel faktörlere bağlanmaktadır. Son olarak, hükümete duyulan güvendedeki değişiklikler, vatandaşların görevdekiler ve kurumlar hakkındaki değerlendirmeleri de dahil olmak üzere çok sayıda siyasi faktörle ilişkilendirilmektedir (Chanley, Rudolph, & Rahn, 2000, s. 240).

Yukarıda bahsedildiği üzere bir toplumdaki yaygın güven ortamı ile etkili bir kamu kesiminin varlığı karşılıklı bir nedensellik ilişkisi barındırmaktadır. Bu yüzden sosyal sermaye birikiminin daha fazla olduğu ülkelerde kamu kesiminin de daha etkili olması beklenir. Bu doğrultuda Knack (2013); sosyal sermayenin daha etkili bir kamu kesimi ortaya çıkarma sürecinde 3 işlevinden söz etmektedir: İlk olarak, sosyal sermaye kamu kesiminin hesap verilebilirliğini artırmaktadır. İkincisi, siyasi tercihlerin kutuplaştığı durumlarda iş birliğini kolaylaştırmaktadır. Üçüncüsü ise, politika yapımında ortaya çıkan zorluklar karşısında daha fazla yeni çözümün ortaya çıkışını sağlamaktadır. Myeong ve Seo' da (2016); artan sosyal sermaye

seviyesinin ve türünün, devlete olan güveni etkileyip etkilemeyeceğini çoklu regresyon analizi ve ANOVA yöntemleri ile test etmiştir. Veriler G. Kore'den rasgele seçilmiş 350 kişiden elde edilmiştir. Analizler sonucu elde edilen bulgular; bağlayıcı sosyal sermayenin hükümete olan güven düzeyiyle negatif bir ilişki gösterdiğini, köprü kuran sosyal sermayenin ise hükümete olan güven düzeyiyle pozitif bir ilişki gösterdiğini ortaya koymuştur.

Güven üzerine yapılan araştırmaların çoğu kişilerarası güvenle ilgilidir. Oysa Hardin' e (1998) göre kişilerarası güven, hükümete duyulan güvenden tamamen farklı bir olgudur. Kamuya duyulan güven genellikle kurumlara güvenle ilgili bir durumdur. Bir kuruma duyulan güven ise: kurumdaki her bir bireye ve kurumdaki rollerin ve politikaların tasarımına güven olmak üzere iki unsuru içermektedir. Dolayısıyla bireysel bağlamda, politik liderlerin dürüstlüğü ve kalitesine duyulan güvensizlik *ahlaki meşruiyet krizini*, kamu kurumlarının etkililiğine ilişkin güvensizlik ise *işlevsel meşruiyet krizini* doğurmaktadır. Kamu kurumlarında söz konusu krizlerin önüne geçilebilmesinin yolları ise; demokrasinin işlevselleştirilmesi, hizmet sunum kalitesinin artırılması, katılımcılığın sağlanması, şeffaflık ve hesap verilebilirliğin artırılması, hukukun üstünlüğünün temin edilmesi, devlet yönetiminde ahlaki erdemlerin tesis edilmesi gibi performans ve kaliteyi artırıcı unsurların devlet yönetimine içselleştirilmesidir (Bouckaert & Walle, 2001).

Demokratik hukuk devletlerinde güven; ekonomik, politik, kültürel ve sosyal yaşamın görece iyi bir şekilde sürdürülebilmesinin en temel unsurlarının başında gelmektedir. Güven olmaksızın, devletin ve sistemin etkililiğinden bahsetmek zordur. Vatandaşların devletin meşruiyetine, etkinliğine, görev ve sorumluluğunu optimal bir şekilde yerine getireceğine, adalet ve eşitliği tesis edeceğine, zayıf, güçsüz ve haklıları koruyacağına ilişkin herhangi bir şüphe duymaması, devletin etkili olabilmesinin temel koşullarındandır. Dolayısıyla demokrasiden, güvenilirlikten ve meşruiyetten mahrum, güçlü bir sosyal dokunun oluşmadığı bir ülkede etkili bir kamu yönetimi sisteminden bahsetmekte pek mümkün görünmemektedir (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 66-169).

Kamu kesimine karşı duyulan güven, vatandaşların “hükümetin kamu kesiminin doğru ve adil algılananı yapmasına” yönelik eylemlerine olan güvenini temsil etmektedir (OECD, 2013). Bu çerçevede vatandaşlar ve kamu kesimi arasındaki güven kamu politikalarının sonuçları üzerinde önemli etkilere sahiptir. Hükümetler, vatandaşların güveni olmadan etkili bir şekilde çalışamazlar ve özellikle daha iddialı reform gündemleri olmak üzere kamu politikalarını başarıyla yürütemezler. Olumsuz politik faktörler dışında, gelir ve fırsatlarda algılanan eşitsizlikler, yüksek işsizlik ve iş güvencesizliği, küreselleşmeye karşı gösterilen direnç ve hatta göç, iklim değişikliği gibi küresel baskılara ilişkin endişeler dahi güven üzerinde etkili faktörlerdir. Bu çerçevede vatandaş ve kamu kesimi arasındaki güvenin iki temel unsuru olduğu vurgulanmaktadır: Yeterlilik ve değerler. Yani kamusal işlevlerin yetkin bir şekilde yerine getirilmesi ve karar vermede değer odaklı bir yaklaşımın belirlenmesi. Bu unsurlar; vergilendirme, göç, emeklilik, altyapı, enerji, finansal piyasa düzenlemeleri, çevre politikası gibi günümüzde en çok tartışılan kamu politikası alanlarından bazıları için de güveni güçlendirmenin anahtarıdır (OECD, 2017, s. 4).

Diğer taraftan kamu kesimine güveni etkileyen ve birbirini tamamlayan 2 unsurdan daha bahsedildiğini söylemek mümkündür. Bunlar: kapsayıcılık ve şeffaflıktır. Kapsayıcı politika oluşturma, kamu çıkarlarını desteklediği için bir bütünlük değeri olarak kabul edilmektedir. Nitekim bu konuda yapılan çalışmalar da (Hibbing ve Theiss-Morse, 2001; Esaiasson, Gilljam ve Persson, 2012; Traber, 2013) kamu kesiminin, vatandaş katılımı ve politika oluşturmaya yönelik girdiler için daha fazla fırsat sağlamaya yönelik çabalarının, kamu kurumlarına ve politikalarına olan güveni artırmada önemli bir stratejiyi temsil ettiği görülmektedir. Kamu kesimine güveni etkileyen bir diğer unsur ise şeffaf politika yapımıdır. Politika oluşturma sürecini şeffaflık mekanizmalarına dahil etmek, daha fazla hesap verebilirlik ve gözetim sağlamak ve meşruiyet duygusunun kazanılmasına yardımcı olmaktadır (OECD, 2017, s. 30-32).

Halkın kamu kesimine olan güveni, herhangi bir siyasi sistemde iyi bir yönetimi teşvik eden önemli bir faktör olarak görülmektedir. Çünkü halkın daha fazla güven ve desteğine sahip olan hükümetler, daha sorunsuz ve etkili işlemektedirler. Bu



durum halkın hükümete olan güveni ile ilişkili çeşitli faktörlerin tartışılmasını daha popüler bir hale getirmiştir. Bu çerçevede Miller ve Listhaug (1998), Hetherington, (1999) gibi isimler kamu kesimine güveni; hükümetin, halkın sahip olduğu normatif beklentilere uygun olarak performans gösterip göstermediğinin bir değerlendirmesi olarak tanımlamıştır. Benzer şekilde pek çok çalışmada kamu hizmetlerinin kalitesinin, hükümete olan güveninin kilit bir belirleyicisi olduğu gösterilmektedir (Zhao & Hu, 2017, s. 359-360).

Farklı çıkarların hâkim olduğu düşük sosyal sermaye stokuna sahip bir toplumda kontrol mekanizmaları için ek işlem maliyetleri gerekmektedir. Oysa daha fazla sosyal sermayenin hâkim olduğu toplumlarda; politik istikrar ve demokratikleşme gibi özellikler yaygınlaşmakta, bürokratik işlemler azalmaktadır. Bu gibi kurumsal kalite unsurlarının artması ise daha az işlem maliyetleri gerektirdiği için bir anlamda kaynakların verimliliği artmaktadır (Mc Mahon, 1999'dan akt: Akın, 2012, s.61). Zayıf kurumsal kalite ise, siyasi istikrarsızlıklarla ve etkinsizliklerle yakından bağlantılıdır (Aron, 2000, s. 118).

Hizmet sunumunun kalitesinin kamu kurumlarına olan güveni etkileyebileceği aktarım mekanizması literatürde mikro performans hipotezi olarak anılmaktadır. Daha kaliteli kamu hizmetleri daha memnun vatandaşlara yol açmakta ve bu da hükümete duyulan güveni artırmaktadır. Yani kamu hizmetlerine ve hizmet sağlayıcılara duyulan güven; temel politika hedeflerine ulaşılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca kamu hizmetlerinin kalitesinin kurumsal çerçeveye yönelik oluşturduğu güvenin, genel olarak kurallara uyulmasına ve vergilerin ödenmesine katkıda bulunduğu da düşünülmektedir (OECD, 2017, s. 48).

Kamu kesimine duyulan güven ve kamu kesiminin performansı arasındaki bağlantı, demokratik temsil ve hesap verebilirlik kavramlarına dayanmaktadır. Örneğin bir seçmen politikacının beklentilerini karşılayacak dürüstlük ve kapasiteye sahip olduğuna dair bir kanıya sahipse güven bağı oluşacaktır. Bu nedenle, bir politikacı seçmenin güvenini kazanmak için vaat ettiği hedefleri gerçekleştirme yeteneğine sahip olduğunu göstermelidir (Keele, 2007, s. 243).

Demokrasinin önemli özelliklerinden biri, hükümetin vatandaşlarının tercihlerine karşı sürekli tepki verme noktasındaki kararlılığıdır. Nitekim çoğu sosyal bilimci

kaliteli bir demokratik rejimin, bileşenlerine duyarlı olması gerektiği konusunda hemfikirdir. Ancak örneğin Putnam' a (1993) göre; iyi bir hükümetin taleplere yanıt vermekten fazlasını yapması, bu talepleri karşılama da etkili olması gerekmektedir. Yani, vatandaşların istek ve arzularını -makul ve mümkün olduğu ölçüde- tatmin eden programları tasarlaması ve uygulaması gerekir. Bu nedenle kaliteli demokratik bir yönetimin iki önemli özelliğinin, yanıt verebilirliği ve etkililiği olduğunu söylemek mümkündür (Rice, 2001, s. 377). Kamu kesiminin etkili varlığını mümkün kılan ve kamu kesimine güveni etkileyen temel unsurlar ise; oy kullanma, karar alma süreçlerine katılım, toplanma ve gösteri yapma, hükümeti eleştirme, şeffaf bir şekilde bilgi edinme, konuşma özgürlüğüne sahip olma gibi demokratik hakların varlığıdır (Zhao & Hu, 2017, s. 361).

Etkili bir demokratik sistem için kamu kesimine karşı duyulan güven, kilit bir bileşendir. Çünkü güven, devlet ve vatandaş arasındaki iş birliğini kolaylaştırarak kamu politikalarının başarılı bir şekilde uygulanabilmesini teşvik etmekte sosyal ve ekonomik refahı da artırmaktadır. Ayrıca, ülkenin çıkarlarına en uygun kararları almak için insanların kamu görevlilerine serbestlik ve takdir yetkisi verebilmesi de güven temeline dayanmaktadır. Ancak güvenin kamunun hesap verebilirliğini aşındıracak boyutlara ulaşmaması diğer bir ifadeyle ölçülü olması da oldukça önemlidir (Spiteri & Briguglio, 2018, s. 122).

Putnam (1993b: 89); sivil derneklerin, hem bireysel olarak üyeler üzerindeki grup içi etkileri hem de daha geniş anlamda yönetim biçimleri üzerindeki dış etkileri nedeniyle demokratik bir yönetimin etkililiğine ve istikrarına katkıda bulunduğunu ileri sürmektedir. Bu çerçevede örneğin Paxton' da (2002) Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen 46 ülkeye ait veriler çerçevesinde demokrasi ve dernekler (sosyal sermaye olarak işlevselleştirilmiş) arasındaki ilişkiyi panel veri yaklaşımı ile ele aldığı çalışmasında; sosyal sermaye ve demokrasi arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi olduğunu bulmuştur. Ayrıca daha geniş topluluğa bağlı derneklerin demokrasi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu, izole derneklerin ise olumsuz bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

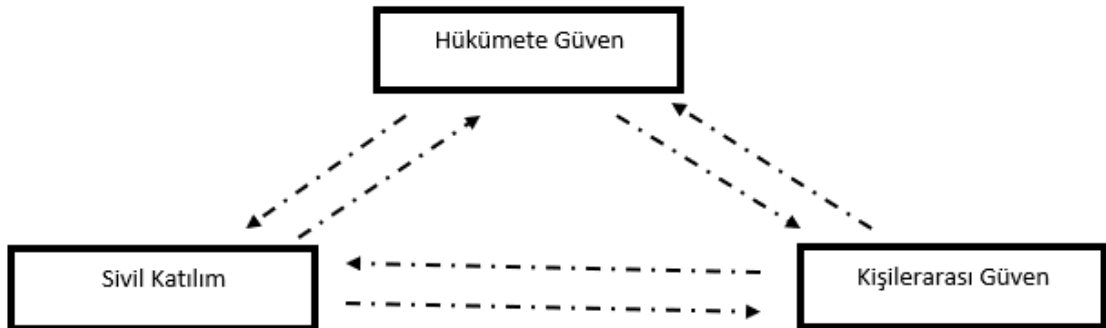
Diğer taraftan temsili bir demokraside kamu kesiminin eylemleri hakkında bir miktar şüphecilik kuşkusuz sağlıklıdır. Bununla birlikte, vatandaşlar hükümete

olan desteğini geri çektikçe ve hükümet kararlarına uyma konusunda daha az istekli hale geldikçe, demokratik bir rejimin meşruiyeti de sorgulanabilir bir hale gelmektedir (Chanley, Rudolph, & Rahn, 2000, s. 240).

Sosyal sermayenin etkili bir kamu kesiminin ortaya çıkışında önemli bir belirleyici olabilmesi için; sosyal sermayenin temel değerlerinden biri olan kişiler arası güvenin, kurallara ve yasalara uyumu artırması ve hükümet ile vatandaşlar arasındaki işlem maliyetlerini azaltması gerekmektedir. Benzer şekilde siyasi eşitlik taahhüdü, farklı seslerin hükümete erişimini sağlamalı ve potansiyel olarak kamu kesiminin bu noktadaki duyarlılığını artırmalıdır. Ayrıca hükümeti kamu yararını daha çok düşünmeye teşvik edebilmek adına, vatandaşların da sivil katılım gibi değerlere bağlı olmaları önemlidir (Rice, 2001, s. 377).

Bir toplumdaki sosyal sermaye birikimi ile vatandaşların sivil katılım düzeyleri ve kişiler arası güven temelde birbirleriyle bağlantılı unsurlardır. Örneğin; vatandaşların politik yaşama katılımı, kişiler arası güven düzeyini ve nitelik sosyal sermaye birikimini beslemektedir. Diğer yandan kişiler arası güven düzeyinin dolayısıyla sosyal sermaye birikimin artması da halkın katılım düzeyini artıran bir olgudur. Yani sosyal sermaye, kişiler arası güven ve sivil katılım arasında i ie geçmiş bir neden sonuç ilişkisi mevcuttur. Bu durum etkili bir kamu yönetiminin de önemli bir belirleyenidir. Söz konusu husus aşığıda yer alan şekil-9'da gösterilmektedir.

**Şekil 9.** Sosyal Sermayenin Politik Alandaki İşlevi



**Kaynak:** (Brehm & Rahn, 1997, s. 1002)

Kamu kesimi söz konusu olduğunda sivil katılım ve güvene dayalı olarak ortaya çıkan sosyal sermaye; ekonomik büyüme ve kalkınma, eğitim başarısı, daha düşük suç oranları, kamu kesiminin etkililiği dolayısıyla artan performansı gibi çoğu yapıcı faaliyet üzerinde olumlu yansımaları sahiptir (Keele, 2007). Bir diğer görüşe göre ise kamu kesimine olan güven; halkın siyasi liderlere nasıl baktığının bir tezahürü değil, halkın sivil hayata ne kadar katıldığı ve sivil faaliyetlerde gelişen güven ve karşılıklılık tutumlarının bir sonucudur. Yani yurttaşlar yurttaşlık hayatından ve toplumsal karşılıklılık değerlerinden koptuğunda, siyasi hayatı yöneten kurumlara güvenemezler (Keele, 2007, s. 241).

Siyasi kurumlara güven düzeyinde etkili olan bir diğer unsur da kamu görevlilerinin yozlaşmış davranışlarıdır. Siyasi yolsuzluk, genel olarak hükümet yetkilileri tarafından çeşitli şekillerde kamu gücünün özel çıkarlar için kötüye kullanılması olarak tanımlanmaktadır. Siyasi yolsuzluğun en yaygın üç biçimi, kamu maliyesinin özel kazançlar için kötüye kullanılması, yönetimi etkilemek için uygun olmayan parasal alışverişler (rüşvet gibi) ve kamu çıkarlarının ve normlarının özel amaçlar için ihlal edilmesidir. Söz konusu yozlaşmış davranışlar; tarihsel arka plana, kabul edilebilirliğe, işlevselliğe, demokrasi seviyelerine ve bireyin davranışına bağlı olarak ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Fakat tüm bu davranışların yaratmış olduğu zarar ise ortaktır: kamuoyunda azalan güven duygusu. Vatandaşlar ve kamu kesimi arasında zayıflayan güven bağı ise (dolayısıyla azalan sosyal sermaye), halkın yönetime katılımını azaltmakta, demokratik yapıyı zedelemekte ve ortaya çıkan kısır döngüyle yozlaşmış davranışları daha da artırarak kamu kesimindeki etkinsizliği derinleştirmektedir (Kim & Voorhees, 2011, s. 415-417).

Mali şeffaflık da kamu kesiminin etkililiği noktasında önemli bir unsurdur. Politikaların oluşturulmasını ve mali risklerin yönetimini daha etkili hale getiren ve hükümetlerin halka daha doğru bilgi vermesini karakterize eden mali şeffaflık, hesap verilebilirliği artırarak mali performansı iyileştirmesinin yanı sıra yolsuzluğu ve piyasa oynaklığını azaltmakta ve ekonomik görünümü de iyileştirmektedir (Montes, Bastos, & Oliveira, 2019).

Etkliliğin bir uzantısı olarak kamu kesimi yürütmüş olduğu faaliyetlerle sosyal sermayenin oluşum sürecine katkıda bulunabileceği gibi toplumdaki sosyal sermaye stoğunu azaltan şeyleri engellemeye dönük girişimlerde de bulunabilir. Bu noktada dikkate alınması gereken dört durumdan bahsetmek mümkündür (Fukuyama, 2001, s. 17-18). Birincisi, kamu kesimin pek çok sosyal sermaye biçimini yaratmak için bariz bir etkisi yoktur (örn: din, gelenek, paylaşılan tarihsel deneyimler, hükümetin kontrolü dışında kalan diğer faktörler gibi). Ancak politika yapıcılarının, sosyal sermayenin özellikle dar bir güven yarıçapına sahip gruplarla ilişkilendirildiğinde, olumsuz dışsallıklar üretebileceğinin ve topluma zarar verebileceğinin farkında olmaları ve buna göre davranmaları gerekir. İkincisi, hükümetlerin sosyal sermaye yaratma konusunda muhtemelen en büyük doğrudan yeteneğe sahip olduğu alan eğitimidir. Eğitim kurumları sadece beşeri sermaye yaratmakla kalmaz, aynı zamanda sosyal sermayeyi sosyal kurallar ve normlar şeklinde de aktarırlar. Örneğin; yolsuzluğa karşı en büyük güvencelerden biri, üst düzey bürokratların yüksek kaliteli mesleki eğitim almalarından geçmektedir.

Kamu kesiminin yürütmüş olduğu faaliyetlerle sosyal sermayenin oluşum süreci üzerindeki üçüncü etkisi ise devletler, özellikle mülkiyet hakları ve kamu güvenliği olmak üzere gerekli kamu mallarını etkin bir şekilde sağlayarak sosyal sermayenin yaratılmasını dolaylı olarak teşvik ederler. İnsanlar sokakta yürürken hayatları için endişeleniyorsa, özgürce bir araya gelemmez, gönüllü olamaz ve oy kullanamazlar. Dahası kamusal etkileşim ve mülkiyet hakları için istikrarlı ve güvenli bir ortam sağlandığında, rasyonel bireylerin yinelenen etkileşimlerinin bir sonucu olarak güvenin kendiliğinden ortaya çıkması da daha olasıdır. Son olarak; devletler özel sektöre veya sivil topluma bırakılan faaliyetleri üstlenmeye başladıklarında sosyal sermaye üzerinde ciddi bir olumsuz etkiye sahip olabilirler. Çünkü işbirliği yapma yeteneği, alışkanlık ve pratiğe dayalıdır. Dolayısıyla kamu kesimi her şeyi organize etme işine girerse, insanlar devlete bağımlı hale gelecek ve birbirleriyle kendiliğinden çalışma yeteneklerini kaybedeceklerdir

Sosyal sermayenin devlet müdahalesi ile şekillenebiliyor olması ve çoğunlukla beşerî sermaye teorisine alternatif olma potansiyeli onun politik bir kavram olarak çekiciliğini artıran önemli noktalardır. Bu durum beşerî sermayenin aşırı bireyci

yapısına karşın, sosyal sermayenin erişim, güç ve eşitsizlik üzerinde duran ve dahası beşerî sermayeyi tamamlayan yapısından kaynaklanmaktadır. Böyle güdüler sosyal sermaye birikimini teşvik etmek için çeşitli politikaların oluşturulması gerekliliğini güçlendirmektedir. Ancak sosyal sermayenin oluşum sürecinde rol oynayacak politik müdahaleler kapsamlı bir değerlendirme gerektirmektedir. Çünkü bazen politik kararların istemsizce sosyal sermayenin kötü bir formülasyonunu oluşturma veya zarar verme gibi yan etkileri olabilir. Örneğin İngiltere’de savaş sonrası dönemde gecekondü bölgelerinin temizlenmesi ve modern binaların yapılmasını konu alan iskân politikasının tüm iyi niyetli yanlarına rağmen, komşuluk bağlarını kopardığı ve düşük beklentilere sahip içe dönük soyut bir bölge yarattığı görülmüştür. Benzer şekilde kamunun özelleştirme politikalarının, hizmet sağlama sorumluluğunu dar ve iş birliğinin özelleştirilmiş biçimlerini destekleyen kişi ya da gruplara aktarılmasının sosyal sermaye birikimine zarar verebileceği iddia edilmektedir. Yani sosyal sermaye kamusal bir değer olarak görülebildiği ölçüde etkili politik bir hedef haline gelecektir. Bu tür durumlar niçin bir politika aracı olarak da kullanılan sosyal sermayenin, olumlu yansımalarının olabilmesi için etkili politikalar geliştirilmesi gerektiğinin de örnekleridir (Field, 2008, s. 176-177).

#### **2.4.2. Kuramsal ve Ampirik Tartışmalar Işığında Kamu Kesimi Etkililiğinin Sosyal Sermaye Ekonomik Büyüme İlişkisinde Rolü**

Çalışmanın bu kısmında, büyümenin kayıp halkası olarak ifade edilen sosyal sermayenin bu süreçteki belirleyiciliği kamu kesimi ile ilişkisi üzerinden açıklanmaya çalışılacaktır. Öte yandan daha etkin ve etkili bir devlet yapısına ulaşmaya yönelik tartışmaların ise devletin faaliyet alanının veya büyüklüğünün yanı sıra yürütmüş olduğu faaliyetlerdeki etkinlik, etkililik ve verimlilik temeline dayalı mevcut kapasitenin iyi kullanılarak artırılması şeklinde 2 farklı strateji tarafından şekillendiği görülmektedir. Ancak bu çalışmada daha önce de belirtildiği üzere kamu kesiminin büyüklüğü ile ilgili tartışmalara da yer verilecek olmasına karşın, temel odak noktası daha güncel bir tartışma alanı olan kamu kesimi etkililiğinin değerlendirilmesine dönüktür. Devlet aygıtına karşı duyulan

güven açığının, kamu kesiminin etkili varlığı ile kapatılabileceği düşüncesi bu yaklaşımın arkasındaki temel güdüdür. Nitekim devlete ve yönetim kademelerine olan güven düzeyi düşük olduğunda, politika hedefleri ve uygulama süreci halk tarafından tam olarak benimsenememekte, bu durum ise hizmetlerin etkili bir şekilde yürütülmesini engellemektedir. Ek işlem maliyetlerini beraberinde getiren bu durum ülkelerin büyüme sürecini de sekteye uğratmaktadır.

Giderek artan sayıda araştırmacı, sosyal sermayenin insan yaşamının çeşitli yönleri üzerindeki etkisine dikkat çekmektedir. Sosyal sermayenin en temel unsuru olarak kabul edilen kişilerarası güvenin, mahkumlar açmazı durumunda olduğu gibi kolektif eylemi geliştirmede ve çeşitli davranışları açıklamada önemli bir rolü olduğu tartışılmaktadır. Ayrıca insanlar birbirine güvendiğinde işlem maliyetlerinden tasarruf edileceği düşünülür. Böylelikle, ekonomik verimliliğin artırılarak ekonomik büyümenin sağlanması beklenir. Nitekim ekonomik büyümenin temeli düşünüldüğünde toplumda güvenin nasıl ve neden oluştuğu kritik bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Güveni etkileyen faktörlerden ırk, dil, ekonomik eşitsizlik gibi sosyo-ekonomik heterojenliklerin yanı sıra, politik ekonomi boyutuna özellikle değinmek gereklidir. Çünkü güven, kurumların ve politikaların bir işlevi olarak ele alınmalıdır. Yani Putnam tarafından da belirtildiği gibi; "kamu kesiminin sosyal sermaye oluşumunu teşvik ettiği ve caydırdığı sayısız yol" yeterince araştırılmalıdır. (Yamamura, 2012, s. 32).

Bu noktada ortaya çıkan iddialardan biri etkililik meselesinin kamu kesiminin performansıyla değil boyutuyla ilgili bir durum olduğu yönündedir. Bu çerçevede öncelikle devletin faaliyet alanı ile ilgili tartışmalara bakmak iyi bir başlangıç noktası olabilir. Kamu kesiminin büyüklüğü ile ilgili tartışmalar temelde kamu kesiminin optimal varlığını yakalamaya dönüktür. Bu hususta önemli bir yaklaşım olarak etkin devlet perspektifinden bahsetmekte fayda vardır. Dünya Bankası raporlarıyla hayatımıza giren bir kavram olarak etkin devlet; demokratik ve katılımcı unsurların ağır bastığı iyi yönetim esaslı, seçici devlet müdahaleleri ile karakterize edilen yani geleneksel anlamıyla büyük olmayan bir devlete tekabül etmektedir. Ancak bu görüşe göre; kamu kesiminin büyüklüğü ve ekonomi içindeki etkinlik düzeyi ülkeler arasında farklılaşsa da geçen süreçte çeşitli nedenlerle kamu kesiminin sürekli büyüme eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir.

Bu durumun ise düşük verimlilikle çalışan, sürekli istikrarsızlık üreten ve ekonomideki dengeleri daha da bozan bir yapıya evrilmesi kaçınılmaz olarak düşünülmektedir (Saygılıoğlu & Arı, 2002, s. 8).

Kamu kesimi boyutunun halk nezdinde genelleştirilmiş güveni dolayısıyla sosyal sermaye birikimini nasıl etkilediği konusu ekonomik işlemlerin yapısı üzerinde önemli etkilere sahiptir. Bu çerçevede özellikle kamu harcamalarının bireysel harcamalara göre daha fazla artması durumunda serbest piyasa faaliyetlerini kesintiye uğrattığı düşünülmektedir. Ayrıca daha büyük hükümetlerin daha fazla bürokratik işlem ve kamu ekonomisinde yolsuzlukların ortaya çıkması anlamında kimi olumsuz dışsallıklarının olabileceği çoğunlukla kabul edilen bir durumdur. Yolsuzluk ve bürokratik işlemlerin fazlalığı gibi olgular ise yatırım kararları başta olmak üzere ekonomik faaliyetleri sekteye uğratmaktadır. Bu nedenle piyasa işlemlerini ve güven oluşumunu artırmak için çeşitli kurumsal koşullar önemlidir. Nitekim kamu görevlilerinin yozlaşmış faaliyetleri, güveni güçlendirmenin yanı sıra ekonomik işlemleri canlandırmak için gereken kurumsal koşulları aşındırmaktadır. Yani bu görüşün bir uzantısı olarak kamu kesimi boyutu ekonomik büyümeyi engellemektedir. Diğer bir ifadeyle kamu kesiminin optimalin üzerindeki büyüklüğü, kamu kesiminin etkinsizliğinin ve kamu kesimine karşı olan güvensizliğin nedeni olarak görülmektedir (Yamamura, 2012, s. 32-33).

Genel olarak kamu kesiminin optimalin üzerindeki büyüklüğünün etkinsizlikleri artıracağı kabul edilse de Kumlin ve Rothstein (2005) gibi kimi yazarlara ait çalışmalarda ise büyük ve etkili bir refah devletinin evrensel refah programları sağlandığında sosyal sermayeyi artıracağı öne sürülmektedir. Ayrıca sosyal güvenin, devlet harcamalarıyla karakterize edilen bir refah devletinin sürdürülebilirliğini kolaylaştırdığı yönünde bir güdü de vardır. Yani en iyi performans gösteren hükümetler daha büyük olmalı ve daha yüksek vergiler toplamalıdır. Çünkü yüksek verimli, etkili ve kaliteli bir kamu kesimi oluşturabilmek maliyetlidir ve bu nedenle büyük bir kamu kesimi kötü bir kamu kesimi olarak değerlendirilmemelidir

Yamamura (2012); kamu kesiminin boyutunun, çeşitli ekonomik faaliyetler için faydalı olduğu düşünülen genelleştirilmiş güveni nasıl etkilediği sorusunu



Japonya özelinde araştırmaktadır. Çalışmada iki aşamalı örnekleme yöntemi ile 2001 yılında oluşturulan *Japon Genel Sosyal Araştırmasından* alınan bireysel düzeydeki veriler kullanılmıştır. Yapılan istatistiki analizler sonucu; kamu kesimi boyutunun işçi olmayanlar için genelleştirilmiş güven ile ilişkili olmadığı, işçiler için ise genelleştirilmiş güven ile negatif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Yani bu çalışmanın bir neticesi olarak kamu kesimi büyüklüğünün sosyal sermaye kanalıyla ekonomik büyüme üzerindeki etkisi piyasa işlemlerine katılımdan kaynaklı olarak iş kategorisine göre değişmektedir.

Sosyal sermaye büyüme ilişkisinde kamu mallarının tedariki de ele alınması gereken bir husustur. Çünkü kamusal mal arzının politik süreçlerle belirlenmesi, arz edilen miktarın ekonomik açıdan optimum seviyeden farklı olmasına yol açmaktadır. Özellikle kâr teşvikinin olmaması, devlet kuruluşlarını daha az verimli olmaya itmektedir. Sonuç olarak, kamu kesimi tarafından sağlanan kamu mallarında genel olarak bir arz fazlası ile karşılaşılması kaçınılmazdır. Fakat kamu mallarının arz maliyeti vergilendirme yoluyla finanse edildiğinden, vatandaşların kamu mallarının maliyeti faydalarından daha ağır bastığında hükümet politikalarını eleştirmeleri muhtemeldir. Bununla birlikte, bir hükümet, sıradan insanların erişmesi zor olan bol miktarda bilgiye sahiptir. Bu bilgi asimetrisinin bir sonucu olarak kamu kesimi arz etmek istediği kamu mallarının değerini şişirmek için bilgiyi kolayca manipüle edebilmektedir. Sonuç olarak kamu kesiminin gereğinden fazla harcama yaparak, etki alanını genişlettiği bu gibi kaynak israfına yol açan durumlarda, ekonomik ilerlemenin sekteye uğraması da kaçınılmazdır. Ayrıca zamanla ortaya çıkan bu gibi etkisizlikler, kamu kesimi ve halk arasındaki güven bağını daha da kırarak sosyal sermaye birikimini aşındırmak suretiyle de ekonomik büyümeye ket vurmaktadır (Yamamura, 2012, s. 37).

Kısaca kamu kesiminin boyutuna ilişkin tartışmaların farklı bakış açıları tarafından şekillendiğini söylemek mümkündür. Ancak birinci bölümde de açıklandığı üzere kamu kesimi büyüklüğünün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine dair çalışmalarda üzerinde daha çok durulan husus her ülke için farklı bir optimal büyüklüğün gerekliliğidir. Bu yüzden daha nicel ve objektif bir ölçüt

olan büyüklükten ziyade daha nitel ve sübjektif bir ölçüt olan etkililik tartışmaları ilgili yazında yeni trend olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada örneğin Kobi'ye (1998) göre; devlet ister büyük ister küçük olsun, kamu kesimi görevini etkili bir şekilde yerine getirmediği takdirde halk hükümete karşı olumsuz bir tavır takınacak ve devletin problem çözme kapasitesine giderek daha az inanacaktır (Bouckaert & Walle, 2001, s. 21).

Yeni dünyada pek çok farklı alandan araştırmacı, sosyal sermayeyi, toplumun kolektif eylemini kolaylaştıran ayrıca bütün bilişsel, ilişkisel ve politik özelliklerini içeren geniş kapsamlı bir terim olarak ele alma eğilimindedir. Bu durum kamu kesiminin etkililiği konusuna son dönemlerde artan ilgi ile beraber sosyal sermaye kavramının kamunun içinde de aranması gerekliliğini güçlendirmiştir (Wallis, Killerby, & Dollery, 2003, s. 7). Çünkü piyasa için kamu kesiminin varlığı, piyasa aksaklıkları teorisi gibi liberal teorilerde dahi yadsınamaz bir şekilde kabul edilmektedir. Nitekim sosyal sermayenin ekonomik büyüme yaratma sürecinde yer alan en önemli unsurlarından biri de şüphesiz iyi yönetişimin temel bir göstergesi olarak kamu kesiminin etkili varlığıdır.

Bu duruma yönelik olarak literatürden bazı örnekler ele alınabilir. Örneğin Alam, Kitenge, ve Bedane (2017) kamu kesimi etkililiği ve ekonomik büyüme adlı çalışmalarında; 81 ülke için kamu kesimi etkililiğinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini, sistem GMM yaklaşımı ile tahmin etmişlerdir. Söz konusu analiz 1996, 1998, 2000 ve 2002'den 2011 yılına kadar olan yıllar dahil toplam 13 sene için yapılmıştır. Çalışmada kamu kesimi etkililiğinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi, tüm panel ile yüksek ve düşük gelirli ekonomiler için tespit edilmiştir. Orta gelirli ülkelerde ise ilişkinin yönü pozitif olmasına rağmen bu etkinin anlamlı olmadığı tahmin edilmiştir. Ayrıca genel olarak, iyi yönetişimin piyasa yanlısı yapısına vurgu yapılmıştır.

Quibria (2006), 1999-2003 yılları arasında gelişmekte olan 29 Asya ülkesi için yapmış olduğu basit regresyon analizinde genel anlamda iyi yönetişimin, ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tahmin etmiştir. Sonuçlar şu yöndedir: Asya ülkelerinin hızlı ekonomik büyüme trendinde iyi yönetişimin önemli bir belirleyici olduğuna dair sağlam bir bulguya rastlanmamaktadır. Bu durumun olası iki

nedeni vardır. İlk olasılık, yönetim ve ekonomik performans arasındaki bağlantının, yaygın olarak varsayıldığı kadar güçlü olmamasıdır. Yani yönetim yapısı ekonomik performans üzerinde ikinci dereceden bir etkiye sahiptir. Ekonomik büyüme üzerindeki birinci dereceden etki, bir toplumun üretken kapasitelerini şekillendiren sosyal ve beşerî sermayeden kaynaklanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, yönetimdeki iyileştirmeler, beşerî ve sosyal sermayedeki orantılı iyileştirmelerle birlikte gerçekleşmedikçe etkili bir büyüme süreci gerçekleşemeyecektir.

Helliwell, vd., (2018); iyi yönetimin ülkelerin ulusal refahları üzerindeki belirleyiciliğini analiz ettikleri çalışmalarında; 2005-2012 yılları için 157 ülke özelinde, iki farklı ampirik modelle tahmin yürütmüşlerdir. İlk model, tüm panelle tahmin yapılan iki yönlü sabit etkiler yaklaşımıdır. İkinci model ise Dünya Mutluluk Raporu' nda (2013) benimsenen Cantril Merdiveni (Cantril Ladder) yaklaşımıdır. Çalışmada 2005-2007 ve 2010-2012 dönemi olmak üzere farklı kesitler ele alınarak, yönetim kalitesindeki iyileşme ve kayıpların ortalama yaşam değerlendirmelerindeki değişikliklerle ne ölçüde eşleştiği incelenmiştir. Sonuç olarak kamu kesiminin hizmet sunum ve yönetim kalitesinin, ekonomik ilerlemeleri ve demokratik yaşamı desteklediği ortaya konulmuştur. Kısaca çoğu analist, iyi yönetimin, dolayısıyla etkili bir kamu kesiminin, büyümeyi ve gelişmeyi desteklediği noktasında çoğunlukla hemfikirdir. Bundan dolayı siyasi yolsuzlukların hâkim olduğu kötü ve etkisiz bir yönetimin ekonomik kalkınma ve sosyal iyileşmenin önündeki başlıca engellerden biri olduğunu söylemek mümkündür (Kurtz & Schrank, 2007).

Yukarıda yer alan örneklerde de görüldüğü üzere yönetim yapısının bir unsuru olarak kamu kesimi etkililiği ekonomik büyüme süreci üzerinde önemli bir belirleyicidir. Ancak kamu kesimi etkililiğinin büyüme sürecindeki etkisi temelde güven ortamının oluşturduğu sosyal sermaye düzeyi ile karşılıklı ilişkisine dayanmaktadır. Bu sebeple kamu kesimi etkililiği ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin analizi de oldukça önemlidir. Çünkü sosyal sermaye birikimi ile birbirini besleyen kamu kesimi etkililiği ve kamu hizmet kalitesi gibi unsurlar, bir ülkenin ekonomik büyüme sürecinin önemli bir yönlendiricisidir (Knack, 2013). Sosyal sermaye ve kamu kesimi etkililiği arasındaki ilişkiye yönelik tartışmalar ise iki

yönlü olarak ilerlemektedir. Örneğin, Fukuyama (1995) gibi bazı sosyal bilimciler sosyal sermaye ve hükümet politikalarının başarısı arasında bir değiş tokuşun var olduğunu iddia ederken, bir grup da hükümet politikasının etkililiğinin ve etkinliğinin mevcut sosyal sermaye stokuna bağlı olduğunu iddia etmektedir (Boschma, 2005, s. 162). Benzer şekilde Bjornskov (2006) ampirik analizinde güven düzeyinin hükümetin kalitesi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu, Rothstein (2000) ise genel güvene neden olanın kaliteli bir yönetim olduğunu savunmaktadır (Ahlerup, Olsson, & Yanagizawa, 2009, s. 2).

Literatürdeki genel kabul; kamu politikalarının etkiliği ile sosyal sermaye stoku arasında birbirini destekleyen karşılıklı bir ilişkinin olduğu yönündedir. Güvenin ekonomik performansı etkileyebileceği mekanizmalar hükümetin performansını ve ekonomi politikasının kalitesini artırmak şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Güven düzeyinin daha yüksek olduğu toplumlarda, benzer şekilde kamu görevlilerinin de daha güvenilir olarak algılanması muhtemeldir. Sonuç olarak, politika beyanları daha güvenilir olarak algılanacak dolayısıyla belirsizliğin azalması ve istikrarın artması noktasında daha büyük bir etki ortaya çıkacaktır. Ayrıca güven siyasi katılımın seviyesi ve karakteri de dahil olmak üzere her türlü demokratik faaliyeti de yaygınlaştıracaktır. Neticede vatandaşların aktif katılımı ve iş birliği, potansiyel olarak hükümetin performansını ve ekonomik politikaların kalitesini iyileştirecektir (Linder, Groot, & Nijkamp, 2005, s. 115-116). Bu çerçevede örneğin Spiteri ve Briguglio (2018); 2004-2015 döneminde 29 Avrupa ülkesinden oluşan bir örnekleme panel veri analizi yaklaşımı ile iyi bir yönetim yapısıyla kamu kesimine güven arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuç olarak, iyi bir yönetim yapısının varlığının, kamu kesimine duyulan güven noktasında belirleyici olduğu sonucuna varılmıştır.

Toplum içindeki sosyal sermaye stoku, devlet ve toplum arasındaki sinerjiyi belirleyecek en önemli donanımların başında gelmektedir. Genel olarak devlet kurumlarının yapısı, toplumsal dokunun temel özellikleri ile siyasi rejimlerin yarattığı koşullar sosyal sermayenin birikimde etkili unsurlardandır. Diğer taraftan Putnam'in (1993) İtalya örneğinde olduğu gibi sosyal sermaye birikiminin sivil katılımı, sivil katılımın da etkili bir hükümeti beslediği, etkili bir hükümetin ise sosyal sermayeyi daha da artırdığı bir döngü söz konusudur. Ancak devlet-

toplum ilişkilerinin olası biçimlerini şekillendirecek olan devlet kurumlarının yapısı ülkeler arasında farklılık göstereceğinden, sosyal sermaye birikimi ve dolayısıyla ekonomik büyüme etkileri de farklı şekillerde yansıyacaktır (Evans, 1996, s. 1124-1126).

Günümüzde ülkelerin ekonomik büyüme trendinin belirleyicileri noktasında çalışmalarda çok fazla değişkenin dikkate alındığını görmek mümkündür. Tipik büyüme modellerinde, büyümenin en yakın faktörleri sermaye (sosyal sermayeyi de içerebilen sermayenin farklı türleri), emek ve verimlilik olarak ele alınmaktadır. Bununla birlikte, bir ekonominin coğrafya, ticaret, nüfus, kültür, yönetim yapısı ve kurumlar gibi çok fazla temel özelliği, ülkeler arasında ekonomik büyümede farklılıklara neden olabilecek unsurlardandır. Bunlardan iyi yönetim, daha verimli iş bölümlerini, daha üretken yatırımları ve sosyal ve ekonomik politikaların daha hızlı uygulanmasını teşvik ederek, daha yüksek ekonomik büyümeye yol açan faktörleri etkileyen önemli bir belirleyicidir. Bu nedenle üretim faktörlerinin harekete geçmesinde iyi yönetimle bağlantılı olarak etkili bir kamu kesimi büyüme sürecinin önemli bir parçasıdır.

İyi yönetimi ekonomik büyümenin önemli bir faktörü olarak ele ama eğilimi son dönemlerde oldukça artmıştır. Bu çerçevede iyi yönetimin daha verimli iş bölümlerini, daha üretken yatırımları ve sosyal ve ekonomik politikaların daha hızlı uygulanmasını teşvik ederek daha yüksek ekonomik büyümeye yol açacağı öne sürülmüştür. Söz konusu politika tartışmalarının büyük bir kısmı, sistematik ampirik analizlere dayalı olmasa da iyi yönetim ile arzu edilen ekonomik ve sosyal sonuçlar arasında bir ilişki olduğu genel kabul görmektedir (Quibria, 2006, s. 99).

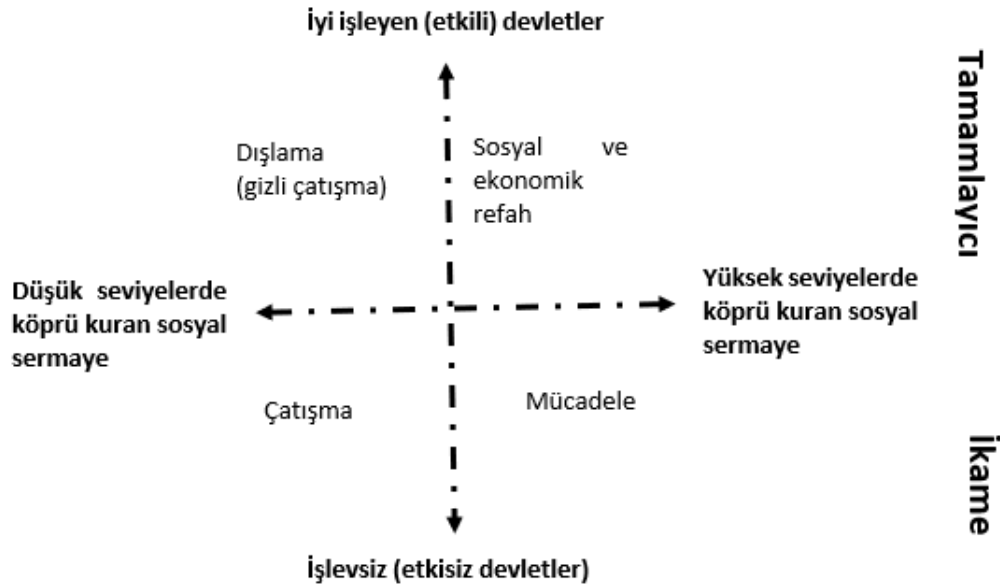
İktisat yazınında ön plana çıkan bir kavram olarak Adam Smith'in *görünmez eli*, rekabetçi piyasalarda daha fazla verimliliğe yol açacak etkili bir dürtünün somutlaştırılmış ifadesidir. Benzer şekilde son dönemlerde, yalnızca kamu sektörü özelinde değil farklı yapılar içerisinde de söz konusu sistemin daha iyi bir performans sergileyebilmesi için "iyi yönetim" belirleyici bir faktör olmuştur (Linder, Groot, & Nijkamp, 2005, s. 111). Öte yandan iyi bir yönetim yapısının büyüme üzerinde belirleyici bir faktör olabilmesinin beşerî ve sosyal sermayedeki

orantılı iyileştirmelerle birlikte gerçekleşmesi gerektiği de öne sürülen diğer bir husustur (Quibria, 2006).

İyi bir yönetim yapısının hâkim olduğu ülkelerde ulusal refah; milli gelirin artması ve yaratılan güven ortamı aracılığıyla işlem maliyetlerinin düşmesi yoluyla artmaktadır. Ayrıca refahın bir uzantısı olarak bu ülkelerde daha yüksek düzeylerde ekonomik büyüme gözlemlenmektedir. Ekonomik çıktılara ek olarak iyi bir yönetim yapısının toplumsal refah üzerinde etkili olduğu bir diğer kanal ise; tüm bu sonuçlara yol açan karar alma süreçlerine katılımıdır. Kamu kesimi ve vatandaşlar arasındaki ilişkinin kalitesini etkileyen bu süreç, toplumsal refaha doğrudan katkı yapan kanallardan bir diğeridir (Helliwell, vd., 2018, s.1334).

Etkili resmî kurumların yokluğunda, resmi olmayan ağlara güven daha fazla artmaktadır. Buna karşılık, istikrarlı ve etkili bir kurumsal ortam, sivil toplumun bütünlüğünü güçlendirmektedir. Ayrıca, uyumlu ve bütüncül bir sivil toplumun daha büyük ve daha etkili kurumların oluşumunu kolaylaştırabileceği de bir diğer önemli husustur (Wallis, Killerby, & Dollery, 2003, s. 6). Yani devlet, özel sektör ve sivil toplum temsilcileri ortak hedeflere ulaşabilecekleri ortak forumlar oluşturduklarında ekonomik ilerleme ve kalkınma gerçekleşebilir (Woolcock & Narayan, 2000, s. 238). Aşağıda yer alan şekilde sosyal sermayenin yönetim yapısıyla olan tamamlayıcılık ve ikame ilişkisi özetlenmektedir. Şekilde genel olarak iyi işleyen etkili bir devlet yapısının yüksek seviyelerde sosyal sermaye birikimine neden olduğu durumlarda sosyal ve ekonomik refahın artacağı gösterilmektedir.

**Şekil 10.** Sosyal Sermaye ve Yönetişim Arasındaki İlişki



**Not:** Tamamlayıcılık, sivil toplumda hükümet ve piyasaların optimal etkileşimini ifade eder; ikame ise, genellikle hükümetler ve kurumlar tarafından sağlanan hizmetlerin gayri resmi kuruluşlar tarafından sağlanmasıdır.

**Kaynak:** (Woolcock & Narayan, 2000, s. 237).

Kamu kesiminin etkili varlığı sayesinde devlet-toplum sinerjisinin yakalanması ve dolayısıyla toplumun sosyal sermaye birikiminin artırılması, ekonomik büyüme süreci için önemli bir katalizör görevi görmektedir. Kamu kurumlarının etkili varlığı vatandaş ve devlet arasındaki ilişkiler bazında sosyal sermayeyi artırabileceği gibi sıradan vatandaşlar arasındaki iş birliği normları ve sivil katılım ağlarını teşvik etmek suretiyle de sosyal sermaye birikimini artırmaktadır. Fakat kamu kurumları tutarlı ve güvenilir değilse sinerji zorlaşmaktadır. Kısaca devletin sosyal sermayenin artırılması noktasında bir tamamlayıcılık rolü olduğunu söylemek mümkündür (Evans, 1996, s. 1119).

İyi yönetim sadece vatandaşlar ve hükümetler arasındaki ilişkileri etkilemekle kalmaz, aynı zamanda vatandaşların kendi aralarındaki ilişkilerin kalitesini de etkilemektedir. Böyle bir kanal, genel olarak toplumdaki sosyal güveni arttırmaktır. Nitekim; komşular, iş arkadaşları ve hatta yabancılar dahil olmak

üzere insanların başkalarına güvenebileceklerini hissettikleri topluluklarda refah seviyelerinin de daha yüksek olması beklenmektedir. Yani genel olarak devlet ve vatandaş ile vatandaşların kendi aralarındaki güven algısı devlet kurumlarının kalitesinden etkilenmektedir. Kurumsal kalitenin refah üzerindeki bir etkisi de daha kaliteli kurumlara sahip ülkelere olan nitelikli insan göçünün artması aracılığıyla ortaya çıkmaktadır (Helliwell, vd., 2018, s.1334-35). Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmalarda yalnızca ağlar ve sosyal ilişkilerin yapısı değil, aynı zamanda güven, karşılıklık, sosyal beceriler gibi bireysel davranış eğilimlerini de içeren tanımlamalarla birlikte hukukun üstünlüğü, sözleşmelerin uygulanabilirliği, sivil özgürlükler gibi makro kurumsal kalite ölçütleri de ön plana çıkmaktadır (Woolcock, 2001, s. 6).

North'un (1990); bir toplumdaki oyunun kuralları veya insan etkileşimini şekillendiren insanlar tarafından yaratılmış kısıtlamalar olarak tanımladığı kurumların özellikle resmi ve gayri resmi olarak ayrılması neticesinde sosyal sermayeye ulaşılmaktadır. İnsan eylemlerinin altında kamu kesimi tarafından şekillendirilen resmî kurumların etkisi yatsa da aslında daha çok davranış kuralları, davranış normları ve gelenekler gibi resmi olmayan kurumların önemli olduğunun altı çizilmektedir.

Özellikle ampirik literatürde kurum ile kastedilen unsurlar; kurumsal kalite, siyasi istikrarsızlık, siyasi rejimlerin özellikleri, sosyal sermaye ve sosyal özellikler olarak kategorize edilmektedir. Ekonomistler sosyo-politik ölçütler olarak ifade edilen bu unsurlardan her birinin büyüme üzerinde potansiyel olarak farklı bir etki kanalına sahip olduğunu kabul etmelerine rağmen, kurumların özelliklerini yakalamak için bu tür göstergelerden birkaçını baz almaktadırlar (Aron, 2000, s. 100). Kurumsal yapılar her ülkede var olmakla birlikte bazılarında diğerlerine göre daha zayıf olabilmektedir. Dolayısıyla ekonomik büyüme kurumsal çerçeveden olumsuz etkilenebilmektedir. Örneğin North (1990); üçüncü dünya ülkelerinde kurumsal kısıtlamaların siyasi ve ekonomik kuruluşları, eğitim kurumlarını ve kulüpler, sivil dernekler gibi sosyal yapıları etkilemek suretiyle üretken faaliyetleri sekteye uğrattığını sıklıkla vurgulamaktadır (Aron, 2000, s. 104).

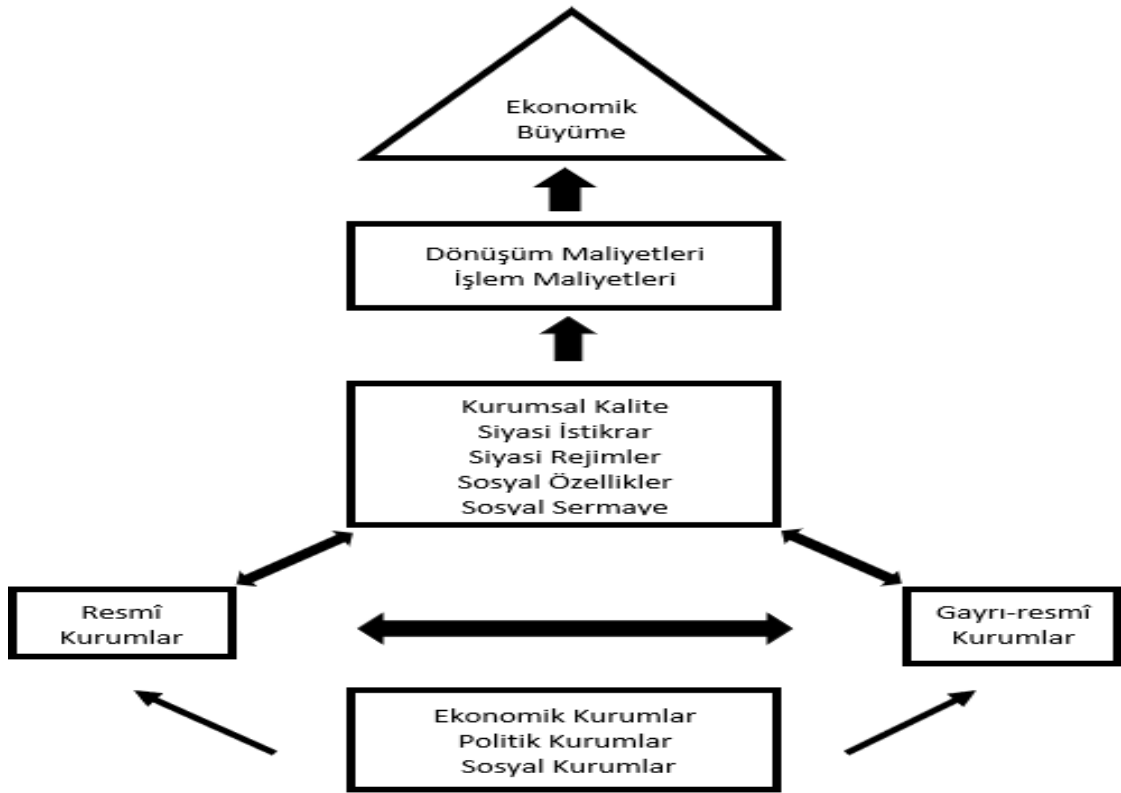


Kurumsal çerçeve hem resmi hem de gayri resmi kısıtlamaları içermektedir. North, bir ucunda yazılı olmayan tabuların, geleneklerin ve göreneklerin, diğer ucunda ise ekonomi ve siyaseti yöneten anayasaların ve yasaların olduğu bir sürekliliği tanımlar. Ancak resmi kuralların yokluğunda yoğun sosyal ağlar, gayri resmi bir kurumsal çerçeve oluşturan geleneklerin, yasaların, güvenin ve normatif kuralların gelişmesine yol açar. Doğal olarak, davranışlar üzerindeki gayri resmi kısıtlamalar modern ekonomilerde de yaygın ve önemlidir (Aron, 2000, s. 103).

Bu süreçte devlete önemli görevler düşmesinin temel nedeni, devletin yalnızca kamu mallarının nihai sağlayıcısı (istikrarlı para birimleri, halk sağlığı, evrensel eğitim) ve hukukun üstünlüğünün (mülkiyet hakları, yasal süreç, ifade ve dernek kurma özgürlüğü) nihai hakem ve uygulayıcısı olmasının yanı sıra aynı zamanda sınıf, etnisite, ırk, cinsiyet, siyaset ve din sınırları içinde kalıcı ittifakları en iyi şekilde sağlayan aktör olmasıdır (Woolcock & Narayan, 2000, s. 236). Devlet kurumlarına duyulan güven, ekonomik büyümeyi destekleyen yatırım ve tüketim gibi ekonomik kararları kolaylaştırarak ekonomiye olan güveni artırmaya yardımcı olabilir. Dolayısıyla iyi işleyen devlet kurumlarının yarattığı güven algısı ekonomik büyümeyi teşvik etmek için gerekli bir bileşendir (OECD, 2013).

Kısaca ülkelerin ekonomik büyüme performansını anlamada kurumsal yapının rolü daha fazla dikkat çekmeye başlamıştır. Kurumsal yapı özellikle işlem ve üretim maliyetlerini etkilemek suretiyle büyüme süreci üzerinde belirleyici olmaktadır. Bu kapsamda bir toplumdaki kurumsal yapının önemli uzantıları olarak; kamu ve özel ekonomik kurumların kalitesinin, yönetim yapısının, sosyal sermayenin ve sivil katılımın kapsamının büyümeyi ne ölçüde etkilediği üzerinde daha fazla durulmuştur (Aron, 2000, s. 99). Aşağıda yer alan şekilde kurumsal faktörlerin ekonomik büyüme sürecindeki etki kanalları gösterilmektedir. Şekilde ekonomik, politik ve sosyal yapıların şekillendirdiği resmi ve gayri resmî kurumların (kurumsal kalite, siyasi istikrar, siyasi rejimler, sosyal özellikler ve sosyal sermaye) dönüşüm ve işlem maliyetlerini etkilemek suretiyle ekonomik büyüme üzerinde oynadığı rol tasvir edilmektedir.

**Şekil 11.** Kurumsal Faktörler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Etkileşim



**Kaynak:** (Akın, 2012, s. 44)

Kurumsal çerçeve büyümeyi etkiler, çünkü hem işlem maliyetlerinin hem de üretim süreçlerindeki dönüşüm maliyetlerinin ayrılmaz bir parçasıdır. Örneğin, mülkiyet haklarına veya hukukun üstünlüğüne güven olmadığında işlem maliyetleri çok daha yüksektir. Bu gibi durumlarda firmalar tipik olarak küçük ölçekte, belki de yasadışı bir şekilde kayıtdışı ekonominin bir parçası olarak faaliyet gösterebilmekte ve işlemlerini kolaylaştırmak için rüşvet ve yolsuzluğa daha fazla başvurabilmektedirler. Uygulanamaz sözleşmelerin varlığı; ucuz teknolojiye erişememek veya kısa vadede daha az rekabetçi ve verimsiz bir şekilde çalışmak anlamına geldiğinden, dönüşüm maliyetleri de önemli ölçüde artabilmektedir. Sosyal ağların doğasında bulunan normlara ve güvene dayalı gayri resmi sosyal kısıtlamalar / gayri resmî kurumlar, resmi kısıtlamalarda / resmî kurumlarda olduğu gibi büyümeyi hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkileyebilir. Sosyal sermayenin bir görünümü olarak bu gayri resmî kurumlar, devletin vatandaşa hesap verebilme yeteneğini de teşvik eder. İyi yönetişimin

varlığında ise yatırımlar ve ekonomik büyüme daha kolay gerçekleşebilmektedir (Aron, 2000, s. 104-106).

Kamu kesiminde etkililikten uzaklaşılması durumunda, firmaların rekabet avantajı elde etmek için yapmak zorunda oldukları AR-GE tarzı harcamaları için kullanacakları ödeneklerin hediye, rüşvet gibi başka kanallara aktarılıyor olması uzun dönem üretim maliyetlerini artıran bir durumdur (Tanzi & Davoodi, 1997' den akt: Akın, 2012, s.48). Oysaki sosyal sermaye maliyetli bürokratik oluşumlara gerek duyulmaksızın, topluluklar, gruplar, okullar, işverenler ve işçiler arasında üretken yeni bağlantılar oluşturmak için eşsiz bir fırsat sağlayabilmektedir (Putnam, 1993b, s. 6). Devletin temsilcileri, iş dünyası sektörü ve sivil toplum, ortak hedeflere ulaşabilecekleri ortak forumlar oluşturduklarında, kalkınma ve büyüme gerçekleşebilir. Bu koşullarda sosyal sermaye, kamu ve özel kurumlar tarafından şekillendirilen, aracı bir değişken rolü oynar. Bu biçimlenme, doğası gereği tartışmalı ve politik yönlüdür aynı zamanda devletin rolünün çok önemli olduğu bir süreçtir (Woolcock & Narayan, 2000, s. 238). Ancak, sosyal sermayenin oluşmadığı veya yetersiz kaldığı durumlarda, devlet-toplum ilişkileri çatışmaya, şiddete, savaşa veya anarşiye dönüşebilmektedir. (Woolcock & Narayan, 2000, s. 236). Örneğin 2008 mali krizinden bu yana birçok ülkenin kamu kurumlarına duyduğu güvenin azalmasından ciddi endişe duyulmasının temel nedenlerinden biri de budur. Gerçekten de krizden en çok etkilenen OECD ülkelerinde çok çeşitli kamu ve özel kuruluşlara olan güven düzeyinin düştüğü görülmüştür (OECD, 2018, s. 7).

Kamu kurumlarında ve bürokratik yapılanmalarda liyakatin hâkim olması, kurumsal normların ihlallerine karşı keskin yaptırımların varlığı, iyi yönetim ilkelerinin içselleştirilmesi ve hükümetin bu tür politikalara bağlılığına duyulan güvenin artması kamu kesiminin etkili varlığının önemli göstergeleridir. Diğer taraftan, tutarlı ve etkili bir kamu kesiminin varlığı ise iktisadi açıdan pek çok kazanımı beraberinde getirmektedir. Çünkü örneğin vaat edilen kamusal politikaların zamanında ve etkili bir şekilde gerçekleştirileceğine dair toplumsal bir inanç hakimse ve dolayısıyla kamusal kurum ve kurallara duyulan güven fazlaysa bu durum sivil toplum içindeki iş bölümünü artıracak, girişimcilik ruhunu güçlendirecektir (Evans, 1996).

Nispeten yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip toplumlarda, hükümet görevlileri ve dolayısıyla onların politika bildirimleri de daha güvenilir olarak algılanmaktadır. Bu durumun geçerli olduğu ortamlarda, güven aynı zamanda daha fazla yatırımı ve diğer ekonomik faaliyetleri de tetikler. Çünkü merkez bankalarının faiz oranlarını yükseltmeyeceğine dair vaatleri, maliye bakanlarının nominal döviz kurunun sabitleneceğine dair güvenceleri veya vergi mevzuatının hızla değiştirilmeyeceğine dair garantiler, insanlar arası güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda muhtemelen daha inandırıcı olacaktır (Knack & Keefer, 1997, s. 1253). Öte yandan kişi başı gelirin daha yüksek ve gelir dağılımındaki bozuklukların daha az olduğu ülkelerde, üst yöneticilerin “yağmacı” eylemlerini kısıtlayan kurumların yaygın olduğu ve daha eğitilmiş ve etnik olarak homojen nüfuslara sahip ülkelerde güven ve yurttaşlık normlarının daha güçlü olduğu yapılan kimi çalışmalarla da desteklenmiştir (Knack & Keefer, 1997, s. 1251).

Güven ve yurttaşlık normları, siyasi kanallar aracılığıyla dolaylı olarak ekonomik performansı iyileştirebilir. Yani bir toplumda güven ve yurttaşlık normlarının yoğun olması dolayısıyla yüksek sosyal sermaye birikimi, siyasi katılımın seviyesini ve karakterini etkileyerek aşırı bürokrasinin ve kişilerin çıkar çatışmalarının yol açacağı kaynak israfını önleyebilir, kamu kesiminin performansı ve ekonomik politikaların kalitesini iyileştirebilir. Nitekim vatandaşların siyaset, halkla ilişkiler bilgisi ve katılımları politikacıların ve bürokratların kendilerini zenginleştirme güdülerini tetiklemekte veya müttefik oldukları dar çıkarlar üzerinde önemli bir potansiyel kontrol gücü oluşturmaktadır. Ayrıca sosyal sermaye ve büyüme arasındaki bağlantılar, güvenin kamu kesiminin verimliliğini artırmanın yanı sıra, yatırımcıların sözleşmelerin uygulanacağına dair güvenini de olumlu anlamda etkiler. Diğer bir ifadeyle bu tarz normlar; halkın politika yapıcıları izlemesindeki toplu eylem sorunlarının üstesinden gelmesine yardımcı olur (Knack & Keefer, 1997, s. 1254-1277).

Kişilerarası güven, ekonomik, politik, dini ve diğer faktörler dahil olmak üzere bir toplumun tüm tarihsel mirasını yansıtan bir unsurdur. Güvenin hâkim olduğu bir toplumun en öne çıkan özelliklerinden biri de söz konusu toplumlarda istikrarlı demokratik yapıların gözlemlenebilmesidir. Diğer taraftan istikrarlı bir demokratik

yapının varlığı da toplumsal güveni beslemektedir. Dolayısıyla tek başına demokratik kurumların otomatik olarak güven üreteceklerini düşünmek de yanlıştır. Ancak artan demokratikleşme ile birlikte halk daha önemli bir siyasi faktör haline geldiği için, kamu kesiminin meşruiyeti ve yaygın kitle desteği artmaktadır. Toplumsal anlamda iş birliğini artıran bu durum, işlem maliyetlerini azaltmakta ve ekonomik gelişmelere olumlu yansımaktadır (Inglehart, 1999; Myeong & Seo, 2016). Yani demokratikleşme düzeyi; kamu kesiminin etkililiği ve sosyal sermaye ilişkisindeki etkisi dolayısıyla, büyüme sürecinde belirleyici olabilmektedir.

Bu çerçevede bakıldığında; demokratikleşme düzeyinin ülkelerin büyüme sürecinde sahip olduğu etkilerinde literatürde önemli bir tartışma alanı oluşturduğunu görmekteyiz. Örneğin Acemoğlu vd. (2019) tarafından 1960-2010 dönemi için 175 ülkeyi kapsayan çalışmada; demokrasinin kişi başı GSYH artışına olumlu etkisinin yanı sıra ekonomik reformları hayata geçirerek, mali kapasiteyi geliştirerek, eğitim ve sağlık hizmetlerinin sunumunu etkinleştirerek ve hatta daha fazla yatırım ve daha düşük sosyal huzursuzluk yaratarak daha yüksek GSYH'yı teşvik ettiği gösterilmektedir.

Barro (1996); 1960-1990 arası yaklaşık 100 ülkeden oluşan bir panel için büyüme ve demokratikleşme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada hukukun üstünlüğünün sürdürülmesi, serbest piyasaların varlığı, düşük kamu harcamaları ve yüksek beşerî sermayenin büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu ortaya konmuştur. Demokrasinin ise düşük siyasi özgürlük seviyelerinde büyümeyi arttırdığı, ancak zaten ılımlı bir özgürlük seviyesine ulaşıldığında büyümeyi baskıladığı iddia edilmiştir. Yani siyasi özgürlüklerin yeterince gelişmediği ortamlarda demokrasinin artması büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahipken, zaten demokratik bir yapıya sahip olan ülkelerde daha fazla demokrasinin büyüme üzerindeki olumlu etkisini yitireceği vurgulanmaktadır.

Benzer şekilde Tavares & Wacziarg (2001) tarafından ele alınan çalışmada demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ampirik ilişki 1970-1989 yılları için gelişmiş ve gelişmekte olan 65 ülke özelinde incelenmektedir. Çalışmada

demokratik kurumların bazı kanallar aracılığı ile büyümeyi etkileyeceği varsayılmaktadır. Sonuç olarak, bir yandan demokrasinin beşerî sermaye birikimini iyileştirerek ve gelir eşitsizliğini azaltarak büyümeyi teşvik ettiği ortaya konmuşken diğer yandan fiziksel sermaye birikim oranını düşürerek ve kamu harcamalarının GSYH' ya oranını artırarak büyümeyi sekteye uğratabileceği ortaya konmuştur. Tüm bu etkiler hesaba katıldığında, demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki genel etkisinin olumsuz olduğu iddia edilmektedir. Kısaca demokratik kurumların eğitime erişimi genişleterek ve gelir eşitsizliğini azaltarak yoksulların taleplerine yanıt verdiği, ancak bunu fiziksel sermaye birikimi pahasına yaptığı gösterilmiştir. Başka bir çalışma da ise siyasi hakların bir ekonominin daha gelişmiş sektörlerinde büyümeye yardımcı olduğu, teknolojik sınırdan uzak sektörlerde ise önemli olmadığı veya büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmadığı ortaya konmuştur (Aghion, Alesina, & Trebbi, 2007, s. 19).

Yukarıda da bahsedildiği üzere sosyal sermayenin büyüme yaratma sürecinde kamu kesiminin daha etkili bir varlık göstermesini mümkün kılan demokratikleşme düzeyi önemli etkenlerden biridir. Toplumsal demokrasinin sağlam temeller üzerinde yükselbilmesinin ve yerleşebilmesinin gerekli koşullarından biri ise güven temelinde güçlü birlikteliklerin oluşabilmesi yani sosyal sermayenin artırılmasıdır. Sosyal sermaye, söz konusu birimin demokrasi düzeyini iki şekilde etkileyebilir. Birincisi, sosyal sermaye, demokratik olmayan bir ülkede demokrasinin yaratılmasını sağlayabilir. Alternatif olarak ise zaten var olan bir demokrasiyi sürdürmeye veya iyileştirmeye yardımcı olabilir (Paxton, 2002, s. 257).

Bir ülkede etkili bir kamu kesiminin varlığı ekonomik ilerlemeler için önemli bir belirleyicidir. Kamu kesiminin özel sektörle kurduğu yakın bağlarında etkisiyle, nispeten çok kısa bir süre içinde yüksek ekonomik büyüme hızı yakalayan Güney Kore, Japonya ve Çin bu noktada önemli örnekler olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan, bu ülkelerde kısa sürede yakalanan hızlı ekonomik büyüme olgusu, yolsuzluk, insan hakları, suç gibi sosyo-politik konuların yönetiminde kamu kesiminin etkililiği hakkında bazı sorular da akıllara getirmiştir. Bunun üzerine, Kim ve Voorhees (2011) yapmış oldukları çalışmayla söz konusu

konuların merkezi hükümet, hukuk sistemi ve yasama organı gibi kurumsal güven üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuç olarak kamu kesiminin etkili politikalarıyla yakalanan büyük ekonomik ilerlemeler kamu kesimine olan güven duygusunu beslediği için, ortaya çıkabilen sosyo-politik olumsuzlukların halkın kamu kesimine olan desteğinde neredeyse hiçbir etki doğurmadığı gözlemlenmiştir. Yani kamu kesiminin ekonomi yönetimindeki etkili politikalarıyla ortaya çıkan güven duygusu, halkın kamu kesimine bakışı üzerinde yapıcı bir sosyal sermaye birikimi yaratmıştır.

Kamu kesimine güven sosyal sermayenin önemli bir unsurudur. Dolayısıyla kamu kesiminin etkili varlığı ile kamu kesimine duyulan güven ve neticede sosyal sermaye artmaktadır. Diğer taraftan sosyal sermaye ve etkili bir kamu kesiminin varlığı arasında birbirini besleyen çift yönlü bir ilişkinin olduğu da bir gerçektir. Genel olarak ekonomik büyüme sürecinde güveni artıran unsurlar, ekonomik büyüme sürecini de olumlu olarak etkilemektedir. Toplumda güven veya güvensizlik kültürünün ortaya çıkmasında rol oynayan önemli faktörlerin başında ise siyasi kurumların yapısı gelmektedir. Bir ülkenin kurumsal çevresinin ayrılmaz bir parçası olan devlet; resmi kuralları, yasaları ve yönetmelikleri belirler. Bu resmi kurallar, toplumun gayri resmi kurallarıyla birlikte, insan davranışına aracılık eden kurumlardır. Ancak devlet sadece, bir kenardan kuralları yapan ve uygulayan bir hakem değildir; aynı zamanda ekonomik oyunda genellikle baskın bir oyuncudur. Yani devletin ekonomik faaliyet ve sonuçlar üzerinde derin etkileri vardır. Nitekim kamu kesiminin etkili varlığı, ekonomik gelişmeleri hızlandırırken tersi bir durumda durgunluk ya da aşırı derecede ekonomik ve sosyal çözülme kaçınılmaz olacaktır (World Bank, 1997, s.30).

Sonuç olarak; ekonomideki kurumsal temellerin düzenlenmesinde yer alan en önemli aktörlerin başında kamu kesimi gelmektedir. Bu çerçevede kamu kesimi tarafından oluşturulan kural ve politikaların içeriği kadar onların güvenilirliği, kural ve politikaların öngörülebilirliği bunların uygulanmasındaki tutarlılıkta son derece önemlidir. Çünkü devlete duyulan güven düzeyi kamu politikalarının ve kararlarının etkililik ve etkinlik düzeyini belirleyen temel bir faktördür. Fakat önceden öngörülemeyen tutarsız politikaların varlığı devlete olan güveni zedelemektedir. Diğer bir ifadeyle bu türden uygulamalar devlete ve devletin

uyguladığı kamusal politikaların etkinlik düzeyi üzerinde çarpan etkisi yaratan bir güven açığına dönüşmektedir. Ayrıca kamu kesiminin etkin olmayan faaliyetleri güven açığını artırarak, etkinsizliği daha da derinleştirecektir. Veya tersinden bakıldığında da yetersiz sosyal sermaye stokunun etkin ve etkili bir devlet sistemi ile demokrasinin sürdürülebilirliğini sekteye uğratacağı da açıktır. Kısaca sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin önemli bir belirleyiciliği bulunmaktadır. (Saygılıoğlu ve Arı, 2002, s.7-18).

## 2.5. GENEL DEĞERLENDİRME

Ekonomik büyüme, birey refahının artmasında oldukça önemlidir. Bu nedenle ekonomik büyümenin belirleyicilerine olan ilgi hep var olagelmiştir. Büyümenin belirleyicileri konusunda başta; Solow, Lucas, Sala-i Martin olmak üzere ilgili literatür incelendiğinde, temel belirleyiciler olarak doğal, beşerî ve fiziksel sermayeye odaklanıldığı görülmektedir. Fakat zamanla ekonomik büyümenin belirli bir kısmının temel büyüme faktörleri olarak adlandırılan değişkenlerle açıklanamadığı fark edilmiştir. Dahası sadece bu sermaye türlerine odaklanıldığı zaman, piyasadaki aktörlerin nasıl etkileşimde bulunduğu açıklanamadığı için ekonomik büyüme sürecindeki kritik bir etmen de dikkate alınmamaktaydı. Bu nokta özellikle Nobel ödüllü Douglas North (1990) gibi Yeni Kurumsal İktisadın temsilcileri tarafından tartışmaya açılmıştır. North, resmi ve gayri resmî kurumların ekonomik performansı anlamak için çok önemli olduğunu savunmuştur. Bu çerçevede aranan kayıp halkanın sosyal sermaye olduğu ortaya çıkmıştır. Yani artık büyüme üzerine yapılan mikro ve makroekonomik araştırmalarda ekonomik performans üzerinde sosyal yapının ve sosyal ilişkilerin etkisinin göz ardı edilemeyeceği genel kabul görmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde ortaya çıkardığı söz konusu etkiler ise; doğrudan veya dolaylı bir şekilde oluşabilmektedir. Doğrudan etkiler temel olarak işlem maliyetlerinin azaltılması veya işlem maliyetlerine neden olan dışsallıkların azaltılması yoluyla kendini göstermektedir. Dolaylı etkiler ise, beşeri sermaye, fiziksel yatırım gibi büyüme sürecine katkı yapan iktisadi üretim faktörleriyle etkileşime girerek bunların daha etkin ve verimli kullanılmasını



mümkün kılmak suretiyle ortaya çıkmaktadır. Bu doğrudan ve dolaylı etkilerin büyüme üzerindeki yansıması çeşitli kanallar aracılığıyla gerçekleşebilmektedir. Bunların başında ise kurumsal yapının şekillendirdiği kanal gelmektedir. Bu yüzden toplum ve kamu kesimi arasındaki sinerjiye dayalı olarak vatandaşların; kamu kurumlarının, hükümetin ve bireysel olarak siyasi liderlerin etkililiğine, işlevine ve kapasitesine dair tutumlarını içeren kurumsal güven ögesinin harekete geçirdiği türden bir sosyal sermayeye odaklanılmaktadır.

Bu çalışmada büyüme sürecinin “soyut bir belirleyicisi” ve “kayıp halkası” olarak değerlendirilen sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisi kurumsal iktisat perspektifinin görüşleriyle paralel bir şekilde ele alınmaktadır. Diğer taraftan bir ekonomideki kurumsal faktörlerin düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında ise kamu kesimi gelmektedir. Çünkü genel olarak devlet kurumlarının yapısı, toplumsal dokunun temel özellikleri ile siyasi rejimlerin yarattığı koşullar sosyal sermayenin oluşumunda etkili unsurlardır. Nitekim sosyal sermayenin önemli bir unsuru da kamu kesimine güvendir. Bu güven düzeyinin ise kamu kesiminin etkililiğine ilişkin algılar tarafından şekillendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Yani bir toplumdaki güven açığını kamu kesiminin etkili varlığı ile büyük ölçüde kapatmak mümkündür. Ayrıca bir toplumdaki yaygın güven ortamı ile etkili bir kamu kesiminin varlığı karşılıklı bir nedensellik ilişkisi de barındırmaktadır. Yani toplumda artan güven, dolayısıyla artan sosyal sermaye stoku daha etkili bir kamu kesimine neden olabileceği gibi etkili bir kamu kesiminin varlığı da sosyal sermayeyi olumlu anlamda etkileyecek ve böylece ekonomik ilerleme gerçekleşebilecektir.

Kurumsal güven; vatandaşlar kamu kurumlarını, hükümeti ve bireysel olarak siyasi liderleri sözünü tutan, etkili, adil ve dürüst olarak değerlendirdiğinde oluşmaktadır. Bu durumda vatandaşlar; kamu programlarına ve politikalarına daha fazla uyum sağlamak ve destek vermektedirler. Bu durum politika uygulama maliyetlerini düşürmeye yardımcı olmaktadır. Yasa ve yönetmeliklere daha kolay uyum sağlanmakta, kamusal politika tasarımlarına destek artmakta polis devletine de daha az ihtiyaç duyulmakta ve risk alabilmek daha kolay bir hal aldığı için yatırım eğilimi artmaktadır. Diğer taraftan kamu hizmetleri de verimlilik ve etkinliğe göre optimize edilmiş daha akıcı bir hal almakta, ortak ve karmaşık

zorluklara yaklaşımda verimlilik artmaktadır. Kısacası iyi işleyen devlet kurumlarının yarattığı güven algısı ekonomik büyümeyi teşvik etmek için gerekli bir bileşendir.

Özetle; çalışmanın bu ikinci bölümünde temelde yapılan şey; ilk bölümde ortaya konulan teorik zemin çerçevesinde sosyal sermaye, ekonomik büyüme ve kamu kesimi etkililiği kavramlarını birbirleriyle ilişkilendirmek olmuştur. Bu çerçevede öncelikle tezin birinci araştırma sorusunun (Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?) bir uzantısı olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecindeki etkisine dair genel bir değerlendirme yapılmış ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan ve dolaylı etki kanalları ele alınmıştır. Akabinde sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisine yönelik ampirik literatüre yer verilmiştir. Daha sonra tezin ikinci araştırma sorusu (Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?) göz önünde bulundurularak; Sosyal sermaye oluşumunda, kamu kesimine düşen nedir? Kamu kesimi nasıl olmalı ki sosyal sermayenin olumlu formülasyonları ortaya çıkabilsin? gibi sorulara cevap aramaya dönük bir araştırma yürütülmüştür. İkinci bölümün sonunda ise kamu kesiminin, sosyal sermayenin ekonomik büyüme yaratma sürecindeki rolüne odaklanılmıştır.

### 3.BÖLÜM

## SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KAMU KESİMİNİN ROLÜNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME

Tezin bu bölümünde; sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ve bu etkide kamu kesiminin rolü, birinci ve ikinci bölümde ele alınan yaklaşımlar doğrultusunda teorik çerçeve ve ilgili literatürle uyumlu bir şekilde ampirik olarak analiz edilecektir. Bu kapsamda tezin bu üçüncü bölümünde sırasıyla; ekonometrik modellerde kullanılan değişkenlere ilişkin detaylı bilgilere, kullanılan tahmin yöntemlerine, tahmin edilen regresyonlara ve bunlar neticesinde ulaşılan bulgulara yer verilecektir.

Tezin teorik altyapısını oluşturan birinci ve ikinci bölümde olduğu gibi uygulama kısmını oluşturan bu üçüncü bölümde de çalışmanın motivasyonunu ortaya koyan;

*\* Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, tezinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?*

*\* Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?*

şeklindeki iki temel araştırma sorusu gözetilmiştir. Bu çerçevede ilk araştırma sorusu doğrultusundaki temel amaç; sosyal sermayenin, yıllık kişi başı gelir değişimi ile temsil edilecek olan ekonomik büyüme üzerine olan etkisini analiz etmektir. Fakat daha önceki kısımlarda da açıklandığı gibi sosyal sermaye ve büyüme ilişkisi incelenirken, ülkelerin büyüme performansı üzerinde bu süreçteki en önemli aktörlerin başında gelen kamu kesiminin ve kamu kesiminin etkililiğinin de dikkate alınması önem taşımaktadır. Daha etkili bir yapı oluşturulmasına yönelik tartışmaların ise devletin faaliyet alanının veya büyüklüğünün yanı sıra yürütmüş olduğu faaliyetlerdeki etkinlik, etkililik ve verimlilik temeline dayalı

mevcut kapasitenin iyi kullanılarak artırılması şeklinde 2 farklı strateji tarafından şekillendiğini söylemek mümkündür. Bu nedenle bu çalışmada kamu kesimine dair tartışmalar büyüklük ve etkililik olmak üzere ikili bir çerçevede değerlendirilecek ve farklı rejimlerin oluşturulmasında bu ölçütler baz alınacaktır. Nicel boyut, kamu kesiminin ekonomideki ağırlığı diğer bir ifadeyle kamu kesiminin büyüklüğü ile nitel boyut ise kamu hizmetinin kalitesi ve siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğini gösteren kamu kesimi etkililiği ile analizlere dahil edilecektir.

Daha önce de belirtildiği üzere ilgili literatür incelendiğinde, ilk araştırma sorusunu inceleyen geniş bir yazın bulunduğu görülecektir<sup>6</sup>. Buna karşın bu tez çalışmasının katkısı ve özgün değeri ikinci araştırma sorusuyla ortaya çıkmaktadır. Öyle ki, bu çalışmada literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak; büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ele alırken nicel ve nitel boyutu ile ele alınacak olan kamu kesimi etkililiğinin, söz konusu ilişkideki belirleyiciliği karşılaştırmalı olarak sorgulanacaktır. Bu kapsamda; ikinci araştırma sorusuna yönelik olarak doğrusal olmayan bir yaklaşımın izlenmesi planlanmaktadır. Yani sosyal sermayenin büyüme etkisi, kamu kesimi etkililiğinin düzeyine bağlı olarak tanımlanan farklı rejimlerde irdelenecektir. Bu durum sosyal sermayenin büyüme üzerindeki belirleyiciliğine yönelik kamusal politika tasarımlarının bu gözle (kalite ve miktar-boyut<sup>7</sup>olarak) yeniden ele alınmasına imkân tanıyacaktır. Diğer bir ifadeyle bu çalışmadan elde edilen bulgular, büyüme yanlısı sosyal sermaye politikalarının kamu kesiminin varlığı da gözetilerek kurgulanmasına katkıda bulunacaktır.

### 3.1. VERİ

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesiminin boyutuna ve etkililiğine ilişkin eşiklerle ele alındığı bu çalışmada; 2009-2019

<sup>6</sup> Bkz: "2.3. Sosyal Sermaye Ekonomik Büyüme İlişkisine Yönelik Ampirik Literatür"

<sup>7</sup> Çalışmada toplam kamu harcaması miktarı, kamu kesimi büyüklüğünün göstergesi olarak değerlendirilmektedir.

yılları için IMF'in gelişmişlik düzeyi sınıflandırmasına göre kategorize edilmiş 120<sup>8</sup> ülkenin verilerinden faydalanılmıştır. Ampirik analizlerde kullanılan değişkenler ise ilk bölümlerde yer alan teorik çerçeve ve ampirik literatür dikkate alınarak seçilmiştir. Fakat çalışmada kullanılacak verilerin seçiminde karşımıza çıkan önemli bir kısıt; yapılan tahminler için baz alınan yöntemin dengeli bir panelle çalışmayı zorunlu kılmasıdır. Bu yüzden analizler için gerek baz alınan periyod (2009-2019) gerekse değişkenlerin seçiminde dengeli panelle çalışılması kısıtından dolayı verilerine eksiksiz olarak erişilebilenler öncelikli tercih sebebi olmuştur.

Ampirik analizlerle test edilecek olan modellerin bağımlı değişkeni yıllık kişi başı gelir değişimi ile temsil edilecek olan ekonomik büyümedir. Büyüme sürecinin soyut bir belirleyicisi" ve "kayıp halkası" olarak değerlendirilen ve toplumların gayri resmi kurumsal yapısına tekabül eden sosyal sermaye endeksi ise açıklayıcı değişkendir. Kullanılan eşik değişkenler ise; kamu kesiminin varlığına dair nicel bir gösterge olarak değerlendirilebilecek olan kamu kesimi büyüklüğü ve nitel bir gösterge olarak kamu kesimi etkililiğidir. Modelde kontrol değişken olarak ise ilgili literatürü takiben; ekonomik büyüme modellerinin temel belirleyicileri olarak ön plana çıkan beşeri (eğitim endeksi) ve fiziksel sermaye göstergelerine (brüt sabit sermaye oluşumu), ticaret açıklığına, makro ekonomik istikrar göstergelerinden biri olarak enflasyondaki dalgalanmalara, iş gücüne katılım oranlarına, yıllık nüfus değişim yüzdesine ve ülkelerin kurumsal yapısının önemli bir belirleyicisi olarak politik ve sivil haklar kategorilerinin toplamını yansıtan demokrasi endeksine yer verilmektedir. Tablo-7' de analizlerde kullanılan değişkenlerin elde edildiği veri kaynakları ve tanımlarına ilişkin açıklamalara yer verilmektedir.

---

<sup>8</sup> Analizlere dahil edilen ülkelere ait bilgiler, tez çalışmasının sonunda yer alan ek-1 de tablolaştırılmıştır.

**Tablo 7.** Kullanılan Değişkenlere Ait Açıklamalar

Değişkenin Kısa Adı	Değişkenin Adı	Değişkenin Birimi	Değişkene Dayanak Oluşturan Teori ve Çalışmalar	Kaynak
<b>Açıklayıcı değişken</b>				
sos	Sosyal sermaye	100 puan üzerinden endeks	Helliwell ve Putnam (1995), Knack ve Keefer (1997), Whiteley (2000), Nademi ve Zobeiri (2017), Bjørnskov (2012)	Legatum Institute (2021)
<b>Bağımlı değişken</b>				
buyume	Kişi başı GSYH yıllık değişim	Yüzde olarak	Helliwell ve Putnam (1995), Knack ve Keefer (1997), Whiteley (2000), Kurtz & Schrank (2007), Bjørnskov (2012)	World Bank / WDI (2021)
<b>Kontrol değişkenler</b>				
egi	Eğitim endeksi	0-1 arası katsayı	Helliwell, Putnam (1995), Knack ve Keefer (1997), Whiteley (2000), Boulila, Bousrih, Trabelsi (2008), Bjørnskov (2012)	UNDP (2021)
fis	Brüt sabit sermaye oluşumu	GSYH'nın yüzdesi olarak	Helliwell, Putnam (1995), Knack ve Keefer (1997), Alam, Kitenge, & Bedane, (2017),	World Bank / WDI (2021)
tic	Ticaret açıklığı	GSYH'nın yüzdesi olarak	Knack ve Keefer (1997), Alam, Kitenge, & Bedane, (2017), Bjørnskov (2012)	World Bank / WDI (2021)
enf	Enflasyondaki dalgalanmalar	Endeks değer / tahmin		Legatum Institute (2021)
isg	+15 yaş üzeri nüfusun iş gücüne katılım oranı	Yüzde olarak	Helliwell, Putnam (1995), Knack ve Keefer (1997), Alam, Kitenge, & Bedane, (2017),	World Bank / WDI (2021)
nuf	Yıllık nüfus değişimi	Yüzde olarak	Whiteley (2000), Bjørnskov (2012)	World Bank / WDI (2021)
dem	Demokrasi ve özgürlük endeksi	100 puan üzerinden endeks	Paxton (2002), Inglehart (1999)	Freedom House (2021)
<b>Eşik değişken</b>				
kamubuy	Kamu kesimi büyüklüğü	Toplam kamu harcamalarının GSYH'ya oranı olarak	Bjørnskov (2012), Nademi & Zobeiri (2017)	IMF / WEO (2021)
kamuet	Kamu kesimi etkiliği	-2,5 (zayıf) ile 2,5 (güçlü) puan arası endeks	Knack ve Keefer (1997), Kurtz & Schrank (2007), Bjørnskov (2012), Alam, Kitenge, & Bedane (2017)	World Bank / WGI (2021)

**Kaynak:** İlık bölümlerdeki teorik çerçeve ve ampirik literatür dikkate alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bir sonraki başlık olan 3.3.'de de açıklanacağı üzere büyümeyi sosyal sermaye ile açıklamaya çalışan literatürden farklı olarak bu çalışmada farklı bir metodolojik yaklaşım benimsenmektedir. Bu metodolojik farklılığın yanı sıra verinin elde edildiği kaynak ve kapsamı açısından da literatürdeki diğer pek çok çalışmadan ayrışacağını söylemek mümkündür. Çalışmada sosyal sermaye üzerine yapılan pek çok çalışmadan farklı olarak Dünya Değerler Anketi'nden "*Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?*" sorusu ile elde edilen ve sosyal sermayenin sadece güven unsuruna odaklanan bir göstergeden ziyade, Legatum Institute tarafından daha kapsamlı olarak hazırlanan sosyal sermaye endeksinin kullanılması uygun görülmüştür. Legatum Institute 2007 yılından bu yana hızla popülerliği artan, küresel düzlemde yoksulluktan refaha doğru toplumların dönüşümüne giden yolları açığa çıkarmaya dönük bir vizyona sahip Londra merkezli akademik güvenilirliği yüksek bir araştırma kuruluşudur. Legatum Institute tarafından yayınlanan sosyal sermaye verileri; Gallup, World Economic Forum Global Competitiveness Index (WEF), International Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA), World Values Survey, European Values Survey, Global Barometer Surveys, Arab Barometer, Latinobarometro gibi veri tabanlarının yayınladığı anket verilerinin eşit bir şekilde ağırlıklandırılmasıyla elde edilmektedir<sup>9</sup>.

Sosyal sermaye, insanlar birbirine güvenip saygı duyduğunda bir toplumun deneyimlediği ağları ve uyumu temsil eder. Bu haliyle sosyal sermaye; kişilerarası ilişkileri, paylaşılan bir kimlik duygusunu, normları, değerleri, güveni, iş birliğini ve karşılıklılığı kapsayan, etkin bir şekilde işleyen sosyal gruplara atıfta bulunur (The Legatum Institute, 2021, s. 10). Nitekim sosyal sermayenin bir ülkedeki kişisel ve sosyal ilişkilerin, kurumsal güvenin, sosyal normların ve sivil katılımın gücünü ölçen önemli bir gösterge olduğu göz önüne alındığında, sosyal sermayeye dair en kapsamlı verilerden birinin Legatum Institute tarafından yayınlananlar olduğu da fark edilecektir. Bu çerçevede Legatum Institute tarafından yayınlanan endeks

<sup>9</sup>Daha ayrıntılı bilgi için bkz: The\_2021\_Methodology\_-\_Part\_3\_-\_Sources\_And\_Indicators.pdf [https://docs.prosperity.com/3716/3643/5991/The\\_2021\\_Methodology\\_-\\_Part\\_3\\_-\\_Sources\\_And\\_Indicators.pdf](https://docs.prosperity.com/3716/3643/5991/The_2021_Methodology_-_Part_3_-_Sources_And_Indicators.pdf) s.27-29.

5 farklı değişkenin farklı göstergeler tarafından ağırlıklandırılmasıyla oluşturulmaktadır. (The Legatum Institute, 2019, s. 48). Bunlar;

- Kişisel ve Ailevi İlişkiler (%20): aile ve arkadaşlardan yardım (Gallup), aileden alınan pozitif enerji (Gallup),
- Sosyal Ağlar (%20): saygı (Gallup), arkadaş edinme fırsatı (Gallup), başka bir haneye yardım (Gallup)
- Kişiler Arası Güven (%20): genelleştirilmiş kişilerarası güven (IVS & Bar), bir yabancıya yardım (Gallup)
- Kurumsal Güven (%20): yerel polise güven (Gallup), politikacılara güven (WEF), finans kurumlarına ve bankalara güven (Gallup), yargı sistemlerine ve mahkemelere güven (Gallup), ulusal hükümete güven (Gallup), askeriye güven (Gallup)
- Sivil ve Sosyal Katılım (%20): hayır kurumlarına para bağışı (Gallup), seçmen katılımı (IDEA), gönüllülük (Gallup), bir kamu görevlisine görüş sorma (Gallup).

Yukarıda ayrıntılı bir şekilde açıklandığı üzere kullanılan sosyal sermaye verisi 5 farklı unsurun eşit ağırlıklandırılmasıyla elde edilmiştir. Bu çalışmada sosyal sermayenin kurumsal yapısına dair bileşeni daha fazla ön plana tutulsa da değişkenlerin eşit ağırlıklandırılmış olması söz konusu analizler için bir kısıt oluşturmamaktadır. Öte yandan daha önce de belirtildiği gibi kullanılacak metodolojik yöntemin dengeli bir panelde çalışmayı zorunlu kılması ve çok sayıda ülkeye ait veri sunmasından dolayı karşılaştırmalı bir analiz yapmaya daha uygun olması kaynağın başlıca diğer seçilme nedenleridir. Analizlerde yer alan sosyal sermaye değişkeni (sos) olarak kısaltılmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik büyümeye etkisini araştıran bu çalışmada; Dünya Bankası veri tabanından elde edilen ve kişi başı GSYH' daki yıllık yüzde değişimi gösteren ekonomik büyüme (buyume) verisi ise bağımlı değişken olarak kullanılmaktadır.

Analizlerde kullanılan eşik değişkenler ise; kamu kesiminin varlığına dair nicel bir gösterge olarak ifade edilebilecek olan kamu kesimi büyüklüğü (kamubuy) ve nitel bir gösterge olarak kamu kesimi etkililiğidir (kamuet). Literatürü takiben, toplam kamu harcamalarının GSYH'ya oranı kamu kesimi büyüklüğünün bir



göstergesi olarak alınmaktadır. Kamu kesimi büyüklüğüne ilişkin söz konusu veri IMF-GFS veri tabanından elde edilmiştir. Kamu kesimi etkiliği ise Dünya Bankası tarafından yayınlanan<sup>10</sup> yönetim ilkelerinden biri olan ve kamu hizmetlerinin kalitesi, kamu hizmetinin kalitesi ve siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan kamu kesimi etkililiği endeksi ile analizlere dahil edilmiştir. Kamu kesimi etkililiği endeksi -2,5 (zayıf yönetim performansı) ile 2,5 (güçlü yönetim performansı) arasında değerler almaktadır. Bu endeks, ülkedeki yönetim durumu hakkında ilk elden bilgiye sahip seçkin bireylerden, analistlerden, firmalardan ve ajanslardan gelen yanıtları ortaya çıkaran geniş bir anket dizisinden oluşturulmuştur<sup>11</sup> (Lee & Whitford, 2009, s. 254).

Analizler için ilgili literatürü takiben ekonomik büyüme modellerinin temel belirleyicileri olarak ön plana çıkan bazı kontrol değişkenler de eklenmiştir. Çalışmada beşerî sermayeyi temsilen UNDP veri tabanından elde edilen eğitim endeksi (egi) kullanılmıştır. Eğitim endeksi; 25 yaş ve üzeri yetişkinler için eğitim süresi ortalaması ve okula başlayan çocuklar için beklenen eğitim süresi ile ölçülmektedir. Fiziksel sermayeyi temsilen ise World Bank / WDI veri tabanından elde edilen brüt sabit sermaye oluşumu (fis) kullanılmıştır. Bir diğer kontrol değişken ekonomik büyüme performansı ile yakından ilişkili olan, dış ticaret hacminin (ihracat ve ithalat hacminin) GSYH' ya oranını yansıtan ticaret açıklığı (tic) verisidir. Kullanılan kontrol değişkenlerden biri de enflasyondaki dalgalanmalardır (enf). Enflasyonla ilgili bu gösterge en genel haliyle ekonominin kalitesinin bir ölçüsüyken daha özelde makro ekonomik istikrarın bir göstergesi

<sup>10</sup> Dünya Bankası tarafından oluşturulan Dünya Çapında Yönetişim Göstergeleri (WGI) projesi, altı yönetim boyutu için 1996' dan bu yana 200'den fazla ülke ve bölge için toplu ve bireysel yönetim göstergelerini rapor etmektedir. Rapor edilen söz konusu yönetim göstergeleri; ses ve hesap verilebilirlik, siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların kontrolü ve kamu kesimi etkililiğinden oluşmaktadır.

<sup>11</sup> Anket verilerinden oluşan söz konusu endeks; bürokrasinin kalitesi / kurumsal etkinlik, aşırı bürokrasi / kırtasiyecilik, alt yapının kalitesi, temel eğitimin kalitesi, toplu ulaşım sisteminden memnuniyet, yollardan ve otoyollardan memnuniyet, eğitim sisteminden memnuniyet, devlet okulu- temel sağlık hizmetleri - içme suyu ve sanitasyon - elektrik şebekesi - ulaşım altyapısı – geri dönüşüm, bürokratik kalite, kamu hizmet bütünlüğü, kamu politikalarının ekonomideki değişikliklere uyarlanabilirliği, kırsal kalkınma için kamu kaynaklarının tahsisi ve yönetimi, vb.. birçok unsurun değerlendirilmesi neticesinde elde edilmiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>

olarak değerlendirilmektedir. Legatum Institute tarafından oluşturulan enflasyondaki dalgalanmalar verisi, IMF veri tabanından yararlanılarak oluşturulmuştur (The Legatum Institute, 2020, s. 58). Enflasyondaki dalgalanmalar önceki beş yıla göre dönem sonu enflasyon oranındaki yıllık yüzde değişimin standart sapmasını göstermektedir (The Legatum Institute, 2021, s. 45). Ayrıca işgücünü temsilen World Bank / WDI veri tabanından elde edilen 15 yaş üzeri nüfusun iş gücüne katılım oranı (isg) verisi kullanılmaktadır. Ayrıca yine World Bank / WDI veri tabanından elde edilen yıllık yüzde nüfus değişimi (nuf) verisi de kontrol değişken olarak yer almaktadır. Kurumsal güven ögesinin harekete geçirdiği türden bir sosyal sermayeye odaklanılan bu çalışmada kurumsal bir değişken olarak demokrasi verisi kullanılmıştır. Freedom House' dan elde edilen demokrasi endeksi (dem); siyasi haklar ve sivil özgürlükler kategorilerinin toplamından elde edilmektedir.

**Tablo 8.** Bağımlı Değişken, Açıklayıcı Değişken ve Eşik Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı İstatistikler	buyume	sos	kamubuy	kamuet
<b><i>Tüm Ülkeler</i></b>				
<b><i>Gözlem</i></b>	1320	1320	1320	1320
<b><i>Ortalama</i></b>	1.72	51.33	31.69	0.10
<b><i>Standart Sapma</i></b>	3.57	10.08	11.61	0.96
<b><i>Minimum</i></b>	-36.55	16.34	9.66	-1.85
<b><i>Maksimum</i></b>	23.98	80.99	65.11	2.27
<b><i>Gelişmiş Ekonomiler</i></b>				
<b><i>Gözlem</i></b>	341	341	341	341
<b><i>Ortalama</i></b>	1.07	60.77	42.04	1.39
<b><i>Standart Sapma</i></b>	3.39	11.05	10.56	0.46
<b><i>Minimum</i></b>	-14.26	31.96	9.66	0.23
<b><i>Maksimum</i></b>	23.98	80.99	65.11	2.27
<b><i>Yükselen Piyasa Ekonomileri</i></b>				
<b><i>Gözlem</i></b>	583	583	583	583
<b><i>Ortalama</i></b>	1.78	49.30	31.11	-0.04
<b><i>Standart Sapma</i></b>	3.51	6.84	9.26	0.56
<b><i>Minimum</i></b>	-15.15	32.34	12.56	-1.70
<b><i>Maksimum</i></b>	11.94	73.43	58.93	1.51
<b><i>Düşük Gelirli Ekonomiler</i></b>				
<b><i>Gözlem</i></b>	396	396	396	396
<b><i>Ortalama</i></b>	2.20	46.18	23.63	-0.78
<b><i>Standart Sapma</i></b>	3.74	7.46	8.36	0.45
<b><i>Minimum</i></b>	-36.55	16.34	11.51	-1.85
<b><i>Maksimum</i></b>	18.51	66.58	63.72	0.48

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Farklı paneller aracılığıyla analizlere konu olan ve test edilen bağımlı, açıklayıcı ve eşik değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ise tablo-8’ de listelenmektedir. Analizlerde kullanılan kontrol değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere, veri veya bilgi karışıklığına yol açmamak adına yer verilmemektedir. Tablo 8’ de ön bilgi niteliğinde bir fikir edinebilmek adına; tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomilerin; ekonomik büyüme, sosyal sermaye, kamu kesimi büyüklüğü ve kamu kesimi etkililiği verilerine ilişkin gözlem sayısı, ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerlerine yer verilmiştir.

### 3.2. TAHMİN YÖNTEMİ VE EKONOMETRİK MODEL

Bu çalışmada, odaklanılan temel araştırma soruları kapsamında hem zamana hem de birime göre analiz yapabilmeye imkân veren panel veri analizinin metodolojik olarak 2 farklı çerçevesi uygulanmıştır. Bu doğrultuda ilk olarak *“Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorisinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?”* sorusu panel veri analizi çerçevesinde doğrusal bir yaklaşımla sorgulanmaktadır. Analizlere konu olan alternatif doğrusal modellere ait temel denklem sistematığı aşağıda gösterilmektedir.

$$buyume_{it} = \delta_{it} + \alpha_1 X_{it} + \beta_1 sos_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.1.)$$

Yukarıda yer alan (1) nolu denklemde; (i) alt indisi birimleri, (t) alt indisi ise zaman boyutunu göstermektedir.  $\delta_{it}$ ; büyüme üzerinde etkili olan sabit etkileri,  $X_{it}$ ; tablo-7’ de yer alan kontrol ve eşik değişkenleri,  $\beta_1$ ; sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinin yönünü ve şiddetini göstermektedir. Son olarak  $\varepsilon_{it}$  ise hata terimini ifade etmektedir.

Doğrusal bir yaklaşımın uzantısı olan statik panel veri modelleri; parametrelerin zamana veya birime göre aldıkları değerlere bağlı olarak kategorize edilmektedir. Bu kategorizasyonda eğim katsayılarının ve sabit terimin, birime ve/veya zamana göre değişken veya sabit olması açısından bir ayırım söz konusudur. Bu çerçevede genel olarak; Havuzlanmış En Küçük Kareler (HEKK), Rassal Etkiler

(RE) ve Sabit Etkiler (SE) modelinden bahsetmek mümkündür. HEKK yönteminde hem sabit hem de eğim parametreleri için birim ve zamana göre herhangi bir değişim söz konusu olmamaktadır. Fakat bazen her bir birim için gözlemlenemeyen birim etkileri ortaya çıkabilmektedir. Söz konusu etkiler hata terimi gibi tesadüfi bir değişken olarak düşünülüyorsa RE' den bahsetmek mümkündür. Öte yandan bu etkilere her bir yatay kesit gözlem için tahmin edilen bir parametre gibi yaklaşıyorsa da SE' den bahsetmek mümkündür (Tatoğlu, 2012). Bu modeller arasından hangisinin daha etkin ve uygun olduğuna karar verirken ise yaygın olarak kullanılan 3 farklı tanı testi bulunmaktadır. Aşağıda yer alan tablo-9' da bu testler ve testlere ait hipotezler kısaca özetlenmektedir.

**Tablo 9.** Statik Panel Veri Analizinde Uygun Modelin Belirlenmesi

Breusch Pagan Testi (RE)	Wald / F Testi (SE)	Uygun Model
H <sub>0</sub> reddedilirse: (RE) uygun	H <sub>0</sub> reddedilirse: (SE) uygun	Hausman Testi ile seçim
H <sub>0</sub> reddedilmezse: (RE) uygun değil	H <sub>0</sub> reddedilirse: (SE) uygun	(SE) uygun
H <sub>0</sub> reddedilirse: (RE) uygun	H <sub>0</sub> reddedilmezse: (SE) uygun değil	(RE) uygun
H <sub>0</sub> reddedilmezse: (RE) uygun değil	H <sub>0</sub> reddedilmezse: (SE) uygun değil	(HEKK) uygun

**Kaynak:** (Özer ve Kılınç, 2014, s.85)

Çalışmada öncelikle ilk araştırma sorusunun uzantısı olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi panel veri analizi çerçevesinde doğrusal bir yaklaşımla sorgulanmaktadır. Çalışmanın; *“Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmaktadır?”* şeklindeki ikinci araştırma sorusu için ise doğrusal olmayan bir yöntem başvurulmuştur. Bu çerçevede doğrusal olmayan ilişkilerin tespiti için Hansen' in (1999) sabit etkili panel eşik analizi kullanılmıştır.

Panel veriler ile çalışırken karşımıza çıkan önemli sorunların başında heterojenlik gelmektedir. Yani yapısal ilişkiler birimler arası oldukça farklılaşabilmektedir. Fakat yukarıda bahsedilen ve doğrusal yaklaşımın bir uzantısı olan SE ve RE

yalnızca sabit terimdeki yani kesişim noktalarındaki heterojenliği yansıtmaktadır. Bu problemle ilgili sorunları çözebilecek çeşitli eğim modelleri bulunmaktadır. Bu modellerden biri olan Hansen' in yöntemi hem basit bir spesifikasyona hem de açık ekonomik politika sonuçlarına sahiptir (Wang, 2015, s. 121). Hansen'e (1999: 346-347) ait yöntemde, örneklem içsel olarak alt gruplara ayrılarak eşik değerler tahmin edilmekte; böylece incelenen ilişki, eşik değere duyarlı olarak farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Ayrıca türetilen bir asimptotik dağılım ile parametreler için güven aralıkları oluşturulması amaçlanmaktadır. Eşik etkisinin istatistiki anlamlılığını değerlendirmek üzere ise bir yeniden örnekleme (bootstrap) yöntemi tanımlanmaktadır. Böylelikle gözlemler eşik değerinden daha büyük veya daha küçük olmasına göre iki farklı rejime ayrılarak ele alınabilmektedir.

Eşik modeller ile değişkenler arası ilişkide var olan sıçrama noktalarını veya yapısal kırılmaları tespit etmek mümkündür. Her koşulda eşik değer tespit etmeye imkân tanıyan Hansen' in yöntemi neticesinde anlamlı olduğu tespit edilen eşik etkisinin varlığında etkinin yönü ve boyutu ortaya çıkmaktadır. Hansen' in yönteminde eşik etkisinin anlamlı olup olmadığına F istatistiğine bakılarak karar verilmektedir. Bu çerçevede ilişkinin anlamsız olduğuna işaret eden boş hipoteze göre; bağımlı değişkenle (ekonomik büyüme) açıklayıcı değişken (sosyal sermaye) arasında farklı rejimlere göre değişen bir etki söz konusu değildir. Bu durumda açıklayıcı değişkenin önündeki eğim katsayıları da birbirine eşittir (örn;  $\beta_1 = \beta_2$  veya  $\phi_1 = \phi_1$  bkz: denklem 3.2 ve 3.3). İlişkilerin doğrusal olmadığına ve anlamlı tek eşik etkisinin varlığına işaret eden alternatif hipotez ise açıklayıcı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki belirleyiciliğinde, rejimlere göre değişen bir etki olduğunu göstermektedir. Bu durumda ise açıklayıcı değişkenin önündeki eğim katsayıları birbirinden farklıdır (örn;  $\beta_1 \neq \beta_2$  veya  $\phi_1 \neq \phi_1$  bkz: denklem 3.2 ve 3.3).

Hansen'in (1999) modeli tek eşikli olmasına rağmen, tek eşikli bir modelde boş hipotezin reddedilmesi durumunda çok eşikli modellere geçilebileceğini belirtmektedir. Bu durumda diğer eşiklere sıralı olarak bakılmalıdır. Tek eşikli modele bakıldıktan sonra ilişkinin doğrusal olmadığı tespit edilmişse; örneğin üç

farklı rejim altında değerlendirme yapmaya imkân veren çift eşikli modele geçiş söz konusu olabilmektedir. Bu durumda boş hipotez tek eşikli bir modelin varlığını gösteriyorken alternatif hipotez çift eşikli geçerli olduğuna işaret etmektedir. Daha çok eşikli baz alındığı modeller için de mantık aynı şekilde işlemektedir. Ayrıca iki ve daha çok eşikli durumlarda güven aralıkları oluşturmaya dönük olarak önyükleme (bootstrap) kullanılmasına da gerek yoktur (Wang, 2015, s. 123-124).

Bu çalışmada Hansen'in (1999) tek eşikli baz alan sabit etkili panel eşik yaklaşımı çerçevesinde; sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin, kamu kesimi büyüklüğü ve kamu kesimi etkililiği düzeylerine göre değişiklik gösteren farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmıştır. Bu kapsamda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini değerlendirmek üzere uyarlanan olası tek eşikli modellere, (3.2) ve (3.3) nolu denklemlerle aşağıda yer verilmektedir.

$$\begin{aligned} buyume_{it} &= \delta_{it} + \alpha_1 X_{it} + \beta_1 sos_{it} + \mathcal{E}_{it}, kamubuy_{it} \leq \lambda_1 \\ buyume_{it} &= \delta_{it} + \alpha_2 X_{it} + \beta_2 sos_{it} + \mathcal{E}_{it}, kamubuy_{it} > \lambda_1 \end{aligned} \quad (3.2)$$

$$\begin{aligned} buyume_{it} &= \theta_{it} + b_1 X_{it} + \phi_1 sos_{it} + \mathcal{E}_{it}, kamuet_{it} \leq \lambda_2 \\ buyume_{it} &= \theta_{it} + b_2 X_{it} + \phi_2 sos_{it} + \mathcal{E}_{it}, kamuet_{it} > \lambda_2 \end{aligned} \quad (3.3)$$

Dengeli bir panel veri ile çalışılan modellerde  $i$  alt indisi birim etkileri,  $t$  alt indisi ise zaman etkileri göstermektedir. Denklemlerde yer alan  $buyume_{it}$  kişi başı GSYH yıllık değişimini gösteren bağımlı değişkeni,  $sos_{it}$ , sosyal sermaye birikimini gösteren açıklayıcı değişkeni,  $\mathcal{E}_{it}$ , hata terimini ve  $\lambda_1$  ve  $\lambda_2$  ise analiz sonucunda tahmin edilen eşik değerini göstermektedir. Denklem 3.2' de yer alan  $kamubuy_{it}$  ve denklem 3.3 de yer alan  $kamuet_{it}$  birimler arası değişiklik gösterdiği düşünülen eşik değişkenini;  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  ile  $\phi_1$ ,  $\phi_2$  sosyal sermaye düzeyinin farklı rejimler altında, yani eşik değerinin altında ve üstünde, farklılık gösteren etkisini ortaya koyan eğim

parametrelerini,  $X_{it}$ ; tablo-2 de kontrol değişken olarak tanımlanan değişkenleri,  $\delta_{it}$ ; kamu kesimi büyüklüğünün birbirinden farklı olduğu ülkelerin heterojenliğine işaret eden sabit etkileri,  $\theta_{it}$  ise kamu kesimi etkililiğinin birbirinden farklı olduğu ülkelerin heterojenliğine işaret eden sabit etkileri göstermektedir.

Hansen'in (1999) modelinde farklı rejimler altında ilişkilerin doğrusal olmadığını kabul edebilmek için anlamlı bir eşik etkisi tespit edilmesi gerekmektedir. Öte yandan eşik etkisinin anlamsız olduğu durumlarda ise ilişkilerin doğrusal olduğu yani rejimlere göre farklılaşan bir durum olmadığı kabul edilmektedir. Ancak ilişkilerin farklı rejimlerde değerlendirilebilir olup olmadığınıun tespiti için diğer bir ifadeyle ikinci araştırma sorusunun öngördüğü doğrusal olmayan ilişkilerin varlığını test edebilmek için ilişkinin öncelikle doğrusal yaklaşımlar ile sorgulama yapılarak bir üst aşamaya geçilmesi gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle öncelikli olarak doğrusal modelle yapılacak tahminler istatistiksel meşruiyetin sağlanması açısından gereklidir. Bu çerçevede tahminler öncelikle doğrusal bir yöntemle gerçekleştirilmelidir. Akabinde doğrusal yöntemin yeterli kalmamasından kaynaklı olarak bir üst aşamaya geçilmelidir.

### 3.3. AMPİRİK BULGULAR

Tezin bu kısmında sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki belirleyiciliğine dair denklem 3.1, 3.2 ve 3.3 ile karakterize edilen, doğrusal ve doğrusal olmayan modellere ilişkin tahminler yürütülmüştür. Doğrusal modellerin baz alındığı analiz sürecinde çalışmanın; *“Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorik ve ampirik yazının ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?”* şeklindeki ilk araştırma sorusuna cevap aranmaya çalışılmıştır. Doğrusal olmayan ilişkilerin tespit edilebilmesine imkân tanıyan Hansen' in (1999) Sabit Etkili Panel Eşik Analizi ile de çalışmanın aynı zamanda özgün değerini oluşturan; *“Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?”* şeklindeki ikinci araştırma sorusuna cevap aranmıştır. Tahminler karşılaştırmalı bir değerlendirme yapabilmek adına 120 ülke özelinde IMF sınıflandırması da baz alınarak 4 farklı panel (tüm ülkeler, gelişmiş



ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri, düşük gelirli ekonomiler) ile gerçekleştirilmiştir.

### 3.3.1. Doğrusal Bir Yaklaşımla

*“Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorik ve ampirik yazının ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?”* şeklindeki ilk araştırma sorusunun baz alındığı bu kısımda yer alan analizler, 3.1 nolu temel denklem sistematığı doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Baz alınan denklem sistematığı; 4 panel için de (tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri, düşük gelirli ekonomiler) daha güvenilir sonuçlara ulaşabilmek adına, en temel modelden başlanarak değişkenlerin tek tek eklenmesiyle oluşan 10 farklı model ile tahmin edilmiştir. Bu çerçevede; ekonomik büyümenin sadece sosyal sermaye ile açıklanmaya çalışıldığı temel modele sırasıyla; *tic, nuf, fis, egi, isg, dem, enf, kamubuy* ve *kamuet* değişkenleri eklenmiştir.

Ayrıca statik panel veri analizinin baz alındığı bu ilk aşamada; değişen varyans, ötekorelasyon, yatay kesit bağımlılık gibi ortaya çıkabilecek temel olası sorunları ötelemek ve temel varsayımlardan sapmaları düzelterek etkinlik kaybının önüne geçmek için robust (dirençli standart hatalar) tahmincisi kullanılmıştır. Analizlere ait tahmin sonuçları ise tablo-10, 11, 12 ve 13’ de yer almaktadır.

## 3.1.1.1. Tüm Ülkeler İçin Tahmin Bulguları

**Tablo 10.** Tüm Ülkeler İçin Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla)

Bağımlı (buyume)	(I) SE Model	(II) SE Model	(III) SE Model	(IV) SE Model	(V) SE Model	(VI) SE Model	(VII) SE Model	(VIII) SE Model	(IX) SE Model	(X) SE Model
sos	0.067** (2.14)	0.095*** (3.19)	0.092*** (3.11)	0.083*** (2.74)	0.075*** (2.44)	0.074*** (2.41)	0.072** (2.35)	0.072** (2.33)	0.064** (2.14)	0.061** (1.98)
tic		0.087*** (6.36)	0.087*** (6.36)	0.084*** (5.96)	0.083*** (5.99)	0.083*** (5.96)	0.084*** (6.09)	0.084*** (6.12)	0.077*** (5.98)	0.077*** (5.97)
nuf			-0.685** (-2.11)	-0.810*** (-2.54)	-0.784*** (-2.49)	-0.785*** (-2.50)	-0.803*** (-2.54)	-0.802*** (-2.55)	-0.868*** (-2.95)	-0.859*** (-2.95)
fis				0.103** (1.94)	0.101** ( )	0.102** (1.92)	0.100* (1.89)	0.098* (1.84)	0.131** (2.18)	0.132** (2.18)
egi					5.959 ( )	5.825 (1.17)	6.863 (1.33)	6.129 (1.18)	5.285 (1.07)	4.848 (0.95)
isg						0.023 (0.24)	0.041 (0.42)	0.039 (0.40)	0.014 (0.15)	0.007 (0.08)
dem							0.030 (0.98)	0.029 (0.95)	0.036 (1.15)	0.032 (1.02)
enf								-0.040 (-0.83)	-0.033 (-0.57)	-0.034 (-0.59)
kamubuy									-0.176*** (-3.47)	-0.176*** (-3.48)
kamuet										0.682 (0.72)
<b>F test (p)</b>	0.0346	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>N</b>	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320
<b>Ülke sayı</b>	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
<b>BP test</b>	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Wald test</b>	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Hausman</b>	0.0095	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini, N; gözlem sayısını, BP test; Breusch Pagan Testi olasılık değerini, Wald test; Wald / F testi olasılık değerini ve Hausman; Hausman testi olasılık değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t istatistikleri yer almaktadır.

Yukarıda yer alan tablo-10' da tüm ülkeler için doğrusal yaklaşıma ait tahmin bulgularına yer verilmektedir. Statik panel veri analizi ile yapılan tahminlerde uygun modelin belirlenmesi tablo 9' da verilen bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Buna göre gerek "Breush-Pagan" gerekse de "Wald" test istatistiklerine göre tüm modellerde  $H_0$  hipotezi reddedildiği için; Hausman testine başvurulurak (SE) ve (RE) modelleri arasında seçim yapılmıştır. Hausman test istatistiğine göre yapılan tahminlerde ise bütün modellerde SE' in modele uygun olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca söz konusu örneklem dahilinde bütün modellerde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir.

#### 3.3.1.1. Gelişmiş Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan tablo-11' de; gelişmiş ekonomiler için doğrusal yaklaşıma ait tahmin bulgularına yer verilmektedir. Statik panel veri analizi ile yapılan tahminlerde uygun modelin belirlenmesi tablo 9' da verilen bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Buna göre gerek "Breush-Pagan" gerekse de "Wald" test istatistiklerine göre tüm modellerde  $H_0$  hipotezi reddedildiği için; Hausman testine başvurulurak (SE) ve (RE) modelleri arasında seçim yapılmıştır. Hausman test istatistiğine göre yapılan tahminlerde ise ekonomik büyümenin sadece sosyal sermaye ile açıklanmaya çalışıldığı temel model tahmininde RE' in, diğer 9 tahminde SE' in modele uygun olduğuna karar verilmiştir. Gelişmiş ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi (II), (III) ve (IV) numaralı tahminlerde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü iken diğer modellerde anlamlı bir etki yakalanamamıştır. Ekonomik büyümenin sadece sosyal sermaye ile açıklanmaya çalışıldığı (I) numaralı tahminde ise anlamlı bir etki yakalanamamıştır.

**Tablo 11.** Gelişmiş Ekonomiler İçin Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla)

Bağımlı (buyume)	(I) RE Model	(II) SE Model	(III) SE Model	(IV) SE Model	(V) SE Model	(VI) SE Model	(VII) SE Model	(VIII) SE Model	(IX) SE Model	(X) SE Model
sos	-0.018 (-0.91)	0.190*** (2.83)	0.190*** (2.93)	0.195*** (2.82)	0.082 (1.56)	0.079 (1.51)	0.081 (1.50)	0.090 (1.50)	0.065 (1.11)	0.062 (1.11)
tic		0.115*** (4.12)	0.115*** (4.12)	0.116*** (3.96)	0.099*** (3.80)	0.099*** (3.67)	0.100*** (3.57)	0.099*** (3.56)	0.079*** (3.31)	0.079*** (3.33)
nuf			-0.096 (-0.12)	-0.009 (-0.01)	-0.441 (-0.85)	-0.464 (-0.90)	-0.504 (-0.95)	-0.386 (-0.62)	-0.730 (-1.19)	-0.730 (-1.18)
fis				-0.045 (-0.55)	-0.035 (-0.36)	-0.035 (-0.36)	-0.032 (-0.33)	-0.025 (-0.25)	-0.150 (-1.13)	-0.146 (-1.16)
egi					57.183*** (5.93)	56.951*** (6.01)	55.248*** (4.95)	56.997*** (4.92)	35.591*** (3.09)	36.294*** (3.40)
isg						0.030 (0.10)	0.032 (0.11)	0.063 (0.20)	0.157 (0.58)	0.152 (0.55)
dem							-0.071 (-0.53)	-0.061 (-0.47)	-0.060 (-0.49)	-0.064 (-0.49)
enf								0.242 (0.73)	0.217 (0.60)	0.227 (0.60)
kamubuy									-0.330*** (-4.30)	-0.329*** (-4.25)
kamuet										0.386 (0.21)
<b>F test (p)</b>	0.3628	0.0004	0.0013	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>N</b>	341	341	341	341	341	341	341	341	341	341
<b>Ülke sayı</b>	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
<b>BP test</b>	0.0566	0.1973	0.2420	0.2113	0.3572	0.3871	0.4399	0.4469	0.2721	0.3007
<b>Wald test</b>	0.0498	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Hausman</b>	0.5279	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini, N; gözlem sayısını, BP test; Breusch Pagan Testi olasılık değerini, Wald test; Wald / F testi olasılık değerini ve Hausman; Hausman testi olasılık değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t istatistikleri yer almaktadır.

## 3.3.1.3. Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Tahmin Bulguları

**Tablo 12.** Yükselen Piyasa Ekonomileri için Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla)

Bağımlı (buyume)	(I) RE Model	(II) SE Model	(III) SE Model	(IV) SE Model	(V) SE Model	(VI) SE Model	(VII) SE Model	(VIII) SE Model	(IX) SE Model	(X) SE Model
sos	0.061* (1.82)	0.072 (1.46)	0.054 (1.11)	0.049 (1.00)	0.055 (1.12)	0.051 (1.05)	0.051 (1.03)	0.052 (1.02)	0.035 (0.70)	0.034 (0.66)
tic		0.096*** (5.04)	0.098*** (5.53)	0.097*** (5.15)	0.097*** (5.10)	0.097*** (5.09)	0.097*** (5.08)	0.097*** (5.07)	0.091*** (4.68)	0.091*** (4.66)
nuf			-1.02*** (-5.23)	-1.086*** (-4.98)	-1.113*** (-4.89)	-1.110*** (-4.72)	-1.109*** (-4.76)	-1.105*** (-4.76)	-1.116*** (-4.83)	-1.114*** (-4.89)
fis				0.076 (1.05)	0.073 (1.00)	0.071 (0.95)	0.071 (0.95)	0.069 (0.92)	0.109 (1.23)	0.110 (1.22)
egi					-4.266 (-0.85)	-5.338 (-1.03)	-5.357 (-0.95)	-5.829 (-1.03)	-4.325 (-0.71)	-4.606 (-0.73)
isg						0.085 (0.76)	0.085 (0.76)	0.082 (0.74)	0.057 (0.53)	0.056 (0.53)
dem							-0.0004 (-0.01)	-0.002 (-0.05)	0.005 (0.10)	0.004 (0.09)
enf								-0.024 (-0.45)	-0.017 (-0.27)	-0.018 (-0.28)
kamubuy									-0.150* (-1.92)	-0.149* (-1.91)
kamuet										0.228 (0.20)
F test (p)	0.0690	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
N	583	583	583	583	583	583	583	583	583	583
Ülke sayı	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
BP test	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Wald test	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Hausman	0.4252	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini, N; gözlem sayısını, BP test; Breusch Pagan Testi olasılık değerini, Wald test; Wald / F testi olasılık değerini ve Hausman; Hausman testi olasılık değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t istatistikleri yer almaktadır.

Yukarıda yer alan tablo-12' de; yükselen piyasa ekonomileri için doğrusal yaklaşıma ait tahmin bulgularına yer verilmektedir. Statik panel veri analizi ile yapılan tahminlerde uygun modelin belirlenmesi tablo 9' da verilen bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Buna göre gerek "Breush-Pagan" gerekse de "Wald" test istatistiklerine göre tüm modellerde  $H_0$  hipotezi reddedildiği için; Hausman testine başvurularak (SE) ve (RE) modelleri arasında seçim yapılmıştır. Hausman test istatistiğine göre yapılan tahminlerde ise ekonomik büyümenin sadece sosyal sermaye ile açıklanmaya çalışıldığı temel model tahmininde RE' in, diğer 9 tahminde ise SE' in modele uygun olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca yükselen piyasa ekonomileri için ekonomik büyümenin sadece sosyal sermaye ile açıklanmaya çalışıldığı (I) numaralı tahminde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etki yakalanmıştır. Diğer modellerde ise sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmektedir.

#### 3.3.1.4. Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan tablo-13' de; düşük gelirli ekonomiler için doğrusal yaklaşıma ait tahmin bulgularına yer verilmektedir. Statik panel veri analizi ile yapılan tahminlerde uygun modelin belirlenmesi tablo 9' da verilen bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Buna göre gerek "Breush-Pagan" gerekse de "Wald" test istatistiklerine göre tüm modellerde  $H_0$  hipotezi reddedildiği için; Hausman testine başvurularak (SE) ve (RE) modelleri arasında seçim yapılmıştır. Hausman test istatistiğine göre yapılan tahminlerde (I), (II) ve (VII) nolu modellerde RE' in, diğer tahminlerde ise SE' in modele uygun olduğuna karar verilmiştir. Düşük gelirli ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi (I), (II) ve (III) numaralı tahminlerde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü iken diğer modellerde anlamlı bir etki yakalanamamıştır.

Kısaca doğrusal yaklaşımın tahmin bulgularını şu şekilde özetleyebiliriz: Tüm ülkeler bir arada ele alındığında anlamlı ve pozitif bir etki yakalanmış fakat ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre ayrıştırıldığında bu türden kararlı ve istikrarlı bir etki, tüm tahminlerde elde edilememiştir.

**Tablo 13.** Düşük Gelirli Ekonomiler için Statik Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları (Dirençli Standart Hatalarla)

Bağımlı (buyume)	(I) RE Model	(II) RE Model	(III) FE Model	(IV) FE Model	(V) FE Model	(VI) FE Model	(VII) RE Model	(VIII) FE Model	(IX) FE Model	(X) FE Model
sos	0.059* (1.69)	0.055* (1.75)	0.073* (1.75)	0.055 (1.13)	0.071 (1.45)	0.073 (1.44)	0.045 (1.45)	0.060 (1.22)	0.061 (1.21)	0.050 (1.00)
tic		0.013* (1.72)	0.037* (1.81)	0.025 (1.19)	0.026 (1.18)	0.026 (1.18)	0.001 (0.21)	0.030 (1.48)	0.031 (1.52)	0.032 (1.69)
nuf			1.014 (0.77)	0.571 (0.49)	0.501 (0.44)	0.383 (0.32)	-0.252 (-0.57)	0.452 (0.38)	0.454 (0.39)	0.499 (0.42)
fis				0.174** (1.97)	0.191** (2.00)	0.188** (1.96)	0.138** (2.32)	0.182* (1.86)	0.183* (1.77)	0.170 (1.65)
egi					-13.040 (-1.13)	-14.527 (-1.21)	0.869 (0.33)	-17.632 (-1.42)	-17.540 (-1.44)	-17.582 (-1.47)
isg						-0.142 (-0.76)	0.006 (0.24)	-0.099 (-0.54)	-0.098 (-0.54)	-0.129 (-0.75)
dem							0.0006 (0.06)	0.019 (0.55)	0.019 (0.55)	0.006 (0.16)
enf								-0.165 (-1.55)	-0.165 (-1.52)	-0.158 (-1.47)
kamubuy									-0.005 (-0.06)	-0.007 (-0.07)
kamuet										2.040 (1.36)
<b>F test (p)</b>	0.0919	0.0385	0.1188	0.0534	0.0897	0.1583	0.0071	0.0056	0.0098	0.0042
<b>N</b>	396	396	396	396	396	396	396	396	396	396
<b>Ülke sayı</b>	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
<b>BP test</b>	0.0000	0.0000	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0002	0.0020
<b>Wald test</b>	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001
<b>Hausman</b>	0.8813	0.2394	0.0364	0.0715	0.0589	0.0724	0.1016	0.0683	0.0827	0.0560

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini, N; gözlem sayısını, BP test; Breusch Pagan Testi olasılık değerini, Wald test; Wald / F testi olasılık değerini ve Hausman; Hausman testi olasılık değerini göstermektedir. Parantez içerisinde ise t istatistikleri yer almaktadır.

### 3.3.2. Doğrusal Olmayan Bir Yaklaşımla

“*Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?*” şeklindeki ikinci araştırma sorusunun baz alındığı bu kısımda yer alan analizler, 3.2 ve 3.3 nolu temel denklem sistematığı doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Baz alınan denklem sistematığı; 4 panel için de (tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri, düşük gelirli ekonomiler) ayrı ayrı test edilmiştir.

Çalışmanın ikinci araştırma sorusu doğrusal olmayan etkilerin varlığını tespit etmeye imkân tanıyan bir analizi zorunlu kılmaktadır. Öte yandan doğrusal olmayan bir modele geçiş sürecinde ön koşul öncelikle doğrusal bir yaklaşımla tahminlerin gerçekleştirilmesidir. Bu doğrultuda çalışmanın ilk araştırma sorusuna cevaben doğrusal yaklaşımla yapılan tahminler ve burada karşılaşılan birbirinden farklı bulgular ile birlikte istatistiksel meşruiyetin de sağlanmış olması neticesinde ikinci aşamaya geçilmiştir. Doğrusal olmayan etkilerin tespitinde statik panel verinin yeterli kalmadığı ve çalışmanın özgün değerini oluşturan bu ikinci aşamada; her bir panel için Hansen’in (1999) tek eşiği baz alan sabit etkili panel eşik yaklaşımı benimsenmiştir. Bu çerçevede sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin; kamu kesimi büyüklüğü ve kamu kesimi etkililiğine bağlı eşik düzeylerine göre farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmıştır. Analizlere ait tahmin sonuçları ise tablo-14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 ve 21’ de yer almaktadır.

#### 3.3.2.1. Tüm Ülkeler Grubu Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan Tablo-14 ve 15 tüm ülkeleri içeren panel için eşik değer analizine ait tahmin sonuçlarını içermektedir.



**Tablo 14.** Tüm Ülkeler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0785766***	0.0082493	9.53
nuf	-0.8173504***	0.1789845	-4.57
fis	0.1010638***	0.0264075	3.83
egi	3.556469	4.258175	0.84
isg	0.0350961	0.0716421	0.49
dem	0.0263691	0.0216293	1.22
enf	-0.0524626	0.0383773	-1.37
<b>Eşik değişken: kamubuy≤% 41.8</b>			
sos	0.0688821***	0.0280595	2.45
<b>Eşik değişken: kamubuy&gt;% 41.8</b>			
sos	0.0272624	0.0295509	0.92
<b>F test (p değeri): 20.38 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 1320</b>			
<b>Ülke sayısı: 120</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*; sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

**Tablo 15.** Tüm Ülkeler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0851953***	0.0082251	10.36
nuf	-0.7969001***	0.1802836	-4.42
fis	0.1100119***	0.0270102	4.07
egi	6.727665	4.262911	1.58
isg	0.0321803	0.0722198	0.45
dem	0.0220146	0.0219941	1.00
enf	-0.037611	0.0385974	-0.97
<b>Eşik değişken: kamuuet≤-1.5</b>			
sos	0.0205624	0.0353752	0.58
<b>Eşik değişken: kamuuet&gt;-1.5</b>			
sos	0.0687548***	0.028293	2.43
<b>F test (p değeri): 18.18 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 1320</b>			
<b>Ülke sayısı: 120</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*; sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

Tüm ülkelere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-14' te; *kamubuy* değişkeninin (toplam kamu harcamalarının GSYH'ya oranını yansıtan) eşik olduğu 3.2 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-14 'te tüm ülkeler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin

kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi büyüklüğüne ait eşik değerin %41.8 olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değerin altında yani kamu kesimi büyüklüğünün nispeten daha küçük olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değerin üzerinde de sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *fis*, *egi*, *isg*, *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf* ve *enf* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *nuf* ve *fis* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Tüm ülkelere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-15' te ise; *kamuet* değişkenin (kamu hizmetlerinin kalitesi, kamu hizmetinin kalitesi ve siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan bir endeks olarak) eşik olduğu 3.3 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-15' te tüm ülkeler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi etkililiğine ait eşik değerin -1.5 olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değerin üzerinde yani kamu kesimi etkililiğinin nispeten daha fazla olduğu ekonomilerde sosyal sermaye ekonomik büyümeyi %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değerin altında ise sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *fis*, *egi*, *isg*, *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf* ve *enf* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *nuf* ve *fis* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Özetle, kamu kesimi büyüklüğü eşik değerin altında (görece düşük)

ve kamu kesimi etkililiği eşik değerin üzerindeyken (görece yüksek) sosyal sermaye artışı büyüme yaratmaktadır.

### 3.3.2.2. Gelişmiş Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan Tablo-16 ve 17'de gelişmiş ekonomileri içeren panel için eşik değer analizine ait tahmin sonuçlarını içermektedir.

**Tablo 16.** Gelişmiş Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0909274***	0.0117849	7.72
nuf	-0.4848867	0.4471142	-1.08
fis	-0.1275732*	0.0768196	-1.66
egi	45.84502***	9.97233	4.60
isg	-0.0602271	0.196343	-0.31
dem	-0.0156017	0.1235867	-0.13
enf	0.1634253	0.2889638	0.57
<b>Eşik değişken: kamubuy≤% 39.9</b>			
sos	0.0947252	0.0687962	1.38
<b>Eşik değişken: kamubuy&gt;% 39.9</b>			
sos	0.0332805	0.0697292	0.48
<b>F test (p değeri): 19.87 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 341</b>			
<b>Ülke sayısı: 31</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

**Tablo 17.** Gelişmiş Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0923366***	0.0118999	7.76
nuf	-0.493855	0.4520681	-1.09
fis	-0.0068131	0.0749265	-0.09
egi	57.74339***	9.822775	5.88
isg	0.0567516	0.1968156	0.29
dem	-0.0318859	0.1247324	-0.26
enf	0.2344525	0.2915603	0.80
<b>Eşik değişken: kamu<math>\leq</math>0.62</b>			
sos	-0.163671*	0.0914947	-1.79
<b>Eşik değişken: kamu<math>&gt;</math>0.62</b>			
sos	0.0908085	0.0695127	1.31
<b>F test (p değeri): 18.77 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 341</b>			
<b>Ülke sayısı: 31</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*; sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

Gelişmiş ekonomilere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-16' da; *kamubuy* değişkeninin eşik olduğu 3.2 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-16'da gelişmiş ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi büyüklüğüne ait eşik değerin %39.9 olduğu görülmektedir. Fakat söz konusu eşik değerin hem altında hem de üzerinde sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Yani gelişmiş ekonomiler için kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirme yapılamamaktadır. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *egi*, *enf* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf*, *fis*, *isg*, *dem* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *fis* ve *egi* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Gelişmiş ekonomilere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-17' de; *kamuet* değişkeninin eşik olduğu 3.3 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir

ifadeyle tablo-17' de gelişmiş ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi etkililiğine ait eşik değerin 0.62 olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değerin altında yani kamu kesimi etkililiğinin nispeten daha az olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve negatif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değerin üzerinde ise sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *egi*, *isg*, *enf* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf*, *fis* ve *dem* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, ve *egi* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Özetle, kamu kesimi büyüklüğü için anlamlı bir eşik etkisi yokken kamu kesimi etkililiği eşik değerin altındayken (görece düşük) sosyal sermaye büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

### 3.3.2.3. Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan Tablo-18 ve 19' da yükselen piyasa ekonomilerini içeren panel için eşik değer analizine ait tahmin sonuçlarını içermektedir.

**Tablo 18.** Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0937134***	0.0137853	6.80
nuf	-1.029056***	0.1967705	-5.23
fis	0.0908585***	0.0353092	2.57
egi	-4.503385	5.484281	-0.82
isg	0.0697251	0.0857463	0.81
dem	-0.0082539	0.0364991	-0.23
enf	-0.0221122	0.040439	-0.55
<b>Eşik değişken: kamubuy<math>\leq</math>%34.17</b>			
sos	0.0662428*	0.0395973	1.67
<b>Eşik değişken: kamubuy<math>&gt;</math>%34.17</b>			
sos	0.0281372	0.0399739	0.70
<b>F test (p değeri): 11.55 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 583</b>			
<b>Ülke sayısı: 53</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

**Tablo 19.** Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.1006905***	0.0139232	7.23
nuf	-1.073862***	0.197483	-5.44
fis	0.0682367**	0.0350709	1.95
egi	-5.665616	5.511798	-1.03
isg	0.1135068	0.0871804	1.30
dem	0.0002089	0.0367486	0.01
enf	-0.0221855	0.0407298	-0.54
<b>Eşik değişken: kamu<math>\leq</math>0.28</b>			
sos	0.0536009	0.0397064	1.35
<b>Eşik değişken: kamu<math>&gt;</math>0.28</b>			
sos	0.0886781**	0.0422812	2.10
<b>F test (p değeri): 10.57 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 583</b>			
<b>Ülke sayısı: 53</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

Yükselen piyasa ekonomilerine ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-18' de; *kamubuy* değişkeninin eşik olduğu 3.2 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır.

Diğer bir ifadeyle tablo-18' de yükselen piyasa ekonomileri için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi büyüklüğüne ait eşik değerin %34.17 olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değerin altında yani kamu kesimi büyüklüğünün nispeten daha az olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değerin üzerinde ise sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *fis*, *isg*, *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf*, *egi* ve *enf* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *nuf* ve *fis* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Yükselen piyasa ekonomilerine ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-19' da; *kamuet* değişkenin eşik olduğu 3.3 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-19' da yükselen piyasa ekonomileri için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi etkililiğine ait eşik değerin 0.28 olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değerin üzerinde yani kamu kesimi etkililiğinin nispeten daha yüksek olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değerin altında ise sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *fis*, *isg*, *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *nuf*, *fis* ve *dem* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *nuf* ve *fis* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Özetle, kamu kesimi büyüklüğü eşik değerin altında (görece düşük) ve kamu kesimi etkililiği eşik değerin üzerindeyken (görece yüksek) sosyal sermaye artışı büyüme yaratmaktadır.

### 3.3.2.4. Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Tahmin Bulguları

Aşağıda yer alan Tablo-20 ve 21'de düşük gelirli ekonomileri içeren panel için eşik değer analizine ait tahmin sonuçlarını içermektedir.

**Tablo 20.** Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-1

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0370036**	0.0178093	2.08
nuf	0.7476209	0.699998	1.07
fis	0.1754468***	0.048699	3.60
egi	-18.79096**	9.51445	-1.97
isg	-0.0850774	0.1659343	-0.51
dem	0.0150178	0.0302113	0.50
enf	-0.1836726**	0.0947762	-1.94
<b>Eşik değişken: kamubuy<math>\leq</math>%42.18</b>			
sos	0.0649954	0.0487365	1.33
<b>Eşik değişken: kamubuy<math>&gt;</math>%42.18</b>			
sos	-0.2310795***	0.0961059	-2.40
<b>F test (p değeri): 4.72 (0.00)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 396</b>			
<b>Ülke sayısı: 36</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.

**Tablo 21.** Düşük Gelirli Ekonomiler İçin Panel Eşik Modeli Tahmin Sonuçları-2

Bağımlı Değişken (buyume)	Katsayı	Standart sapma	t-istatistiği
tic	0.0314892*	0.0179249	1.76
nuf	0.6244178	0.7076521	0.88
fis	0.17147***	0.0494962	3.46
egi	-18.3955*	9.623203	-1.91
isg	-0.1238088	0.1681802	-0.74
dem	0.0196106	0.0305236	0.64
enf	-0.159272*	0.09576	-1.66
<b>Eşik değişken: kamu<math>\leq</math>-0.5</b>			
sos	0.040346	0.0502456	0.80
<b>Eşik değişken: kamu<math>&gt;</math>-0.5</b>			
sos	0.0782225	0.0499736	1.57
<b>F test (p değeri): 3.75 (0.0002)</b>			
<b>Gözlem sayısı: 396</b>			
<b>Ülke sayısı: 36</b>			

**Not:** \*, \*\*, \*\*\*, sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini, F test (p); modelin tümüyle anlamlılık düzeyini gösteren olasılık değerini göstermektedir.



Düşük gelirli ekonomilere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-20' de; *kamubuy* değişkenin eşik olduğu 3.2 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-20' de düşük gelirli ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi büyüklüğüne ait eşik değer  $\%42.18$  olduğu görülmektedir. Söz konusu eşik değer üzerinde yani kamu kesimi büyüklüğünün nispeten daha fazla olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi  $\%1$  anlamlılık düzeyinde anlamlı ve negatif yönlü olarak etkilemektedir. Eşik değer altında ise sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *nuf*, *fis* ve *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *egi*, *isg* ve *enf* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *fis*, *egi*, *enf* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Düşük gelirli ekonomilere ait panel için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı Tablo-21' de; *kamuet* değişkenin eşik olduğu 3.3 nolu model doğrultusunda yapılan tahmin sonuçları yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle tablo-21' de düşük gelirli ekonomiler için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmaktadır. Tablo incelendiğinde kamu kesimi etkililiğine ait eşik değer  $\%-0.5$  olduğu görülmektedir. Fakat söz konusu eşik değer hem altında hem de üzerinde sosyal sermaye ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilese de bu etkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Yani düşük gelirli ekonomiler için kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirme yapılamamaktadır. Kontrol değişkenler incelendiğinde ise; *tic*, *nuf*, *fis* ve *dem* değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü *egi*, *isg* ve *enf* değişkenlerinin ise negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Fakat söz konusu kontrol değişkenlerden *tic*, *fis*, *egi*, *enf* değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Özetle, kamu kesimi

etkililiği için anlamlı bir eşik etkisi yokken kamu kesimi büyüklüğü eşik değer üzerindeyken (görece yüksek) sosyal sermaye büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

### 3.4. AMPİRİK BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ VE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Bu başlık altında sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin belirleyiciliğinin ele alındığı doğrusal olmayan yaklaşımın bulguları değerlendirilecektir. Aşağıda yer alan tablo-22' de doğrusal olmayan yaklaşıma yönelik yapılan analizlere ilişkin tahmin sonuçları özetlenmektedir.

**Tablo 22.** Doğrusal Olmayan Yaklaşıma Ait Bulgular-Özet Tablo

Panel Türleri	Sosyal Sermayenin Büyüme Üzerindeki Etkisi			
	Kamu Kesimi Büyüklüğü		Kamu Kesimi Etkililiği	
	EDA	EDÜ	EDA	EDÜ
Tüm Ülkeler	(+)	AEY	AEY	(+)
Gelişmiş Ekonomiler	AEY	AEY	(-)	AEY
Yükselen Piyasa Ekonomileri	(+)	AEY	AEY	(+)
Düşük Gelirli Ekonomiler	AEY	(-)	AEY	AEY

**Not:** AEY (Anlamlı etki yok), EDA (eşik değer altı), EDÜ (eşik değer üstü), + (olumlu etki), - (olumsuz etki).

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesiminin büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değişip değişmediğinin tahmin edildiği modellerde; tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomiler için yapılan analiz sonuçları yer almaktadır. Buna göre tüm ülkelerin yer aldığı panelde; birinci rejimde (yani kamu kesimi büyüklüğünün nispeten küçük olduğu durumlarda) sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi görülmektedir. Yükselen piyasa

ekonomilerinde de tüm paneldekiyle benzer bir etki gözlemlenmiştir. Buna göre yükselen piyasa ekonomilerinde de eşğin altında sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu saptanmıştır. Yani sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olabilmesi için kamu kesiminin nispeten küçük olması gerekmektedir. Düşük gelirli ekonomilerde ise daha farklı bir durum söz konusudur. Nitekim düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü eşik değerin üzerine çıktığı durumda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde yıkıcı bir etkisi meydana gelmektedir. Kısaca tüm ülkeler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirme yapabilmek mümkündür. Buna karşın 120 ülke içinde en gelişmiş ekonomilerin yer aldığı panel için eşğin altında ve üstünde anlamlı bir etki bulunamamıştır. Diğer bir ifadeyle gelişmiş ülkeler için sosyal sermaye ile büyüme arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu ve dolayısıyla kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak ayrışan farklı rejimler altında değerlendirme yapabilmeyin mümkün olmadığı görülmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak farklı rejimler altında değişip değişmediğinin tahmin edildiği modellerde; tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomiler için yapılan analiz sonuçları yer almaktadır. Buna göre tüm ülkelerin yer aldığı panelde; ikinci rejimde (yani kamu kesimi etkililiğinin nispeten yüksek olduğu durumlarda) sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi görülmektedir. Gelişmiş ekonomilerde ise birinci rejimde yani kamu kesimi etkililiğinin nispeten daha düşük olduğu durumlarda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde negatif yönlü yıkıcı etkisi ortaya çıkmaktadır. Yükselen piyasa ekonomilerindeki durum ise tüm paneldekiyle benzerdir. Buna göre yükselen piyasa ekonomilerinde de eşğin üzerinde yani ikinci rejimde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu saptanmıştır. Kısaca sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisine yönelik ilişkinin doğrusal olmadığı tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler ve yükselen piyasa ekonomilerine ait panellerde farklı rejimler altında değerlendirme yapılabileceği görülmektedir. Buna karşın düşük gelirli ekonomilerin yer aldığı panelde eşğin altında ve üstünde anlamlı bir etki bulunamamıştır. Diğer bir

ifadeyle düşük gelirli ekonomiler için sosyal sermaye ile büyüme arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu ve dolayısıyla kamu kesimi etkililiğine bağlı olarak ayrışan farklı rejimler altında değerlendirme yapabilmenin mümkün olmadığı görülmektedir.

Sonuçları toplu olarak değerlendirmek gerekirse; tüm ülkelerin yer aldığı panellerde hem kamu kesimi büyüklüğü hem de kamu kesimi etkililiği sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisinde belirleyici bir unsurdur. Bu ülkelerin ayrıştırıldığı paneller özelinde bakıldığında yükselen piyasa ekonomilerinde her iki unsurunda eşik etkisinin olduğu yani her iki durum için de doğrusal olmayan etkilerin varlığını doğrulayan bir yorumun yapılabilir olduğu görülmektedir. Öte yandan kamu kesimi büyüklüğünün düşük gelirli ekonomiler ve yükselen piyasa ekonomileri için belirleyici olduğu buna karşın yüksek gelirli ekonomilerde belirleyici olmadığı tespit edilmiştir. Kamu kesimi etkililiği ise yüksek gelirli ekonomiler ve yükselen piyasa ekonomileri için belirleyici bir unsur iken düşük gelirli ekonomilerde belirleyici değildir. Yani sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisi gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiğine duyarlıyken, düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğüne duyarlıdır. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise her iki unsura da duyarlılık olduğu görülmektedir. Ayrıca anlamlı bir ilişkinin bulunduğu durumların ikisi sosyal sermayenin karanlık yüzüne işaret etmektedir. Bunlardan ilki düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü hesaplanan eşik değerin üzerindeyken gözlemlenmektedir. İkincisi ise gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiği hesaplanan eşik değerin altındayken ortaya çıkmaktadır.

Elde edilen bulgular aslında güncel tartışmaların yönü ile de paralellik göstermektedir. Ele alınan örneklem bağlamında söz konusu bulgular; az gelişmiş ülkelerde kamu kesimi büyüklüğü ile ilgili politika tartışmalarının devam ettiğine, yükselen piyasa ekonomilerinde ise kamu kesimi büyüklüğü ile ilgili tartışmalar devam ederken etkililik meselesinin de gündeme alındığına yönelik bir izlenim sunmaktadır. Buna karşın yapılan analizler neticesinde gelişmiş ekonomiler için politik meselelerin yön değıştirdiği fark edilmektedir. Nitekim birinci bölümde de bahsedildiği üzere artık her ülke için optimal bir büyüklüğün olduğu kabul edilmektedir. Bu yüzden gelişmiş ekonomilerde optimal büyüklük ile

ilgili tartışmaların ve politika sonuçlarının belirli bir yetkinliğe ulaşmış olması politika yapıcılarını ve ekonomistleri daha ileri koşullar üzerine düşünmeye itmiştir. Yani gelişmiş ekonomilerde, büyüklük konusunun daha nicel ve nesnel yapısından ötürü rahat çözümlenebilir olması tartışmaların yönünü daha nitel ve öznel bir yapı sergileyen etkililik meselesine doğru kaydırmıştır.

Kamu kesiminin optimal büyüklüğünün, kamu kesiminin daha etkin ve etkili olabilmesinin ön koşullarından biri olarak düşünülebilir olması da bu duruma zemin hazırlamıştır. Çünkü etkililik meselesine geçilmeden önce neye ne kadar harcama yapıldığı konusunun bir çerçeveye oturtulması bir başlangıç noktası olarak düşünülebilir. Bu yüzden gelişmiş ekonomilerden ziyade düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğüne olan duyarlılığın devam etmesi beklenen bir durumdur. Örneğin bu doğrultuda Yılmaz ve Kanacı' da (2021) çalışmalarında merkez ülkelerden ziyade çevre ülkelerde, artan kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisinin daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Daha gelişmiş ekonomilerde ise; devletin doğrudan müdahale ve üretim yapmasından ziyade, kaynak yaratma, etkili ve etkin politika oluşturma, denetim yapma ve çeşitli standartlar koyma rolü çok daha fazla ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle kamu kesimi etkililiğinin marjinal etkisi bu grup ülkelerde daha fazla (yani her bir birim azalmanın etkisi daha yıpratıcı olabilmekte) hissedilmektedir. Bu husus bu grup ülkeler için Dünya Bankasının 1997 tarihli *Değişen Dünyada Devlet* raporunda belirttiği "*küresel platformda devlete ilişkin tartışmalar artık nicelden nitel, devletin sadece büyüklüğünden ve müdahalelerinin kapsamından insanların gereksinimlerinin karşılanmasına kaymaktadır.*" düsturuna yakın görünmektedir.

Bu çerçevede analiz sonuçlarını genel olarak yorumlayacak olursak çoğunlukla sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Önceki bölümlerde de bahsedildiği gibi sosyal sermayenin ekonomik büyüme yaratma sürecinde doğrudan ve dolaylı pek çok etkiye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Sosyal sermaye; kolektif eylem sorunlarını çözmek, işlem maliyetlerini düşürmek ve dolayısıyla piyasa başarısızlıklarının ortaya çıkışını azaltmak suretiyle büyüme sürecini doğrudan etkileyebilmektedir. Ayrıca sosyal sermaye, fiziksel sermaye ve beşerî sermaye gibi diğer üretim faktörleriyle

etkileşime girmek ve bu faktörlerin etkinliğini artırmak suretiyle büyüme sürecini dolaylı olarak da etkileyebilmektedir. Bu doğrultuda genel kabul sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi artıracığı yönündedir. Diğer taraftan analizler neticesinde iki durumda sosyal sermayenin büyüme üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğu tahmin edilmiştir. Sosyal sermayenin karanlık yüzüne işaret eden bu durumlardan ilki düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü eşik değer üzerindeyken görülmektedir. Düşük gelirli ekonomilerde bu eşik değerin üzerine çıkılması sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisini beraberinde getirmektedir. Düşük gelirli ekonomilerde karşılaşılan bu durum bize Fukuyama'nın (1995: 7), Emile Durkheim'in "The Division of Labor in Society" çalışmasından yaptığı alıntıyı bir kez daha hatırlatmaktadır: "Aşırı irileşmiş bir devletin bastırmaya ve kapsamaya zorladığı sayısız dağınık bireyden oluşan bir toplum, gerçek bir sosyolojik canavar meydana getirir."

Sosyal sermayenin pozitif varlığı için bir ekonomideki kurumsal yapının düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında gelen kamu kesiminin varlığının ve müdahalesinin sınırı başlangıç noktası olarak dikkate alınması gereken unsurlardan biridir. Çünkü kamu kesiminin optimalin üzerindeki varlığı; verimsiz harcamalar, artan yolsuzluk, özel yatırımların dışlanması gibi kanallarla sosyal sermaye birikimi üzerinde olumsuz bir etki yaratabilmektedir. Aynı zamanda devletin optimalin üzerindeki varlığı kamu kesiminin kapsamı dışında toplumun kendi kendine örgütlenebilmesini de sekteye uğratmaktadır. Böylelikle toplumda girişimci vatandaşlardan ziyade bağımlı vatandaş profili de yaratılmış olmaktadır. Bu durum temeli Rasyonel Tercih Teorisi' ne dayanan ve sosyal sermayeyi klasik ekonomi teorisinde piyasanın *Görünmez El' i* ile özdeşleştiren Coleman' ın: çok fazla devlet müdahalesinin işleri iyileştirmekten ziyade daha kötü bir noktaya getireceğine dair görüşlerini ile de paralellik göstermektedir. Nitekim kamu kesimi büyümeye devam ettikçe kaynakların tahsisi piyasa güçlerinden çok siyasi güçler tarafından yönetilmeye başlanacaktır bu durum ise beraberinde bazı olumsuzlukları getirebilecektir. Çünkü örneğin genellikle kamu harcamalarını finanse etmek için yüksek vergiler veya ek borçlanma yoluna başvurulduğu görülmektedir. Bu durum devletin vatandaşın kazancının giderek daha çoğuna el koyması anlamına gelmektedir. Öte yandan devlet vatandaşın kazancının

giderek daha fazlasını almaya başladıkça risk alma, yatırım yapma veya bilumum üretkenliği artırıcı faaliyetlere katılma teşviği azalacaktır. Ayrıca özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde dolaylı vergiler gibi adaletten daha uzak vergi türlerinin sistemde daha fazla pay kaplıyor olması gelir dağılımını daha da bozacaktır. Borçlanma durumu da vergi ile finansmandan farklı olmayacaktır. Nitekim borçlanmanın faiz yükü de düşünülduğünde gelecekte daha yüksek vergilere neden olması kaçınılmaz olacaktır. Öte yandan devletin yaptığı harcamalar sosyal transfer harcamaları gibi gelir adaletine uygun verimli bir yapıda olsa dahi harcama yapısı iyi bir şekilde organize edilemediği takdirde, vergilendirme ve borçlanmanın yatırımcı ve girişimci üzerindeki caydırıcı etkileri telafi edilemeyecek ve bu durum ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemeye devam edecektir.

Kamu kesimi bir ekonomideki kurumsal yapının düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında gelmektedir. Bu çerçevede kamu kesiminin mülkiyet haklarının korunması, tarafsız bir hukuk sisteminin sağlanması, istikrarlı bir parasal çerçevenin geliştirilmesi ve ulusal savunmanın sağlanması gibi piyasaların etkin işleyişi için gerekli çerçeveyi sağlayan ve böylece ekonomik büyümeyi artıran temel işlevleri ön plana çıkmalıdır. Aksi durumda yani devletin bu temel işlevlerinden uzaklaştığı diğer bir ifadeyle gereğinden fazla büyüyüp etkili yapısından koptuğu takdirde kamu hizmetlerinin de daha verimsiz ve adil olmayan bir çerçeveye bürünmesi kaçınılmaz görünmektedir. Ayrıca kamu kesiminde yoğun bürokratik yapılanmanın etkisiyle sürecin daha az dinamik olması ve oluşumların daha yavaş gerçekleşmesi sorunları tespit etmeyi ve küreselleşen dünya düzenine uyumu geciktirebilmektedir. Oysa ekonomik büyümenin temel faktörlerinden biri girişimci kesimin yeni teknolojileri ve fırsatları çabuk içselleştirebilmesidir. Devlete düşen ise kendine olan güven yarı çapını yüksek tutarak risk alabilmeyi daha kolay hale getirip, girişimci ve yatırımcı kesiminin işlerini kolaylaştırması ve hızlandırmasıdır.

Sosyal sermayenin karanlık yüzüne işaret eden ikinci durum ise yüksek geliri ekonomilerde kamu kesimi etkililiği eşik değerin altındayken görülmektedir. Nitekim kamu kesiminin etkililiğinin düşük olduğu yani uygulamaların ve politikaların şeffaf olmadığı, güven düzeyinin düşük, yolsuzluk oranının fazla,

yargının bağımsızlıktan uzak, liyakatin ve mülkiyet haklarının korunmadığı ve kurumların işlevsel ve verimli olarak faaliyet gösteremediği bir toplumda sosyal sermayenin kötü bir oluşumu ile karşılaşılması kaçınılmazdır. Çünkü kamu kesiminde etkililiğin düşük olduğu durumlarda; kamu hizmetlerinin kalitesi düşmekte çeşitli grupların baskılarına karşı bağımsızlık derecesi azalmakta, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ile hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algılar da zayıflamaktadır. Dolayısıyla kamu kesimi etkili olmadığı durumlarda devlet toplum ilişkileri de bozulmaktadır. Bu durum kamu ve özel kesim arasındaki sosyal sermayenin tamamlayıcılık dokusunu da zedelemektedir. Birbirinden kopuk sosyal grupların oluşumuna da zemin hazırlayan bu yapı daha güçlü bazı sosyal grupların devlet ve kamu kurumlarına baskı kurmasına yol açabilmektedir. Özellikle kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden kişilerin bir araya gelmesiyle ulusal kaynaklar orantısız bir şekilde dağılmakta ve bu yaratılan dezavantaj döngüleriyle makroekonomik ilerlemeler de yavaşlamaktadır.

Öte yandan kamu kesiminin etkili olmadığı yapılarda kamu otoriteleri ile yakın iş birliği içine giren bazı gruplar rant veya başka kazanımlara sahip olma güdüsüyle toplumun refahı pahasına daha kolay faaliyet yürütebilmektedirler. Netice itibarıyla böyle bir oluşumu meydana getiren sosyal sermayenin yarattığı fayda sadece küçük bir grup lehineyken daha büyük gruplar bu durumdan zarar görebilmektedir. Bu durum toplum içindeki eşitsizliklerin oluşumunu daha da derinleştirmektedir. Kendi çıkarı peşinde koşan herkes birtakım bağlantılarını kullanırken, aynı derecede bağlantılara sahip olmayan belki de daha yetenekli ve donanımlı kişiler geri planda kalmaya devam etmekte ve bu kişilerin edinimleri arasındaki uçurum daha da açılmaktadır. Dahası bu güçlü gruplar zayıf gruplar üzerindeki güçlerini pekiştirebilmek adına onların erişebileceği güçlü bağlantıları kırmak için yeni yapılanmalar da oluşturmaktadır. Bu nokta da Bourdieu' nün sosyal sermaye anlayışı ile de ilişkilendirilebilir. Bourdieu' nün anlayışı gücün ele alınma biçiminden kaynaklanmaktadır. Bourdieu' ye göre sosyal sermaye, sınıf, statü ve güç ilişkilerinin yeniden üretimiyle bağlantılıdır, dolayısıyla *güce karşı güç* kavramına dayanmaktadır. Bu açıdan sosyal sermayeyi, pozitif toplamlı bir oyundan çok sıfır toplamlı bir oyun olarak ele alan Bourdieu; sosyal tabakalaşma



sayesinde bazı bireylerin sosyal sermayenin nimetlerinden yararlanabildiği, bazı grupların ise dışta kalıp yararlanamadığı gibi zarar da görebildiğini iddia etmektedir.

Sosyal sermayenin yıkıcı örneklerinden biri de yasadışı faaliyetlerin konsolidasyonu sürecinde gözlemlenmektedir. Kamu kesiminin etkili olmadığı durumlarda kalıcı ve büyüyen bir yeraltı ekonomisinin varlığı ve güçlü suç örgütlerinin oluşturduğu yapılanmaların etkisi çok daha fazla hissedilmektedir. Tüm bunlara ek olarak kamu kesiminde etkililiğin düşük olduğu sistemlerde geleneksel yapılanmaların yönetime hâkim olması da kaçınılmazdır. Bu durumun bir neticesi olarak bu tarz ekonomilerde daha donanımlı bir nüfus yaratmak, yenilikleri teşvik etmek veya girişimcilik ruhunu topluma içkinleştirebilmek çok daha zor bir hal alabilmektedir.

Kısaca çalışmada sıklıkla vurgulandığı üzere kamu kesimi bir ekonomideki kurumsal faktörlerin düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında gelmektedir. Nitekim sosyal sermayenin önemli bir unsuru da kamu kesimine güvendir. Bu güven düzeyinin ise kamu kesiminin etkililiğine ilişkin algılar tarafından şekillendiğini söylemek mümkündür. Yani bir toplumdaki güven açığı kamu kesiminin etkili varlığı ile büyük ölçüde kapatılabilmektedir. Ayrıca bir toplumdaki yaygın güven ortamı ile etkili bir kamu kesiminin varlığı karşılıklı bir nedensellik ilişkisi de barındırmaktadır. Yani toplumda artan güven, dolayısıyla artan sosyal sermaye stoku daha etkili bir kamu kesimine neden olabileceği gibi etkili bir kamu kesiminin varlığı da sosyal sermayeyi olumlu anlamda etkileyecek ve böylece ekonomik ilerleme gerçekleşebilecektir. Kısacası iyi işleyen devlet kurumlarının yarattığı güven algısı ekonomik büyümeyi teşvik etmek için gerekli bir bileşendir. Dolayısıyla ortaya konulacak politika önerilerine böyle bir bakış açısıyla yaklaşmak oldukça önemlidir. Bu çerçevede: büyüme yaratan sosyal sermaye oluşumunu destekleyecek etkili bir kamu kesimine ilişkin politika önerileri (dipnot 11' de belirtilen kamu kesimi etkililiğinin oluşumunda dikkate alınan unsurlar göz önünde bulundurularak oluşturulan) aşağıda sunulmaktadır:

- Kamu kesimi etkililiği; kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin

bu tür politikalara olan bağılılığının güvenilirliğine ilişkin algıları yansıtan bir unsurdur. Bu unsurların hâkim olduğu yapılarda hükümete duyulan güvenin artmasıyla birlikte politikaların uygulama maliyetleri azalacaktır. Nitekim iyi bir yönetim yapısı daha verimli iş bölümlerini, daha üretken yatırımları ve sosyal ve ekonomik politikaların daha hızlı uygulanmasını teşvik ederek, daha yüksek ekonomik büyümeye yol açan faktörleri etkileyen önemli bir belirleyicidir. Ancak yönetim yapısının büyüme üzerinde belirleyici bir faktör olabilmesinin beşerî ve sosyal sermayedeki orantılı iyileştirmelerle birlikte gerçekleşebileceği unutulmamalıdır.

- Bağımlı değişken, açıklayıcı değişken ve eşik değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin yer aldığı tablo-8' de de görüleceği üzere; ortalamalar ele alındığında kamu kesimi büyüklüğünün gelişmiş ekonomilerden düşük gelirli ekonomilere doğru azaldığı görülmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde genel olarak nüfusun yaşlanması dolayısıyla artan sağlık harcamaları, sosyo kültürel yapıdan kaynaklı olarak daha çeşitli sosyal programlara duyulan ihtiyaçlar gibi harcama kompozisyonlarını farklılaştıran yapı, politikaların yeniden gözden geçirilmesini ihtiyacı artırmıştır. Yani en gelişmiş ekonomilerde kamu harcamalarının ekonomik ve toplumsal yaşamın çeşitli alanlarına nüfuz edecek şekilde belirli bir boyuta ulaştığı ve artık etkililik meselesinin daha fazla ön plana çıktığını söylemek mümkündür (Bu ülkelerde çeşitli mali alanların yaratılmış olması ve bu mali alanların sürdürülebilirliğinde etkili politikaların benimsenme ihtiyacının daha fazla ön planda tutuluyor olması söz konusu olabilmektedir).
- Gelişmiş ekonomilerde harcamaların belirli bir doygunluğa erişip etkililiğin ön plana çıkıyor olmasında ise gerek yönetenlerin gerekse yönetilenlerin sorumluluğu bağlamında nitelikli bir beşerî sermayenin etkisinin büyük olduğu açıktır. Çünkü beşerî sermaye ve sosyal sermaye tamamlayıcı unsurlardır. Nitekim okuryazar ve bilgili kişiler kendi hak ve sorumluluklarını daha iyi bilir, kamu idarelerinden daha fazla miktarda bilgi talep edebilir, daha iyi organize olabilir, çelişkili bilgileri değerlendirebilir, görüşlerini yapıcı yollarla daha rahat ifade edebilirler. Neticede Hanifan' ın

da (1916) belirttiği gibi; “insanlar kendileri için ne kadar çok şey yaparsa, içinde buldukları toplumun sosyal sermayesi de o derece büyük olur”. Bu yüzden kamu eğitim sistemine daha fazla yatırım yapılması, okulların yönetimine daha fazla topluluk katılımı gibi unsurlar sistem için tamamlayıcı olmaktadır.

- Hükümetlerin sosyal sermaye yaratma konusunda muhtemelen en büyük doğrudan yeteneğe sahip olduğu alan eğitimidir. Eğitim kurumları sadece beşeri sermaye yaratmakla kalmaz, aynı zamanda sosyal sermayeyi sosyal kurallar ve normlar şeklinde de aktarırlar. Örneğin üst düzey bürokratların yüksek kaliteli mesleki eğitim almaları yolsuzluğa karşı önemli bir kalkan olarak düşünülebilir.
- Kamu kesimine duyulan güvenin artması noktasında yolsuzlukların kontrolünün içeren izleme ve kontrol mekanizmalarının güçlendirilmesi ve bu çerçevede özellikle kamu mali yönetiminin tarafsız, şeffaf ve etik ilkelerle donatılmış bir şekilde yapılandırılması önemlidir.
- Kamu sektöründe yer alan yöneticilerin reforma açık, donanımlı ve dürüst kişilerden oluşması benzer şekilde bürokratik yapılanmada da liyakatin esas alınması ve bürokratik yapılanma üzerindeki siyasi baskıların minimize edilmesi gerekmektedir.
- Kamusal politikaların öngörülebilir ve tutarlı olması ayrıca vaat edilen politikalara yönelik güven algısının uygulamalarının bir neticesi olarak yüksek tutulması son derece önemlidir. Öngörülemeyen tutarsız politikaların varlığı devlete olan güveni zedelemektedir. Diğer bir ifadeyle bu türden uygulamalar devlete ve devletin uyguladığı kamusal politikaların etkinlik düzeyi üzerinde çarpan etkisi yaratan bir güven açığına dönüşmektedir. (Örneğin; faiz oranlarına dair beklentiler, maliye bakanlarının nominal döviz kurunun sabitleneceğine dair güvenceleri veya vergi mevzuatının hızla değiştirilmeyeceğine dair garantiler, insanlar arası güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda muhtemelen daha inandırıcı olacaktır).
- Sosyal sermayenin oluşum sürecinde rol oynayacak politik müdahaleler uygulamaya geçmeden önce kapsamlı bir şekilde değerlendirilmelidir.

Çünkü bazen politik kararların istemsizce sosyal sermayenin kötü bir formülasyonunu oluşturma veya zarar verme gibi yan etkileri olabilir. (Örneğin İngiltere’de bir dönem gecekondu bölgelerinin temizlenmesi ve modern binaların yapılmasını konu alan iskân politikasının tüm iyi niyetli yanlarına rağmen, komşuluk bağlarını kopardığı ve düşük beklentilere sahip içe dönük soyut bir bölge yarattığı görülmüştür. Benzer şekilde kamunun özelleştirme politikalarının, hizmet sağlama sorumluluğunu dar ve iş birliğinin özelleştirilmiş biçimlerini destekleyen kişi ya da gruplara aktarılmasının sosyal sermaye birikimine zarar verebileceği iddia edilmektedir.)

- Kamusal politika tasarımlarının eşitsizliklere daha duyarlı ve kapsayıcı olması bu çerçevede özellikle kamu kaynaklarının tahsisi ve yönetiminde kalkınma için öncelikli bölgelerin göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Aksi takdirde sosyal kutuplaşmaları beraberinde getiren bu durum fikir alışverişi, bilgi ve yaniliklerin yayılımı dahil iletişim çeşitliliğini kısıtlamakta ekonomik iş birliğini ve entegrasyon sürecini sekteye uğratmaktadır.
- 2008 yılında gerçekleşen küresel kriz sonrası özellikle gelişmiş ülkelerin gündeminde olan büyümenin yoksulluk, işsizlik, gelir eşitsizliği gibi farklı bileşenlerinin tüm paydaşların yaşam standardını artıracak şekilde içselleştirilmesini içeren kapsayıcı büyüme yanlısı politikaların yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirlili ekonomilerde de öncelikli politika hedefi haline gelebilmesi oldukça önemlidir.
- Tüm ekonomiler için kamu kesimi büyüklüğü optimal ölçekte olmalı, bunun yanı sıra harcama kompozisyonu ise sosyal harcamalar lehine olmalıdır. Ayrıca sosyal devlet anlayışının önemli bir unsuru olan sosyal koruma harcamalarının sadece niceliksel olarak artırılması değil eşitsizlikleri ve yoksulluğu azaltıcı bir yapıda kurgulanması gerekmektedir.
- Artan kamu harcamaları için sürdürülebilir bir finansman yapısının oluşturulması ve bu çerçevede özellikle dolaylı vergilerden ziyade doğrudan vergilerin ağırlıklı olduğu bir vergi yapısının sisteme entegre edilmesi

- Politika oluşturma ve uygulama süreci ile kamu hizmetlerinin sunumunda kalitenin artırılması önemlidir. Kurumsal kalite unsurlarının artması genel olarak daha az işlem maliyetleri gerektirdiği için bir anlamda kaynakların verimliliği artmaktadır. Ayrıca kamu hizmetlerinin kalitesinin kurumsal çerçeveye yönelik oluşturduğu güvenin, genel olarak kurallara uyulmasına ve vergilerin ödenmesine katkıda bulunduğu da düşünülmektedir. Aksine zayıf kurumsal kalite ise etkinsizliklerle ve siyasi istikrarsızlıklarla yakından bağlantılıdır.
- Kamu kesimine güvenin hâkim olduğu yapılar da Dünya Bankası tarafından ele alınan yönetişim ilkelerinden biri olan siyasi istikrar daha fazla temin edilecektir. Bu durum ise uzun vadeli ekonomi politikalarının daha rahat benimsenebilmesini ve uygulanabilmesini kolaylaştıracaktır.
- Devletler tarafından hukukun üstünlüğünün temin edilmesi ve yargı bağımsızlığının sağlanması, mülkiyet haklarının güvence altına alınması, sözleşmelerin uygulanabilirliğinin artırılması; işlem maliyetlerini düşürmek ve ayrıca polis devletine olan ihtiyaı azaltmak kaydıyla ekonomik büyümeyi desteklemektedir.
- Kamu kesimine güveni etkileyen önemli unsurların başında politik haklar ve sivil özgürlükler toplamından oluşan demokratik hakların varlığı gelmektedir. Kamu kesiminin etkili varlığını mümkün kılan ve kamu kesimine güveni etkileyen temel unsurlar; oy kullanma, karar alma süreçlerine katılım, toplanma ve gösteri yapma, hükümeti eleştirme, şeffaf bir şekilde bilgi edinme, konuşma özgürlüğüne sahip olma gibi demokratik hakların güvence altına alınmasıdır.
- şeffaflık ve hesap verilebilirlik mekanizmalarının kamu mali yönetim sistemlerine hâkim olması ve katılımcılığın artırılması oldukça önemlidir. Bu durum kamu kurumlarına olan güven algısını güçlendirdiği gibi performanslarını da artırmaktadır. Özellikle katılımcılığın artmasıyla halk önemli bir siyasi faktör haline gelmekte, karşılıklılık ve güvenilirlik gibi normlar da güçlenmektedir. Güçlü ağlar ise toplulukların iş birliğini geliştirerek ve koordinasyonu kolaylaştırmakta toplu eylem sorunlarını minimize etmektedir.

- Hükümetlerin hizmet etmeyi amaçladıkları insanlara daha yakın hale getirilmesi ve böylelikle hizmetlerin vatandaşların tercihleriyle daha yakından eşleştirilmesi gerekmektedir (Nitekim kaliteli demokratik bir yönetimin temel özelliklerinden biri de ihtiyaçları doğru bir şekilde tespit edebilmesi ve bunlara hızlı bir şekilde yanıt verebilmesidir.)
- Sosyal sermaye stokunun bir uzantısı olarak ortaya çıkan sivil toplum, devletin gücünü dengelemeye ve bireyleri devletin gücünden korumaya hizmet etmektedir. Özellikle zayıf bireylerin vatandaş olma bilinciyle politik hayata katılabilmeleri sivil dernekler aracılığıyla bir araya gelip güçlenebilmelerine bağlıdır. Bu nedenle toplumun örgütlenebilmesini mümkün kılan güçlü bir sivil toplumun oluşumu desteklenmelidir. Kamu kesimi etkililiğinin bir bileşeni olan kamu politikalarındaki başarı sivil toplum örgütlerinin etkinliğini artırarak sosyal sermayenin büyüme üzerindeki itici gücünü pekiştirecektir. (Sosyal sermaye kavramının öncülerinden kabul edilen Putnam' in ilk önemli çalışması olan Making Democracy Work, (1993), İtalya' da politik istikrarı ve ekonomik refahı oluşturan yurttaşlık katılımının rolü üzerinedir. Putnam çalışmasında İtalya'nın kuzeyinin güneyine göre güçlü sosyal sermaye birikiminin arkasında hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin yattığını ortaya koymuştur. Hatta öyle ki sosyal sermaye kavramının en önemli zayıflıklarından biri olarak düşünülen sosyal sermayenin nasıl ölçüleceği konusundaki önerisi de belirli bir toplumdaki grupların ve grup üyeliklerinin sayımının yapılması ve sivil toplum katılım düzeylerine ilişkin anket verilerinin kullanılmasıdır. Örneğin sivil toplumdaki gruplara verdiği önemi Amerika'daki azalan sosyal sermaye birikimini el aldığı Bowling Alone' da bir kez daha ortaya koymaktadır. Ona göre bowling takımlarındaki azalış, sosyal sermayenin kaybolmakta olan başka bir görünümüdür.)
- Yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri önceliklendiren etkili bir kamu kesimin varlığı büyüme odaklı sosyal sermaye oluşumuna katkı sunmaktadır. Yeniliğin riskli bir faaliyet olması dolayısıyla devletin güven ortamı yaratıp risk alabilmeyi kolaylaştırması ve teknolojik alt yapının güçlendirilmesine yönelik girişimleri oldukça önemlidir. Sosyal sermaye ve yenilik arasındaki

bu pozitif ilişki, yeni bilgi ve fırsatlara erişimi hızlandırmakta böylelikle üretim maliyetlerini azaltmak kaydıyla büyümeye katkıda bulunmaktadır.

- Teknolojik gelişmeler kamu mali yönetiminde şeffaflığın artmasında da oldukça önemlidir. Devlete düşen ise medyada ve her türlü sosyal iletişim ağında tarafsızlığı ve doğru bilgiye erişimi güvence altına almak ve denetlemektir.

Kısaca sosyal sermayenin yapıcı formülasyonlarının ortaya çıkışının politik bir hedef haline gelebilmesi için kamusal bir değer olarak görülebilmesi gerekmektedir. Neticede sosyal sermayeyi kolektif eylem sorunlarının çözümünde önemli bir araç olarak gören ve bu haliyle kamusal mal niteliğine sahip olduğunu düşünen Coleman' ın (1999) da belirttiği gibi; sosyal sermaye yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösteren kişi veya kişilerin değil, söz konusu yapının bütün parçalarının faydasını artıran bir unsur olarak konumlandırılmalıdır.

## SONUÇ

Ülkelerin ekonomik büyüme performanslarının fiziksel sermaye, beşerî sermaye, teknolojik ilerleme gibi geleneksel üretim faktörleriyle kısmen açıklanabiliyor olması dahası söz konusu bu geleneksel faktörler açısından benzer donanımlara sahip ülkelerin dahi çok farklı ekonomik büyüme performansına sahip olmaları sosyal sermaye kavramına olan ilgiyi hızla artırmıştır. Sosyal sermaye insanların birbirine saygı duyması, güvenmesi, yardım etmesi gibi etkileşimde buldukları kurumsal yapılar açısından bir toplumun ne kadar uyumlu olduğunu gösterir. Bu çerçeveden bakıldığında insanların birbirine güvendiği, ailesinin ve arkadaşlarının desteğini ve güvenini hissettikleri ortamda refahın daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla daha düşük güven düzeyine sahip toplumlar, daha düşük düzeyde ekonomik büyüme ve sosyal refah yaşama eğilimindedir. Bu yüzden sosyal sermayedeki sermaye yakıştırması, sosyal ağların ekonomik getiri üreten ve refahı artıran bir varlık olarak katkısına tekabül etmektedir. Ancak daha önce teorik kısımda da açıklandığı üzere, sermayenin diğer formülasyonlarında olabildiği gibi, sosyal sermayenin de her zaman refahı artıran yönüyle karşılaşmak mümkün olamamaktadır.

Öte yandan sosyal sermayenin en temel unsurlarının başında; birey, toplum ve kurumlar tarafından şekillenen güven gelmektedir. Bir ekonomideki kurumsal faktörlerin düzenlenmesindeki en önemli aktörlerin başında ise kamu kesimi gelmektedir. Bu çalışmada da daha çok toplum ve kamu kesimi arasındaki sinerjiye dayalı olarak vatandaşların; kamu kurumlarının, hükümetin ve bireysel olarak siyasi liderlerin etkililiğine, işlevine ve kapsamına dair tutumlarını içeren kurumsal güven ögesinin harekete geçirdiği türden bir sosyal sermayeye odaklanılmaktadır. Kurumsal güven; vatandaşlar kamu kurumlarını, hükümeti ve bireysel olarak siyasi liderleri sözünü tutan, etkili, adil ve dürüst olarak değerlendirdiğinde oluşmaktadır. Bu durumda vatandaşlar; kamu programlarına ve politikalarına daha fazla uyum sağlamak ve destek vermektedirler. Bu durum politika uygulama maliyetlerini düşürmeye yardımcı olmaktadır. Yasa ve yönetmeliklere daha kolay uyum sağlanmakta, kamusal politika tasarımlarına destek artmakta polis devletine de daha az ihtiyaç duyulmakta ve risk alabilmek



daha kolay bir hal aldığı için yatırım eğilimi artmaktadır. Diğer taraftan kamu hizmetleri de verimlilik ve etkinliğe göre optimize edilmiş daha akıcı bir hal almakta, ortak ve karmaşık zorluklara yaklaşımda verimlilik artmaktadır.

Kamu kesiminin ekonomi içindeki varlığı çok boyutlu bir yaklaşımın uzantısıdır. Bu çerçevede daha önce de belirtildiği üzere küreselleşen yeni dünya düzeninde devletlerin özellikle nicel ve nitel olarak kategorize edilen boyutlarının daha çok sorgulanmaya ve revizyona açık hale geldiğini söylemek mümkündür. Nitekim; kamu kesiminin varlığına ve doğuracağı sonuçlara ilişkin (ekonomik, politik, sosyal vb.) yapılan çalışmalar incelendiğinde, ilgili literatürdeki tartışmaların da iki yönlü olarak ilerlediği görülmektedir. Bunlar; kamu kesiminin etkililiği / etkinliği ve kamu kesimi büyüklüğü şeklinde kategorize edilebilir. Bu açıdan kamu kesiminin varlığına ilişkin tartışmaların söz konusu iki boyutu ile birlikte ele alınması, yapılacak değerlendirmelerin daha geniş bir çerçeveye oturtulmasına imkân sağlayacaktır. Çünkü kamu kesiminin optimal ve etkili varlığı özellikle kurumsal güveni artırmakta böylelikle sosyal sermayenin olumlu formülasyonlarını canlandırmak suretiyle büyümeyi hızlandırmaktadır.

Böyle bir bakış açısı çerçevesinde hazırlanan bu çalışmada; 2009-2019 yılları için 120 ülkenin verileri kapsamında 4 farklı panelle (tüm ülkeler, gelişmiş ekonomiler, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ekonomiler) çalışılmıştır. Ayrıca çalışmada 2 temel araştırma sorusundan yola çıkılmıştır. Bunlardan ilki; *“Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorisinin ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?”* ikincisi ise; *“Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?”* şeklindedir. Bu yüzden bu çalışmada metodolojik olarak 2 farklı yöntemden faydalanılmıştır. Öncelikle doğrusal etkileri analiz etmeye izin veren bir ekonometrik yaklaşımla ilk soruya yanıt bulunmaya çalışılmış akabinde ikinci araştırma sorusu için doğrusal olmayan bir yaklaşıma -Hansen (1999) sabit etkili panel eşik yaklaşımına- başvurulmuştur. Nitekim ilk araştırma sorusunu ele alan geniş bir literatür olduğu göz önünde bulundurulduğunda bu çalışmanın özgün değerinin ve literatüre katkısının ikinci araştırma sorusunda ortaya çıktığı da görülecektir.

Bu çerçevede öncelikle “Ülkelerin ekonomik büyüme performansı, teorik ve ampirik yazının ön plana çıkardığı fiziki ve beşerî sermaye birikiminin yanı sıra sosyal sermaye birikimine de dayanmakta mıdır?” şeklindeki birinci araştırma sorusunun baz alındığı ilk aşamada yapılan analizlere ait bulgular ortaya konmuştur. Takip edilen doğrusal yaklaşımın tahmin bulguları incelendiğinde; tüm ülkelerin bir arada ele alındığı panelde anlamlı ve pozitif bir etki yakalandığı fakat ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre ayrıştırıldığında bu türden kararlı ve istikrarlı bir etkinin yakalanamadığı görülmüştür. Ülke grupları özelinde farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. olması ilişkinin her zaman doğrusal olmadığına işaret etmektedir. Dolayısıyla doğrusal yaklaşımın yeterli kalmadığı bu noktada, doğrusal olmayan ilişkilerin varlığını tespit etmeye dönük olarak bir üst yöntemine geçilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Böylelikle doğrusal olmayan birtakım ilişkilerinde var olabileceği düşünülerek ikinci bir aşamaya geçilmiştir. Nitekim tezin odak noktasını ve özgün değerini de bu ikinci aşama oluşturmaktadır.

“Sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinde kamu kesiminin etkililiği ve büyüklüğü belirleyici olmakta mıdır?” şeklindeki çalışmanın ikinci araştırma sorusu doğrusal olmayan etkilerin varlığını tespit etmeye imkân tanıyan bir analizi zorunlu kılmaktadır. Öte yandan doğrusal olmayan bir modele geçiş sürecinde ön koşul öncelikle doğrusal bir yaklaşımla tahminlerin gerçekleştirilmesidir. Bu doğrultuda çalışmanın ilk araştırma sorusuna cevaben doğrusal yaklaşımla yapılan tahminler ve burada karşılaşılan birbirinden farklı bulgular ile birlikte istatistiksel meşruiyetin de sağlanmış olması neticesinde ikinci aşamaya geçilmiştir. Doğrusal olmayan etkilerin tespitinde statik panel verinin yeterli kalmadığı ve çalışmanın özgün değerini oluşturan bu ikinci aşamada; her bir panel için Hansen’in (1999) tek eşiği baz alan sabit etkili panel eşik yaklaşımı benimsenmiştir. Bu çerçeve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde ülkelerin kamu mali yönetimindeki farklılıkların belirleyiciliği, kamu kesimine dair büyüklük ve etkililik gibi farklı ölçütler dikkate alınarak tahmin edilmiştir. Çalışmanın temelde kamu kesimine ilişkin odaklandığı nokta kamu kesimi etkililiği olarak ele alınan nitel boyuttur. Ancak kamu kesimi ile ilgili tartışmalarda nicel bir ölçüt olan kamu kesimi büyüklüğü de atlanmaması gereken

belirleyici faktörlerdendir. Neticede etkililiğin kamu kesiminin büyüklüğünün göstergesi olarak ele alınan kamu harcamalarının oluşumunda da kendini göstermesi oldukça önemlidir.

Araştırma sorusunu cevaplamak adına yöntemsel üstünlük amacıyla tercih edilen Hansen'in (1999) modelinde farklı rejimler altında ilişkilerin doğrusal olup olmadığını kabul edebilmek için anlamlı bir eşik etkisi tespit edilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda Hansen'in (1999) tek eşiği baz alan sabit etkili panel eşik yaklaşımı çerçevesinde; sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin, kamu kesimi büyüklüğü ve kamu kesimi etkililiği düzeylerine göre değişiklik gösteren farklı rejimler altında değerlendirilebilir olup olmadığı ele alınmıştır. Bu doğrultuda tüm ülkeleri içeren panel için gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre hem kamu kesimi büyüklüğü hem de kamu kesimi etkililiği sosyal sermaye ekonomik büyüme ilişkisinde belirleyici bir unsurdur. Yani söz konusu iki unsura göre de farklı rejimler altında değerlendirme yapabilmek mümkündür. Buna göre tüm ülkeler için kamu kesimi büyüklüğü için tespit edilen eşik değerinin altında ve kamu kesimi etkililiği tespit edilen eşik değerinin üzerinde olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir.

Gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü için tespit edilen eşik değerinin altı ve üstü için farklılaşan anlamlı bir etki olmadığı yani gelişmiş ekonomiler için kamu kesimi büyüklüğüne bağlı olarak farklı rejimler altında değerlendirme yapılamayacağı tespit edilmiştir. Kamu kesimi etkililiği için ise tespit edilen eşik değerinin altında sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi anlamlı ve negatif yönlü olarak etkilediği tespit edilmiştir. Yükselen piyasa ekonomilerindeki durum tüm panellerde benzerdir. Buna göre yükselen piyasa ekonomilerinde de kamu kesimi büyüklüğü için tespit edilen eşik değerinin altında ve kamu kesimi etkililiği tespit edilen eşik değerinin üzerinde olduğu durumlarda sosyal sermaye ekonomik büyümeyi anlamlı ve pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Düşük gelirli ekonomilerde ise kamu kesimi büyüklüğü için ise tespit edilen eşik değerinin üstünde sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi anlamlı ve negatif yönlü olarak etkilediği, kamu kesimi etkililiği için ise rejimlere göre farklılaşan bir etki olmadığı görülmüştür.

Analiz sonuçları değerlendirildiğinde; sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinin gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiğine, düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğüne, yükselen piyasa ekonomilerinde ise her iki unsura da duyarlı olduğu görülmektedir. Öte yandan genel olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü bir etkisi olduğu görülse de anlamlı bir ilişkinin bulunduğu iki durumda sosyal sermayenin karanlık yüzü ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki düşük gelirli ekonomilerde kamu kesimi büyüklüğü hesaplanan eşik değer üzerindeyken gözlemlenmektedir. İkincisi ise gelişmiş ekonomilerde kamu kesimi etkililiği hesaplanan eşik değer altındayken ortaya çıkmaktadır. Bu yönlü tahminler sosyal sermayenin negatif formülasyonlarını yaratmak ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi olumlu anlamda etkileyen unsurları zayıflatmak suretiyle büyüme sürecini sekteye uğratmaktadır.

Sonuç olarak elde edilen bulguların aslında güncel tartışmaların yönü ile de paralellik gösterdiğini söylemek mümkündür. Bu çerçevede gelişmiş ekonomilerde harcamaların ekonomik ve toplumsal yaşamın çeşitli alanlarına nüfuz edecek şekilde belirli bir boyuta ulaşması tartışmaların yönünü etkililik meselesine kaydırmıştır. Yani en gelişmiş ekonomilerde kamu harcamalarının ekonomik ve toplumsal yaşamın çeşitli alanlarına nüfuz edecek şekilde belirli bir boyuta ulaştığı ve artık etkililik meselesinin daha fazla ön plana çıktığını söylemek mümkündür. Gelişmiş ekonomilerde harcamaların belirli bir doygunluğa erişip etkililiğin ön plana çıkıyor olmasında ise gerek yönetenlerin gerekse yönetilenlerin sorumluluğu bağlamında nitelikli bir beşerî sermayenin etkisinin büyük olduğu açıktır. Buna karşın düşük gelirli ekonomilerde etkililik meselesinden ziyade daha çok başlangıç noktası olarak düşünülebilecek olan kamu kesimi büyüklüğü ile ilgili tartışmaların tamamlanması gerekmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerine bakıldığında ise kamu kesimi etkililiği ile ilgili tartışmaların kamu kesimi büyüklüğü ile ilgili hususlarla birlikte ele alınması gerektiği yönünde tahmin bulgularına erişilmiştir. Bu doğrultuda sosyal sermayenin temel bileşenlerinden biri olan devlete duyulan güvenin, güçlü bir sosyal yapıya sahip etkili bir kamu yönetimine dayandığı gerçeği göz önünde bulundurulduğunda; kamu kesiminde büyüklük ve etkililik unsurlarının kamu

kesimine güveni artıracak şekilde tasarlanmasının ve toplumsal yapıya içkinleştirilmesinin önemi daha da belirginleşmektedir.

## KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D., Johnson, S., ve Robinson, J. A. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long Run Growth. *Handbook of Economic Growth*, 1, 386-472.
- Acemoglu, D., ve Robinson, J. (2008). *The Role of Institutions in Growth and Development (No. 10)*. Commission on Growth and Development Working Paper.
- Aghion, P., Alesina, A., ve Trebbi, F. (2007). *Democracy, Technology, and Growth*. Working Paper: 13180.
- Ahlerup, P., Olsson, O., ve Yanagizawa, D. (2009). Social capital vs institutions in the growth process. *European Journal of Political Economy*, 25(1), 1-14.
- Akçomak, I. S., & Ter Weel, B. (2009). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53(5), 544-567.
- Akın, C. S. (2012). *Kurumların ve Sosyal Sermatenin Ekonomi Büyüme Üzerine Etkisi*. Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Aktan, C. C., ve Yay, S. (2019). Sosyal Sermaye Teorisine Giriş. C. C. Aktan ve S. Yay (Ed.). *Kurumsal Sosyal Sermaye* (s. 11-39). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Alam, M. R., Kitenge, E., ve Bedane, B. (2017). Government Effectiveness and Economic Growth. *Economics Bulletin*, 37(1), 222-227.
- Alcorta, L., Smits, J., Swedlund, H., ve Jong, E. (2020). The 'Dark Side' of Social Capital: A Cross-National Examination of the Relationship Between Social Capital and Violence in Africa. *Social Indicators Research*, 149(2), 445-465.
- Alesina, A., ve Ferrara, E. (2000). *The Determinants of Trust*. Working Paper: 7621.

- Alexander, M. (2007). Determinants of Social Capital: New Evidence on Religion, Diversity and Structural Change. *British Journal of Political Science*, 37(2), 368-377.
- Anderson, A. R., ve Miller, C. (2003). "Class matters": human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-Economics*, 32(1), 17–36.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, 15(1), 99-135.
- Arrow, K. J. (2000). Observations on social capital. *Social capital: A multifaceted perspective*, 6, 3-5.
- Ataç, B. (2021). *Maliye Politikası- Gelişimi, Araçları ve Uygulama Sorunları* (12. b.). Ankara: Turhan Kitabevi.
- Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi*. Doktora Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak.
- Barro, R. J. (1996). Democracy and growth. *Journal of economic growth*, 1(1), 1-27.
- Bartuševičienė, I., ve Šakalytė, E. (2013). Organizational assessment: effectiveness vs. efficiency. *Social Transformations in Contemporary Society*, 1(1), 45-53.
- Beugelsdijk, S., ve Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European regions: an empirical test. *European Journal of Political Economy*, 21, 301 – 324.
- Bhandari, H., ve Yasunobu, K. (2009). What is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept. *Asian Journal of Social Science*, 37(3), 480-510.
- Bjørnskov, C. (2007). Economic Growth: A Social Capital Survey. G. Svendsen, and G. Svendsen (Ed.) *Handbook of Social Capital* (s. 1-20). Cheltenham: Edward Elgar.

- Bjørnskov, C. (2012). How Does Social Trust Affect Economic Growth? *Southern Economic Journal*, 78(4), 1346–1368.
- Boschma, R. A. (2005). Social capital and regional development: an empirical analysis of the Third Italy. R. A. Boschma, ve R. Kloosterman (Ed.). *Learning from Clusters. A Critical Assessment from An Economic-Geographical Perspective* (s. 139-169). Springer Verlag, Dordrecht.
- Bouckaert, G., ve Walle, S. (2001). Government Performance and Trust in Government. *Ponencia presentada en la annual conference of the European group on public administration, vaasa (Finlandia)*, 2, 19-42.
- Boulila, G., Bousrih, L., ve Trabelsi, M. (2008). Social capital and economic growth: empirical investigations on the transmission channels. *International Economic Journal*, 22(3), 399-417.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. J. G. Richardson (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241-258). New York: Greenwood.
- Brehm, J., ve Rahn, W. (1997). Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science*, 4(3), 999-1023.
- Casey, T., ve Christ, K. (2005). Social Capital and Economic Performance in the American States. *Social Science Quarterly*, 86(4), 826-845.
- Chanley, V. A., Rudolph, T., ve Rahn, W. (2000). The origins and consequences of public trust in government: A time series analysis. *Public opinion quarterly*, 64(3), 239-256.
- Chavance, B. (2009). *Institutional Economics*. London and New York, Routledge.
- Chobanov, D., ve Mladenova, A. (2009). What is the Optimum Size of Government? Bulgaria: Institute of Market Economics.



- Claridge, T. (2015). *Bourdieu on social capital – theory of capital*. Erişim: 10 Aralık 2021, <https://www.socialcapitalresearch.com/bourdieu-on-social-capital-theory-of-capital/>
- Claridge, T. (2020). *Social norms and social sanctions*. Erişim: 10 Aralık 2021, <https://www.socialcapitalresearch.com/social-norms-and-social-sanctions/>
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, 95-S120.
- Coleman, J. S. (1999). Social capital in the creation of human capital. P. Dasgupta, ve I. Serageldin (Ed.). *Social Capital A Multifaceted Perspective* (s. 13-39). The World Bank: The World Bank.
- Davidsson, P., ve Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 301–331.
- Desan, M. H. (2013). Bourdieu, Marx, and Capital: A Critique of the Extension Model. *Sociological Theory*, 31(4), 318–342.
- Dinda, S. (2016). *Interrelationships between Social and human Capital, and Economic Growth*. Erişim: 13 Aralık 2021, [https://mpira.ub.uni-muenchen.de/89646/1/MPRA\\_paper\\_89646.pdf](https://mpira.ub.uni-muenchen.de/89646/1/MPRA_paper_89646.pdf)
- Durlauf, S. N., ve Fafchamps, M. (2004). *Social Capital*. CSAE Working Paper Series: 10485. Erişim: 29 Aralık 2021, <https://web.stanford.edu/~fafchamp/soccap handbook.pdf>
- Durston, J. (1999). Building community social capital. *CEPAL review*.
- Evans, P. (1996). Government action, social capital and development: Reviewing the evidence on synergy. *World Development*, 1119-1132.
- Field, J. (2008). *Sosyal Sermaye*. (B. Bilgen, ve B. Şen, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, (2003).
- Fine, B. (2008). *Sosyal sermaye sosyal bilime karşı: Bin yılın eşiğinde ekonomi politik ve sosyal bilimler* (A. Kars, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap, (2001).

- Foley, M. W., ve Edwards, B. (1999). Is It Time to Disinvest in Social Capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141 - 173.
- Freedom House. (2021). *Freedom in the World*. Erişim: 10 Mayıs 2021, <https://freedomhouse.org/countries/freedom-world/scores?sort=asc&order=Total%20Score%20and%20Status>
- Fukuyama, F. (1997). Social capital. The Tanner Lectures on human values. *Brasenose College*, 19, 375-484.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7-20.
- Fukuyama, F. (2002). Social Capital and Development: The Coming Agenda. *SAIS Review*, 22(1), 23-37.
- Fukuyama, F. (2005). *Güven (Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması)*. (A. Buğdaycı, Çev.). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, (1996).
- Garcia-Sanchez, I. M., Cuadrado-Ballesteros, B., ve Frias-Aceituno, J. (2013). Determinants of Government Effectiveness. *International Journal of Public Administration*, 36, 567–577.
- Grootaert, C. (1998). *Social Capital: The Missing Link?* The World Bank, Social Development Department, Social Capital Working Paper Series No. 3.
- Grootaert, C., ve Bastelaer, T. (2001). *Understanding and Measuring Social Capital, A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative*. Social Capital Initiative Working Paper No. 24.
- Güran, M. C. (2001). Etkin Devlet ve Türkiye. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 199-218.
- Gwartney, J., Lawson, R., ve Holcombe, R. (1998). The size and functions of government and economic growth. *Washington: Joint Economic Committee*, 1-32.

- Haan, J. d., ve Sturm, J.-E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 16, 215–241.
- Hanifan, L. J. (1916). The Rural School Community Center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Hansen, B. E. (1999). Threshold effects in non-dynamic panels: Estimation, testing, and inference. *Journal of Econometrics*, 93, 345-368.
- Helliwell, J. F., Huang, H., ve Wang, S. (2014). Social Capital and Well-Being in Times of Crisis. *Journal of Happiness Studies*, 15(1), 145–162.
- Helliwell, J. F., Huang, H., Grover, S., ve Wang, S. (2014). *Good Governance and National Well-being: What Are the Linkages?* OECD Working Papers on Public Governance No. 25.
- Helliwell, J. F., Huang, H., Grover, S., ve Wang, S. (2018). Empirical linkages between good governance and national well-being. *Journal of Comparative Economics*, 46, 1332-1346.
- Hjerpe, R. (1998). *Social capital and economic growth*. Valtion taloudellinen tutkimuskeskus VATT.
- Hjerpe, R. (2003). Social Capital and Economic Growth Revisited. *Government Institute for Economic Research*, 1-26.
- Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1-25.
- Holland, J., Reynolds, T., ve Weller, S. (2007). Transitions, Networks and Communities: The Significance of Social Capital in the Lives of Children and Young People. *Journal of Youth Studies*, 10(1), 97-116.
- Hoyman, M., ve Faricy, C. (2009). It Takes a Village: A Test of the Creative Class, Social Capital, and Human Capital Theories. *Urban Affairs Review*, 44(3), 311-333.

- IMF. (2021). *World Economic Outlook Database*. Erişim 10 Mayıs 2021, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April/download-entire-database>
- Inglehart, R. (1999). Trust, well-being and democracy. M. E. Warren (Ed.). *Democracy ve Trust* (s. 88 - 120). Cambridge University Press.
- Iyer, S., Kitson, M., & Toh, B. (2005). Social capital, economic growth and regional development. *Regional studies*, 39(8), 1015-1040.
- Keele, L. (2007). Social Capital and the Dynamics of Trust in Government. *American Journal of Political Science*, 51(2), 241–254.
- Kim, M., ve Voorhees, M. (2011). Government Effectiveness and Institutional Trust in Japan, South Korea, and China. *Asian Politics ve Policy*, 3(3), 413–432.
- Kirmanoglu, H. (2014). *Kamu Ekonomisi Analizi*. İstanbul: Beta Basım .
- Knack, S. F. (2000). *Social capital and the quality of government: Evidence from the United States* (Vol. 2504). World Bank Publications.
- Knack, S., ve Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Knowles, S. (2005). The future of social capital in development economics research. In *WIDER jubilee conference, June, Helsinki*.
- Koç, A., ve Ata, A. (2012). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 199-218.
- Kumlin, S., & Rothstein, B. (2005). Making and breaking social capital: The impact of welfare-state institutions. *Comparative political studies*, 38(4), 339-365.
- Kurtz, M. J., ve Schrank, A. (2007). Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms. *Journal of Politics*, 69(2), 538–554.

- Lang, R. E., & Hornburg, S. P. (1998). What is Social Capital and Why is it Important to Public Policy?. *Housing Policy Debate*, 9(1), 1-16.
- Lee, S.-Y., ve Whitford, A. (2009). Government Effectiveness in Comparative Perspective. *Journal of Comparative Policy Analysis*, 11(2), 249-281.
- Li, W., ve Abiad, V. (2009). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. *SSRN Electronic Journal*. Erişim: 15 Aralık 2021, [https://www.researchgate.net/publication/228179880\\_Institutions\\_Institutional\\_Change\\_and\\_Economic\\_Performance](https://www.researchgate.net/publication/228179880_Institutions_Institutional_Change_and_Economic_Performance)
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22(1), 28-51.
- Linder, G.-J. M., Groot, H., ve Nijkamp, P. (2005). Economic development, institutions and trust. R. A. Boschma, ve R. C. Kloosterman (Ed.). *Learning from Clusters. A Critical Assessment from An Economic-Geographical Perspective* (s. 111-139). Springer Verlag, Dordrecht.
- Luthans, F., Luthans, K., ve Luthans, B. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50.
- Mandl, U., Dierx, A., ve Ilzkovitz, F. (2008). The effectiveness and efficiency of public spending (No. 301). *Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission*. Erişim: 30 Ekim 2021, <https://ideas.repec.org/r/euf/ecopap/0301.html>
- Moe, T. M. (1984). The New Economics of Organization. *American Journal of Political Science*, 28(4), 739-777.
- Montes, G. C., Bastos, J., ve Oliveira, A. (2019). Fiscal transparency, government effectiveness and government spending efficiency: Some international evidence based on panel data approach. *Economic Modelling*, 79, 211-225.
- Mosey, S., ve Wright, M. (2007). From Human Capital to Social Capital: A Longitudinal Study of Technology-Based Academic Entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(6), 909-935.

- Moulaert, F., ve Nussbaumer, J. (2005). Beyond the learning region: the dialectics of innovation and culture in territorial development. R. A. Boschma, ve R. Kloosterman (Ed.). *Learning from Clusters. A Critical Assessment from An Economic-Geographical Perspective* (s. 89-111). Springer Verlag, Dordrecht.
- Myeong, S., ve Seo, H. (2016). Which Type of Social Capital Matters for Building Trust in Government? Looking for a New Type of Social Capital in the Governance Era. *Journal of Sustainability*, 1-15.
- Nademi, Y., ve Zobeiri, H. (2017). Government Size and Social Capital in Developing Countries; New Empirical Evidence. *Quarterly Journal of Quantitative Economics*, 14(2), 193 -213.
- Nam, T. (2019). Does E-Government Raise Effectiveness and Efficiency?: Examining the Cross-National Effect. *Journal of Global Information Management*, 27(3), 120-138.
- Neira, I., Vázquez, E., ve Portela , M. (2009). An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980–2000). *Social Indicators Research*, 92, 111–129.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Odabaş, M., ve Adaman, F. (2018). Engaging with Social Networks: The Bourdieu- Becker Encounter Revisited. *Forum for Social Economics*, 47(3-4), 305-321.
- OECD. (2013). *Government at a Glance*. OECD Publishing. Erişim: 6 Eylül 2021, doi:[https://doi.org/10.1787/gov\\_glance-2013-6-en](https://doi.org/10.1787/gov_glance-2013-6-en)
- OECD. (2017). *Trust and Public Policy: How Better Governance Can Help Rebuild Public Trust*. OECD Public Governance Review-OECD Publishing.

- OECD. (2018). Trust and its determinants: Evidence from the Trustlab experiment. *OECD Statistics Working Papers 2018/02*. Erişim: 8 Eylül 2021, doi:<https://dx.doi.org/10.1787/869ef2ec-en>
- OECD. (2021). *Trust in government*. Erişim 12 Eylül 2021, <https://data.oecd.org/gga/trust-in-government.htm>
- Ostrom, E. (2000). Social capital: a fad or a fundamental concept. *Social capital: A multifaceted perspective*, 172(173), 195-198.
- Ostrom, E., ve Ahn, T. (2008). The Meaning of Social Capital and Its Link to Collective Action. G. T. Svendsen, ve G. Svendsen (Ed.). *Handbook on social capital*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Ott, J. (2010). Greater Happiness for a Greater Number: Some Non-controversial Options for Governments. *Journal of Happiness Studies*, 11, 631–647.
- Özcan, B. (2011). *Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma*. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Paxton, P. (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. *American Sociological Review*, 67(2), 254-277.
- Pérez, F., Fernandez de Guevara, J., Serrano, L., & Montesinos, V. (2006). Measurement of social capital and growth: An economic methodology. Erişim: 10 Haziran 2021, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16006/>
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. D. (1993). Social Capital and Institutional Success. R. D. Putnam, R. Leonardi, ve R. Nonetti (Ed.). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Putnam, R. D., ve Helliwell, J. (1995). Economic growth and social capital in Italy. *Eastern economic journal*, 21(3), 295-307.

- Putzel, J. (1997). Accounting for the `dark side' of social capital: reading robert putnam on democracy . *Journal of International Development*, 9(7), 939-949.
- Quibria, M. (2006). Does Governance Matter? Yes, No or Maybe: Some Evidence from Developing Asia. *Kyklos*, 59(1), 99–114.
- Rice, T. W. (2001). Social Capital and Government Performance in Iowa Communities. *Journal of Urban Affairs*, 23(3-4), 375–389.
- Robison, L. J., Schmid, A., ve Siles, M. (2002). Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy*, 60(1), 1-21.
- Roh, S., & Lee, J. L. (2013). Social capital and crime: a cross-national multilevel study. *International Journal of Law, Crime and Justice*, 41(1), 58-80.
- Rubio, M. (1997). Perverse Social Capital: Some Evidence from Colombia. *Journal of Economic Issues*, 31(3), 805-816.
- Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173–194.
- Saygılıoğlu, N., ve Arı, S. (2002). *Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Seçilmiş, E. (2020). Beşeri Sermaye Teorisine Eleştirel Bakış: Ken Loach Sineması ve Pierre Bourdieu Sosyolojisi. *İktisat ve Toplum* (114), 75-83.
- Shirinova, A. (2019). *Geçiş Ekonomilerinde Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma*. Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, İzmir.
- Skousen, M. (2016). *İktisadi Düşünce Tarihi: Modern İktisadın İnşası* (M. Acar, E. Erdem, ve M. Toprak, Çev.). Ankara: Adres Yayınları.
- Sobel, J. (2002). Can We Trust Social Capital? *Journal of Economic Literature*, 40(1), 139-154.
- Spiteri, J., ve Briguglio, M. (2018). Does Good Governance Foster Trust in Government? An Empirical Analysis. *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 99, 121–137.



- Svendsen, G. L., ve Svendsen , G. (2003). On the wealth of nations: Bourdieueconomics and social capital. *Theory and Society*, 32, 607–631. 1
- Tavares, J., & Wacziarg, R. (2001). How democracy affects growth. *European economic review*, 45(8), 1341-1378.
- The Legatum Institute. (2020). *The Legatum Prosperity Index: A tool for transformation*. Erişim: 12 Kasım 2021, <https://li.com/wp-content/uploads/2020/11/The-2020-Legatum-Prosperity-Index.pdf>
- The Legatum Institute. (2021). *Changes made since 2020 Index Summary of Indicator Details*. Erişim: 10 Kasım 2021, [https://docs.prosperity.com/3716/3643/5991/The\\_2021\\_Methodology\\_-\\_Part\\_3\\_-\\_Sources\\_And\\_Indicators.pdf](https://docs.prosperity.com/3716/3643/5991/The_2021_Methodology_-_Part_3_-_Sources_And_Indicators.pdf)
- The Legatum Institute. (2021). *Full Data Set - Legatum Prosperity Index*. Erişim: 5 Mayıs 2021, <https://www.prosperity.com/about/resources>
- The Legatum Institute. (2021). *The 2021 Methodology - Part 1 - Defining Prosperity*. THE LEGATUM PROSPERITY INDEX™ 2021. Erişim: 10 Kasım 2021, [https://docs.prosperity.com/7916/3643/4205/The\\_2021\\_Methodology\\_-\\_Part\\_1\\_-\\_Defining\\_Prosperty.pdf](https://docs.prosperity.com/7916/3643/4205/The_2021_Methodology_-_Part_1_-_Defining_Prosperty.pdf)
- Throsby, D. (1999). Cultural Capital. *Journal of Cultural Economics*, 23, 3–12.
- Trigilia, C. (2001). Social Capital and Local Development. *European Journal of Social Theory* 4(4), 427–442.
- UNDP. (2021). *Education Index*. Erişim: 10 Mayıs 2021, <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
- Ünsal, E. (2007). *İktisadi Büyüme*. Ankara: İmaj Yayıncılık .
- Vega-Redondo, F. (2006). Building up social capital in a changing world. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 30(11), 2305-2338.

- Wallis, J., Killerby, P., ve Dollery, B. (2003). Social Economics and Social Capital. *Working Paper Series in Economics No. 2003-4*, 1-20.
- Wang, Q. (2015). Fixed-effect panel threshold model using Stata. *The Stata Journal*, 15(1), 121-134.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic Growth and Social Capital. *Political Studies Association*, 48, 443–466.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27(2), 151-208.
- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian journal of policy research*, 2(1), 11-17.
- Woolcock, M., ve Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The WOTU Bank Research Observe*, 15(2), 225-249.
- World Bank. (1997). *World development report 1997: The state in a changing world*. The World Bank.
- World Bank. (2021). *The Worldwide Governance Indicators*. Erişim: 10 Mayıs 2021, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>
- World Bank. (2021). *World Development Indicators*. Erişim: 10 Mayıs 2021, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Yamamura, E. (2012). Government Size and Trust. *Review of Social Economy*, 70(1), 31-56.
- Yılmaz, H. H., ve Kanacı, S. (2021). Redistribution, Growth and Productivity Relationship in Fiscal Policy in Core and Peripheral Countries. *Hacienda Pública Española* (238), 61-79.
- Yükçü, S., ve Atağan, G. (2009). Etkinlik, Etkililik Ve Verimlilik Kavramlarının Yarattığı Karişiklik. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 1-13.

Zak, P. J., ve Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111, 295-321.

Zhao, D., ve Hu, W. (2017). Determinants of public trust in government: empirical evidence from urban China. *International Review of Administrative Sciences*, 83(2), 358–377.

## EK 1. ANALİZLERE DAHİL EDİLEN ÜLKELER

**Tablo E1.** IMF'in Gelişmişlik Düzeyi Sınıflandırmasına Göre Analizlere Dahil Edilen Ülkeler

<b>Gelişmiş Ekonomiler</b>
Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, İsviçre, Kıbrıs, Çekya, Almanya, Danimarka, İspanya, Estonya, Finlandiya, Fransa, İngiltere, Yunanistan, Hong Kong, İrlanda, İzlanda, İtalya, G. Kore, Litvanya, Lüksemburg, Letonya, Malta, Hollanda, Norveç, Portekiz, Singapur, Slovakya, Slovenya, İsveç
<b>Yükselen Piyasa Ekonomileri</b>
Arnavutluk, Birleşik Arap Emirlikleri, Arjantin, Ermenistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Belarus, Belize, Bolivya, Brezilya, Botswana, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Cezayir, Ekvator, Gabon, Gürcistan, Ekvatorial Gine, Guatemala, Guyana, Hırvatistan, Macaristan, Endonezya, Hindistan, Irak, Jamaika, Kazakistan, Lebanon, Sri Lanka, Morocco, Meksika, K. Makedonya, Montenegro, Moritus, Malezya, Namibya, Oman, Pakistan, Peru, Filipinler, Polonya, Paraguay, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, El Salvador, Sırbistan, Tayland, Türkiye, Ukrayna, Uruguay
<b>Düşük Gelirli Ekonomiler</b>
Afganistan, Burundi, Benin, Burkina Faso, Bangladeş, Merkezi Afrika Cumhuriyeti, Fildişi Sahilleri, Kamerun, Gana, Gine, Gambia, Gine-Bissau, Honduras, Kenya, Kırgızistan, Kamboçya, Liberya, Lesotho, Moldova, Madagaskar, Mali, Mozambik, Moritanya, Malavi, Nijer, Nikaragua, Nepal, Ruanda, Sudan, Senegal, Çad, Togo, Uganda, Özbekistan, Vietnam, Güney Afrika

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

## EK 2. ORJİNALLİK FORMU



**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU**

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA**

Tarih: 06/02/2023

Tez Başlığı : SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 183 sayfalık kısmına ilişkin, 06/02/2023 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda işaretlenmiş filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 7 'dir.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1-  Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç
- 2-  Kaynakça hariç
- 3-  Alıntılar hariç
- 4-  Alıntılar dâhil
- 5-  5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

06.02.2023

**Adı Soyadı:** NAZMİYE TEKDEMİR

**Öğrenci No:** N18241129

**Anabilim Dalı:** Maliye

**Programı:** Maliye

**Statüsü:**  Doktora  Bütünleşik Dr.

### DANIŞMAN ONAYI

UYGUNDUR.

Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN



**HACETTEPE UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES  
Ph.D. DISSERTATION ORIGINALITY REPORT**

**HACETTEPE UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES  
PUBLIC FINANCE DEPARTMENT**

Date: 06/02/2023

Thesis Title : THE EFFECT OF SOCIAL CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL EXAMINATION BASED ON EFFECTIVENESS OF PUBLIC SECTOR

According to the originality report obtained by myself/my thesis advisor by using the Turnitin plagiarism detection software and by applying the filtering options checked below on 06/02/2023 for the total of 183 pages including the a) Title Page, b) Introduction, c) Main Chapters, and d) Conclusion sections of my thesis entitled as above, the similarity index of my thesis is 7%.

Filtering options applied:

1.  Approval and Declaration sections excluded
2.  Bibliography/Works Cited excluded
3.  Quotes excluded
4.  Quotes included
5.  Match size up to 5 words excluded

I declare that I have carefully read Hacettepe University Graduate School of Social Sciences Guidelines for Obtaining and Using Thesis Originality Reports; that according to the maximum similarity index values specified in the Guidelines, my thesis does not include any form of plagiarism; that in any future detection of possible infringement of the regulations I accept all legal responsibility; and that all the information I have provided is correct to the best of my knowledge.

I respectfully submit this for approval.

06.02.2023

**Name Surname:** NAZMİYE TEKDEMİR  
**Student No:** N18241129  
**Department:** PUBLIC FINANCE  
**Program:** PUBLIC FINANCE  
**Status:**  Ph.D.  Combined MA/ Ph.D.

**ADVISOR APPROVAL**

APPROVED.

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN

## EK 3. ETİK KOMİSYON MUAFİYET FORMU



**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
TEZ ÇALIŞMASI ETİK KOMİSYON MUAFİYETİ FORMU**

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA**

Tarih: 06/02/2023

Tez Başlığı: SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: KAMU KESİMİ ETKİLİLİĞİNE DAYALI AMPİRİK BİR İNCELEME

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmam:

1. İnsan ve hayvan üzerinde deney niteliği taşımamaktadır,
2. Biyolojik materyal (kan, idrar vb. biyolojik sıvılar ve numuneler) kullanılmasını gerektirmemektedir.
3. Beden bütünlüğüne müdahale içermemektedir.
4. Gözlemsel ve betimsel araştırma (anket, mülakat, ölçek/skala çalışmaları, dosya taramaları, veri kaynakları taraması, sistem-model geliştirme çalışmaları) niteliğinde değildir.

Hacettepe Üniversitesi Etik Kurulları ve Komisyonlarının Yönergelerini inceledim ve bunlara göre tez çalışmamın yürütülebilmesi için herhangi bir Etik Kurul/Komisyon'dan izin alınmasına gerek olmadığını; aksi durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

06.02.2023

**Adı Soyadı:** NAZMİYE TEKDEMİR  
**Öğrenci No:** N18241129  
**Anabilim Dalı:** MALİYE  
**Programı:** MALİYE  
**Statüsü:**  Yüksek Lisans  Doktora  Bütünleşik Doktora

### DANIŞMAN GÖRÜŞÜ VE ONAYI

Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN

Detaylı Bilgi: <http://www.sosyalbilimler.hacettepe.edu.tr>

Telefon: 0-312-2976860

Faks: 0-3122992147

E-posta: [sosyalbilimler@hacettepe.edu.tr](mailto:sosyalbilimler@hacettepe.edu.tr)



**HACETTEPE UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES  
ETHICS COMMISSION FORM FOR THESIS**

**HACETTEPE UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES  
PUBLIC FINANCE DEPARTMENT**

Date: 06/02/2023

Thesis Title: THE EFFECT OF SOCIAL CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH: AN EMPIRICAL EXAMINATION BASED ON EFFECTIVENESS OF PUBLIC SECTOR

My thesis work related to the title above:

1. Does not perform experimentation on animals or people.
2. Does not necessitate the use of biological material (blood, urine, biological fluids and samples, etc.).
3. Does not involve any interference of the body's integrity.
4. Is not based on observational and descriptive research (survey, interview, measures/scales, data scanning, system-model development).

I declare, I have carefully read Hacettepe University's Ethics Regulations and the Commission's Guidelines, and in order to proceed with my thesis according to these regulations I do not have to get permission from the Ethics Board/Commission for anything; in any infringement of the regulations I accept all legal responsibility and I declare that all the information I have provided is true.

I respectfully submit this for approval.

06.02.2023

**Name Surname:** NAZMİYE TEKDEMİR  
**Student No:** N18241129  
**Department:** PUBLIC FINANCE  
**Program:** PUBLIC FINANCE  
**Status:**  MA  Ph.D.  Combined MA/ Ph.D.

**ADVISER COMMENTS AND APPROVAL**

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN