

SOSYAL SERMAYE, GÜVEN VE BELİRLEYİCİLERİ: BİR PANEL ANALİZİ

SOCIAL CAPITAL, TRUST AND DETERMINANTS: A PANEL ANALYSIS

Oktaý ÖKSÜZLER*

ÖZET

Sosyal sermayenin varlığı ve ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, son yıllarda yapılan çalışmalarda sosyal bilimcilerin hem fikir olduğu bir konu haline gelmiştir. Bu çalışmada, sosyal sermaye konusu iki açıdan araştırılmıştır. Birinci bölümde, sosyal sermayenin ne olduğu değerlendirildikten sonra; sosyal sermaye, güven ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran literatür üzerinde durulmuş, bir sosyal sermaye göstergesi olarak *güven* ile kişi başı milli gelir ilişkisi Türkiye ve AB ülkeleri için araştırılmıştır. *Güvenin* gelir üzerinde pozitif etkisi bulunmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde *güveni* belirleyen faktörler AB ve Türkiye için panel logit yöntemi ile araştırılmıştır. Sosyal sermayeyi belirleyen en önemli faktör olarak eğitim bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler: *Sosyal Sermaye, İktisadi Büyüme, Panel Logit, AB, Türkiye*

ABSTRACT

In recent years, many social scientists agree that social capital is present and positively contributes to economic growth in the light of many studies. This paper investigates social capital in two parts. First part of the study evaluates the social capital in general, reviews the literature on social capital, trust and economic growth relationship and investigates the relationship between trust (as an indicator of social capital) and per capita GDP for EU countries and Turkey. It has been found that trust has a positive effect on income. Second part of the study investigates the determinants of trust in EU and Turkey by employing a panel logit method. It has been found that education is the most important factor in determining social capital.

Keywords: *Social Capital, Economic Growth, Panel Logit, EU, Turkey*

GİRİŞ

İktisadi büyüme refahı artıracak yeni imkanlar sunar. İktisadi büyüme teorilerinin ve bu konudaki ampirik çalışmaların açıklamaya çalıştıkları temel soru, ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenleri ve uzun dönemde ekonomik büyümenin kaynakları olmuştur. Bu teoriler, içsel ve dışsal büyüme teorileri olarak ikiye ayrılmış; işgücü, doğal kaynaklar, fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve teknoloji gibi üretim faktörleri üzerinde yoğunlaşmış, ancak bunlar arası ilişkiler üzerinde son yıllara dek yeterince durulmamıştır (Solow, 1957; Lucas, 1993; Barro and Sala-i-Martin, 1995). Easterly vd. (2001), iktisadi büyüme ile ilgili yapılan çalışmalarda, iktisadi büyümenin yüzde 40 ile 60 arası açıklanamayan kısmının olduğunu, bu açıklanamayan kısmın toplam faktör verimliliği (TFV) ile izah edilmeye çalışıldığını belirtmiştir. Ancak TFV'nin ne olduğu ve oluşmasında hangi anahtar faktörlerin rol aldığı ile ilgili önemli bir belirsizlik vardır. Bir çok sosyal bilimci, büyüme modellerindeki bu eksikliğin ve belirsizliğin sosyal sermaye ile giderilebileceğini düşünmüş, bundan dolayı son 10-15 yıl içerisinde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran çeşitli çalışmalar yapılmıştır (Iyer vd., 2005: 1016). Sosyal sermaye toplumu bir arada tutan bir yapıştırıcı gibi düşünülmüş ve sosyal sermaye olmadan ekonomik büyümenin yeterli düzeyde gerçekleşmeyeceği dile getirilmiştir (Serageldin, 1999: iii).

Bu çalışmanın amacı sosyal sermaye, güven ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen literatürdeki önemli çalışmalar üzerinde durarak, sosyal sermayeyi belirleyen faktörleri AB ve Türkiye için panel logit yöntemi ile ampirik olarak araştırmaktır. Çalışmanın literatür taraması kısmında sosyal sermaye ve güven kavramı üzerinde durulmuş, bir sosyal sermaye göstergesi olarak güvenin ekonomik büyümeyi nasıl ve hangi mekanizmalar yolu ile etkileyebileceği açıklanmıştır. Daha sonra, bu konuda yapılan ampirik çalışmalar ve bulgular özetlenmiştir. Çalışmanın ampirik bölümünde ise önce AB ülkelerinde sosyal sermaye ve kişi başına milli gelir arasındaki ilişki incelenmiş, istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etki bulunmuştur. Sosyal sermaye göstergesi olarak EVS ve WVS¹ anketlerindeki güven² ile ilgili soru

¹ EVS: European Value Survey, WVS: World Value Survey. Bu anket Ronald Inglehart isimli sosyolog tarafından organize edilmiştir. İlk anket 1981'de 24 endüstrilemiş ülkede yapılmış, ikincisi 1990-91'de 21 ülke daha ilave edilerek tekrarlanmıştır. Üçüncüsü 1995 ve 1996'da 42 ülkede yapılmıştır. 2000 ve 2001'de yapılan ankete bir çok gelişmekte olan ülke ilave edilmiştir. Bu anketler güven seviyesi, sivil katılım, başka görüşlere gösterilen hoşgörü gibi bir çok veriyi içermektedir (Hjerpe, 2003: 7).

² Güven EVS ve WVS' deki "genel anlamda insanların çoğuna güvenir misiniz veya insanlarla herhangi bir ilişkide çok fazla endişeli olmaya gerek yoktur" sorusuyla ölçülmüştür. Makalenin ampirik bölümünde kullanılan güven bu soruyu kastetmektedir. Bjørnskov ve Svendsen (2003) sosyal sermaye ölçümünde bu soruyu önemli ve kullanılan bir gösterge olduğunu belirtmiştir.

esas alınmıştır. Burada, sosyal sermayenin iktisadi büyüme pozitif ve önemli bir etkisi var ise, bu durumda “sosyal sermayeyi ne belirler?” sorusu karşımıza çıkmaktadır. Ampirik çalışmanın bundan sonraki kısmında, Olate (2003) ve Iyer vd. (2005) çalışmalarını takip ederek, söz konusu soru AB ve Türkiye için 1990 ve 1999 EVS ve WVS verilerini³ kullanarak panel logit yöntemi ile araştırılmıştır. Sosyal sermayenin belirleyicilerinden yaş, eğitim, gelir ve şehir büyüklüğünün etkisi tahmin edilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise bulgulardan hareketle genel değerlendirmeler yapılmıştır.

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK BÜYÜME

Sosyal Sermaye Kavramı

Sosyal Sermaye kavramının ilk kullanımı 20. yüzyılın başlarına hatta daha gerilere kadar götürülebilirken, iktisat biliminde ilk kez Loury (1977) tarafından kullanılmıştır. Kavrama yönelik son yıllarda artan ilgi sosyolog Coleman (1988) ve siyaset bilimci Putnam’ın (1993) çalışmaları ile hızlanmış ve diğer sosyal bilim alanlarına ve iktisat bilimine yayılarak çok sayıda çalışmaya konu olmuştur (Durlauf vd. 2004:5). Farklı alanlarda yapılan çalışmalarda tek bir sosyal sermaye tanımından hareket edilmemiş, araştırmacılar araştırma konusuna göre sosyal sermayeye farklı açılardan yaklaşmış ve yorumlamışlardır⁴ (Devine vd., 2003; Sabatini, 2005). Coleman’ın (1990: 304) tanımına göre, “... Sosyal organizasyon(lar) sosyal sermayeyi oluşturur ve öyle hedefleri gerçekleştirmeyi sağlar ki, bunlar sosyal sermaye olmadan başarılmaz veya başarılması çok yüksek maliyet gerektirir”.

Sosyal sermaye kavramına yine çok önemli katkı sağlayan Putnam (1993) ise sosyal sermaye kategorisini Coleman’dan (1990) aldığını ve kullandığını ifade etmektedir. Putnam (1993: 167) sosyal sermaye kavramı ile, sosyal organizasyonların yapısında bulunan güven, normlar, ağlar gibi toplumun verimliliğini artıracak özellikleri kastettiğini belirtmiştir. Bu özellikler bireylerin daha etkin bir şekilde beraber hareket ederek ortak amaçlara ulaşmalarını sağlamaktadır (Putnam, 1995: 664). Her iki tanım da sosyal sermayenin faydalı olduğuna vurgu yapılmaktadır. Sosyal sermaye bir pozitif grup dışsallığı gibi düşünülmüştür.

Siyaset bilimci Fukuyama (1997) ise bu tanımlara katılmakla birlikte; tüm ortak normlar ve değerlerin kendi başına sosyal sermaye olamayacağını, çünkü bunların bazılarının yanlış ve olumsuz olabileceğini dile getirmiştir.

³ <http://www.europeanvalues.nl/index2.htm> (Erişim: 21 Nisan 2006)

⁴ Farklı sosyal bilim dallarında farklı sosyal sermaye tanımlarının yapılmış olması sosyal sermaye konusunun kendisine çok geniş bir araştırma alanı bulmasında rol oynamıştır (Durlauf vd. 2004: 5).

Fukuyama'ya (1997) göre normların sosyal sermaye olabilmesi için bireylerin önemli derecede doğruyu söylemesi, almış oldukları sorumlulukları tam olarak yerine getirmeleri ve karşılıklılık (reciprocity) gibi daha belirgin özelliklerinin olması gerekmektedir.

Robinson vd. (2002:1) ise sosyal sermayenin gerçekten bir sermaye olup olmadığı tartışmalarında, sosyal sermayenin de fiziksel sermaye gibi ikame edilebilirlik, dayanıklılık, dönüşüm kapasitesi gibi özelliklerine sahip olduğundan dolayı bir sermaye sayılabileceğini savunmuştur. Dünya Bankası ise, sosyal sermaye tanımında, konuyu daha geniş alarak demokrasi, rüşvet oranı, hükümete güven, sosyal bağlamda etkinliklere katılım, aile ve arkadaşlık bağlantıları gibi kavramları da sosyal sermaye içerisinde kabul etmiştir (KOSGEB, 2005: 8).

Sosyal sermaye konusunda son 10-15 yılda yapılan yoğun çalışmalardan sonra tek bir tanım üzerinde uzlaşma olmamıştır. Farklı tanımları içerecek şekilde geniş bir tanım yapacak olursak sosyal sermaye; kişiler arası ilişkileri düzenleyen yöneten ve ekonomik ve sosyal gelişmeye katkı yapan kurumlar, ilişkiler, davranışlar ve değerlerdir (Grootaert vd, 2002).

Bu ve benzer tanımlamalardan hareketle sosyal sermaye ile ilgili üç önemli nokta belirginleşmektedir: (1) sosyal sermaye herhangi bir grup üyeleri için pozitif dışsallık oluşturur; (2) bu dışsallıklara karşılıklı güven, normlar, değerler ve bunların beklentiler ve davranışlar üzerindeki etkisi ile ulaşılabilir; (3) karşılıklı güven, normlar ve değerler resmi olmayan sosyal ağlar ve derneklere bağlı olan organizasyonlar yolu ile ortaya çıkar (Durlauf vd. 2004: 5).

Sosyal Sermaye, Güven ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Bir çok iktisatçı sosyal sermayeden bahsederken güven kavramı üzerinde durmuşlardır. Güven, normlar ve ağlarla birlikte sosyal sermaye kavramı içerisinde kabul edilmiştir (Rothe ve Schüler, 2006: 2'de Tonkiss, 2000: 78). Son yıllarda yapılan çalışmalarda üç farklı güvenden söz edilmiştir. Bunlar, genelleştirilmiş veya kişiler arası güven (*generalized trust*), yoğun güven (thick trust) ve sistemik veya kurumsal güvendir (systemic or institutional trust). Yoğun güven ile kastedilen kişilerin kendi aile üyeleri arasındaki güvendir. Genelleştirilmiş güven ise modern toplumunda kişilerin güncel hayatta aile üyeleri dışındaki kişilerle ilişkilerindeki güveni anlatmaktadır. Kurumsal güven ise bireylerin kurumlara güvenlerini ifade etmektedir. Bir çok çalışmada ekonomik büyüme ile güven arasındaki ilişki araştırılırken genelleştirilmiş güven esas alınmıştır. Çünkü, genelleştirilmiş güven ekonomik faaliyetlerde işbirliğini kolaylaştırmakta ve işlem maliyetlerini düşürmektedir (Rothe ve Schüler, 2006: 4).

Whiteley (2000: 451) genelleştirilmiş güvenin ekonomik büyümeyi üçü dolaysız ve üçü de dolaylı yoldan kaynaklanan etkilerle harekete geçirdiğini

belirtmiştir. Birinci dolaysız etki olarak, genelleştirilmiş güven, işlem maliyetlerini düşürerek ekonominin performansını olumlu etkilemektedir. Bu maliyetler ekonomideki değişim ve uzmanlaşma faaliyetlerinde gereksinim duyulan banka, sigorta, finans, avukatlık ve muhasebe gibi hizmet alımlarında yapılan işlemlerde ortaya çıkmaktadır. Güven, bu maliyetleri azaltmaktadır. İkincisi, genelleştirilmiş güven ekonomideki aktörlerin ortak faaliyet (*collective action*)⁵ sorununu çözmelerini sağlayarak ekonomik büyümeyi dolaysız olarak etkilemektedir. Üçüncü dolaysız etki ise genelleştirilmiş güvenin çalıştırıcı-çalışan⁶ (*principal-agent*) problemini daha az önemli hale getirmesidir. Güven düzeyi yüksek olan toplumlarda çalıştırıcı-çalışan problemi az görülmektedir. Bu üç dolaysız etkinin dışında güven beşeri sermaye, fiziksel yatırım ve yakınsama (*convergence*)⁷ gibi ekonomik büyümeye katkı yapan faktörlerle etkileşime girerek ekonomik büyümeyi dolaylı olarak olumlu bir şekilde etkilemektedir. Örneğin, güven seviyesi yüksek toplumlarda eğitime yapılan yatırımların getirisi yüksektir. Bu toplumdaki bireyler daha az riskten kaçınmakta (*risk-averse*), bu da daha çok fiziksel ve beşeri sermayeye yatırım yapmalarına neden olmaktadır. Ayrıca yeniliklerin ve yeni teknolojilerin yayılması hızlı olmaktadır (Rothe ve Schuler, 2006: 5’de Barro 1997, Whiteley, 2000).

Sosyal sermayenin ve güvenin ekonomik büyümeye etkisini araştıran çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bunlardan ilki ve en önemlisi Putnam’ın (1993) “*Making Democracy Work*” isimli kitabı olmuştur. Putnam (1993) İtalya’daki bölgeler arası ekonomik ve kurumsal farklılıkları ikinci dünya savaşı sonrası dönem için araştırmış ve sosyal sermayenin bu farklılıkları açıklamada önemli bir rolü olduğunu göstermiştir. Yerel yönetimlerin etkinliği ve bölgesel ekonomik performans farklılıkları bölgeler arası sosyal yapıdaki farklılıklar ile açıklanabilmektedir. Verimli yönetimin bölgedeki sivil katılım ve sivil ağlarla önemli bir şekilde bağlantılı olduğunu göstermiştir. Sosyal organizasyonlara katılımın yüksek olduğu bölgelerde sosyal

⁵ Ortak faaliyet (*collective action*) ekonomide önemli bir sorundur. Bir çok kişinin aynı kamu malını veya deniz, orman gibi ortak malları kullanımında ortaya çıkar. Buradaki sorun, bu malların kişilerin kendi özel mülkiyetinde olmadığı için sorumsuzca kullanması ve gereksiz zarara sebebiyet vermesidir. Sosyal sermaye bu sorunların ortadan kaldırılmasına katkı sağlayabilecek bir faktördür.

⁶ Maaş veya ücret karşılığı çalışan kişilerin sorumlu oldukları işleri, bilerek gerektiği gibi yapmamaları, eksik yapmaları her türlü mal ve hizmet üretiminde önemli bir sorundur. Çalıştırıcılar bu sorunu kontrol mekanizmaları yoluyla çözmeye çalışmakta fakat bu durum ek maliyetler getirmektedir. Bu sorun sadece firmanın çalışanları için değil, iş ortakları ve o iş yerine girdi sağlayan diğer üreticilerle aralarındaki iş ilişkilerinde de ortaya çıkmaktadır.

⁷ Yakınsama farklı ülkelerde veya bir ülkenin farklı bölgelerinde ekonomik farklılıkların azalmasıyla, zenginlik veya gelişmişlik düzeylerinin birbirlerine yaklaşmasıdır.

sermayenin de yüksek olduğunu saptamıştır. Putnam'ın ifadesiyle “sosyal ağlar güvenin geçişken ve yayılmacı olmasına sebep olmaktadır; size güveniyorum çünkü ona güveniyorum ve o bana göstermiştir ki o da size güveniyor” şeklinde ifade etmektedir (Putnam, 1993: 169).

Putnam (2000) yine benzer şekilde başkalarına güvenen insanların sivil hayatta daha fazla katılımcı olduğunu ve daha fazla sosyal sermaye ürettiğini ifade etmiştir. Toplumdaki güven düzeyi arttıkça yardımlaşma olasılığı artacaktır. Yardımlaşma aynı zamanda güveni besler ve artırır. Bu şekilde birikecek olan sosyal sermaye İtalyan sivil toplumu için olumlu bir döngü oluşturmaktadır (Beugelsdijk ve Schaik, 2005: 306).

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini araştıran literatürde bir diğer önemli katkı Fukuyama'nın 1995 tarihli *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* isimli kitabı olmuştur. Fukuyama'ya (1995) göre güvenin yerleşik ve yaygın olduğu toplumlar bir çeşit sosyal sermayeye sahiptir. Güven geleneksel üretim faktörleri olan sermaye ve emeği tamamlayıcıdır. Herhangi bir ülke bu avantaja sahipse bu ülke modern ekonomik rekabette başarılı olabilmektedir. Fukuyama'ya (1995) göre güven düzeyi yüksek toplumlarda düzenleme ve zorlayıcı yaptırım mekanizmaları daha azdır. Dolayısıyla, bu toplumlarda güven resmi sözleşmeler yerine geçebilmektedir. Kurumsal yapının fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde yerine getirdiği toplumlarda karışık ve çok ayrıntılı sözleşmelerde güvenin rolü daha net görülmektedir. Burada güven, işlem maliyetlerini düşürerek esnekliğe de katkı sağlamaktadır. Güven olgusu sadece yasal yapıyı ikame etmede değil, aynı zamanda karmaşık detaylı işlemlerde de olumlu etkiler yaratmaktadır. Çünkü kurumlar her ne kadar fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde yerine getirse bile, sözleşmelerde tüm ayrıntıların tam ve eksiksiz düzenlenmesi olanaklı değildir ve mutlaka boşluklar ortaya çıkabilir (Beugelsdijk ve Schaik, 2005: 304-5). Hatta daha da ilerisi, güven unsuru yoksa bazı işlemlerin gerçekleşmesi hemen hemen hiç mümkün olmayabilir. Bu nedenle Fukuyama'nın özellikle gelişmiş ekonomilerin başarılı bir performans yakalayabilmesi için “*aile dışı veya genelleştirilmiş güven*”⁸ adını verdiği kavram çok önemli hale gelmektedir. Fukuyama (1998), 1997 yılında Asya'da yaşanan ekonomik krizde, Asya değerlerinin rolü olduğunu ve bu örnekte de sosyal sermayenin zayıflığının bir etken olduğunu belirtmiştir. Fukuyama (1995) güvenin rolüne vurgu yaparken, Putnam vd. (1993) sosyal ağların önemine vurgu yapmaktadır (Beugelsdijk ve Schaik, 2005: 302).

⁸ Bu kavramın orijinali “*non-family or generalised trust*” olarak belirtilmektedir. Bunu aile dışı ilişkilerde güvenin olması tüm toplumsal ilişkilerde kendi yer bulması olarak anlaşılmaktadır.

Knack ve Keefer (1997) ekonomik büyüme ile ilgili yaptıkları çalışmada güvenin büyüme ile ilişkisi olduğunu göstermişler, güven düzeyi yüksek olan ülkelerin hızlı büyüdüklerini bulmuşlardır. Güven değişkeni katsayısında %10'luk bir artış, %0.8 büyümeye sebep olmuştur (Knack ve Keefer, 1997: 1260). Zak ve Knack (2001), Knack ve Keefer'in çalışmasına 12 yeni ülke ekleyerek yeniden analiz etmişler güven ve güven üreten faktörler üzerinde yoğunlaşmışlardır. Çalışmalarında kullandıkları veri 1981, 1990 ve 1996 WVS'den alınmıştır. Kırk bir ülkeyi esas aldıkları çalışmada, güvenin toplam ekonomik aktivite üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğunu bulmuşlardır. Güvende her bir %15'lik artışın ekonomik büyümede hemen hemen %1'lik bir artışa sebep olduğunu göstermişlerdir (Zak ve Knack, 2001: 307-9).

Beugelsdijk vd. (2004: 118) ise, Knack ve Keefer (1997) ile Zak ve Knack'ın (2001) büyüme ve güven arasındaki ilişki için yaptıkları çalışmada varmış oldukları sonucun güvenilirliğini araştırmışlardır. Zak ve Knack'ın (2001) sonuçlarının daha güvenilir olduğunu bulmuşlardır. Knack ve Keefer (1997) çalışması, Zak ve Knack (2001) ile karşılaştırıldığında güvenin görece olarak daha önemli olduğunu göstermişlerdir. Bununla birlikte etkinin büyüklüğü regresyondaki kontrol değişkenlerine ve çalışmada hangi ülkelerin kullanıldığına göre değişiklik göstermektedir.

Grootaert (2001) sosyal sermayenin önemini Bolivya, Burkina Faso ve Endonezya için araştırmış; sosyal sermayesi yüksek olan ülkelerin düşük olanlara göre daha yüksek yaşam standartlarına sahip olup olmadıkları sorusu üzerinde yoğunlaşmıştır. Yazar, daha önce Narayan ve Pritchett'in (1997) Tanzanya için yaptıkları indirgenmiş modeli kullanarak, Burkina Faso ve Endonezya'da sosyal sermayenin hayat standardını arttırdığını, Bolivya'da ise anlamlı bir etki olmadığını bulmuştur.

Literatürde birçok araştırmacının da ekonomik hayattaki işlemlerde güvenin önemini inceledikleri görülmektedir. Bunlardan, Zaheer vd. (1998) kişilerarası ve organizasyonlar arası güvenin önemine işaret ederken, Gulati (1998) güvenin daha fazla bilgi değişimine ve yayılmasına sebep olduğunu, ayrıca firmalar arasında iletişim ve yardımlaşmayı da olumlu bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Örneğin güvene dayalı bir ilişkide diğer bir firmaya mal gönderecek olan diğer firma, kontratta bulunmasa bile erken teslim, daha fazla kalite gibi pozitif iyi niyet gösteren unsurları ortaya çıkarabilir. Hatta Nooteboom (1999) aşırı detaylı ve çok resmi kontratların güvenin gelişmesini olumsuz etkileyebileceğini ifade etmiştir. Fukuyama (1995) gibi Nooteboom'da (1999) güvenin sözleşme ve kurallara yerine ikame edilebileceğini düşünmektedir.

Garcia vd. (2006) teorik ve ampirik olarak detaylı bir şekilde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arası ilişkiyi OECD ülkeleri için araştırmışlardır. Sosyal sermayenin, sağlıklı çalışan bir ekonomide çok gerekli

olduğunu vurgulamışlardır. Teorik modellerinde sosyal sermayeyi belirleyen faktörler ile sosyal sermayeyi ölçmeye çalışmışlardır. Bu faktörler; gelir artışı, olumlu beklentilerin gerçekleşmemesinin meydana getirdiği hayal kırıklığı sebebiyle sosyal sermayedeki yıpranma oranı, yardımlaşma maliyeti ve güven ağları olmaktadır. Bu çalışmanın sonuçları OECD ülkelerinde sosyal sermayenin zamanla arttığını göstermiştir. Islam'ın (1995) kullandığı genişletilmiş Mankiw vd. (1992) modeli ile sosyal sermayenin OECD ülkelerindeki ekonomik büyümenin bir bölümünü açıklayabildiğini göstermiştir. Sosyal sermayenin toplam üretim esnekliğini %7-10 olarak bulmuşlardır (Garcia vd., 2006: 41-42).

Buraya kadar güvenin ekonomik büyümeyi pozitif olarak nasıl etkilediği ve bu sonucu destekleyen ampirik çalışmalar açıklanmıştır. Bununla birlikte bazı araştırmacılar, her zaman bu sonuçların görülemeyebileceğini ve güvenin ters etkisinde olabileceğini dile getirmişlerdir (Alesien, 2000). Örneğin, Roth ve Schüler (2006) güven ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Fakat bu görüşü ampirik olarak destekleyen çalışmalar çok sınırlıdır.

Güven ve Kişi Başı Milli Gelir İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye

Bu bölümde sosyal sermayenin Türkiye ve AB ülkelerindeki önemini araştırmak için kişi başı milli gelir (KBMG) ile sosyal sermaye arasındaki ilişki istatistiksel olarak grafik ile incelenmiştir. Sosyal sermaye göstergesi olarak Beugelsdijk vd. (2005) ve Bjørnskov'un (2006) çalışmalarında olduğu gibi, EVS ve WVS'deki güven ile ilgili soru esas alınmıştır.⁹ Buradaki güven Fukuyama'nın (1995) ifade ettiği genelleştirilmiş güvenidir.

Tablo 1'de güven ve KBMG verileri 1990 ve 1999 yılları için gösterilmiştir. Tablo 1'de görüldüğü gibi 1990 yılında İsveç 66.1 ile güven düzeyi en yüksek ülke iken, Türkiye 10 ile en düşük ülke çıkmıştır. 1999 yılında yapılan ankette ise Danimarka 66.5 ile en yüksek ülke çıkarken en düşük 12.8 ile Portekiz olmuştur. 1990 yılı AB güven ortalaması 32.42 iken, aynı oran 1999 yılında 30.79 olmuştur. Dünya ortalaması da bu orana oldukça yakındır, 29.5¹⁰.

⁹ Bu soru giriş bölümünde açıklandığı için burada ayrıca belirtilmemiştir.

¹⁰ Bu oran 267,877 veriye dayanmaktadır. EVS ve WVS'nin yapıldığı tüm yılları ve yapılan ülkelerin tamamını kapsamaktadır.

Tablo 1: AB Ülkeleri ve Türkiye İçin Güven ve Kişi Başı Milli Gelir Verileri

Ülke	1990		1999	
	Güven	Kişi Başı Milli Gelir (1987 Sabit Fiyatları Dolar)	Güven	Kişi Başı Milli Gelir (1987 Sabit Fiyatları Dolar)
İsveç	66,1	26390	66,3	28540
Finlandiya	62,7	24970	57,4	24640
Danimarka	57,7	23430	66,5	32240
Hollanda	53,5	18710	60,1	25270
İngiltere	43,7	16190	28,9	24070
İtalya	35,3	17420	32,6	20350
İspanya	34,2	11680	38,5	14710
Belçika	33,5	18520	29,2	25060
Almanya	32,9	20160	37,5	25740
Avusturya	31,8	19720	33,4	26130
Letonya	30,8	2260	25,9	2850
Çek Cumhuriyeti	30,2	2900	24,5	5120
Polonya	29,2	1910	18,4	4060
Estonya	27,6	2440	23,5	3540
Macaristan	26,9	2880	22,3	4620
Lüksemburg	24,8	29650	24,8	44970
Yunanistan	23,7	7770	23,7	11910
Slovakya	23	3340	15,9	3860
Fransa	22,8	19620	21,3	24400
Portekiz	21,7	6450	12,3	11090
Latvia	19	1710	17,1	2570
Malta	18,8	6780	20,7	9270
Slovenya	18,2	8280	21,7	10010
Türkiye	10	2270	16,6	2800
Ortalama	32,42083	12310,42	30,79583	16159,17
Medyan	29,70000	9980,000	24,65000	13310,00
Maksimum	66,10000	29650,00	66,50000	44970,00
Minimum	10,00000	1710,000	12,30000	2570,000
Standart Hata	14,51766	9215,663	15,98805	11792,91
Gözlem Sayısı	24	24	24	24

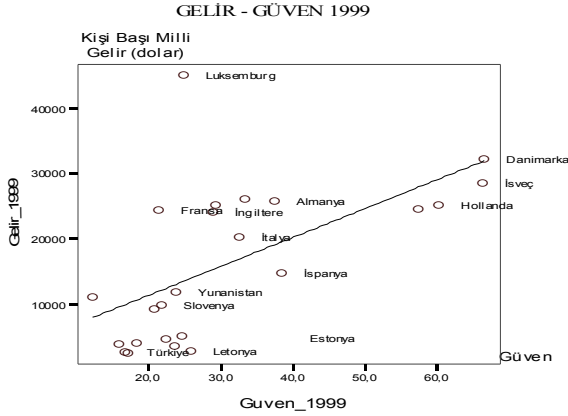
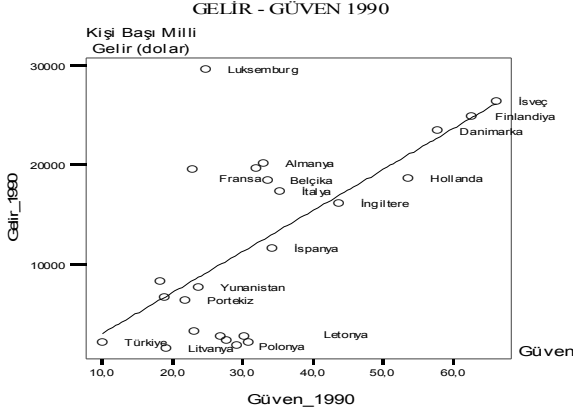
Not: Güven verileri EVS ve WVS den elde edilmiştir. Kişi başı milli gelir WDI'dan (World Development Indicators) alınmıştır.

Güven ile KBMG arası ilişki Şekil 1'de 1990 ve 1999 yılları için ayrı ayrı gösterilmektedir. AB ülkeleri ve Türkiye'nin de dahil edildiği grafikteki noktaları en iyi yansıtan regresyon çizgisi 1990 ve 1999 yılları için güven ile gelir arası pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.¹¹ Ayrıca panel veri yöntemi¹² ile güvenin KBMG'e etkisini araştırdığımızda güven değişkeni

¹¹ Bu ilişki sadece Lüksemburg için geçerli değildir. Bu bir çizgi dışı (outlier) olsa da genel sonucu etkilememektedir. Lüksemburg' u dışarıda bıraktığımızda sonuçlarda önemli bir değişiklik olmamıştır.

¹² Değişen varyans sorununu çözmek için panel veri FGLS yöntemi kullanılmıştır.

katsayısı 1.10^{13} olarak bulunmuştur ve bu istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Güven, KBMG’i pozitif olarak etkilemektedir.



Not: Tüm ülke isimleri her iki grafikte de karışıklığa neden olduğu için yer alamamıştır

Şekil 1: AB Ülkelerinde Kişi Başı Milli Gelir ve Güven İlişkisi

¹³ Bu katsayı Knack ve Keefer’s (1997, p. 1260) ve Zak ve Kanck (2001) buldukları katsayılara göre çok büyük çıkmıştır. Ancak çalışmanın asıl konusu bu etkinin büyüklüğünü ölçmek olmadığı için başka değişkenler modele dahil edilmeden sadece etkinin yönü bulunmak istenmiştir. Sonuçları yer darlığı nedeniyle ayrıntılı olarak verilmemiştir. İsteğe göre sunulacaktır.

SOSYAL SERMAYENİN BELİRLEYİCİLERİ

Çalışmanın buraya kadar olan bölümünde sosyal sermaye kavramı ve bunun ekonomik büyümeye etkisi konusunda yapılan çok sayıda araştırma gözden geçirilmiştir. Bu çalışmaların ortak sonucu sosyal sermayenin ekonomik büyümede önemli olduğu ve altının çizilmesi gerektiğidir. Bu noktadan hareketle bu çalışmada sorulan soru şudur? *Sosyal sermayenin varlığı ve ekonomik büyüme için önemi kabul ediliyorsa, o halde sosyal sermayeyi ne belirler? Madem sosyal sermayenin zaman içinde ekonomik büyümeyi ve ülkeler arası gelir farklılıklarını açıklamada önemli bir rolü vardır, öyle ise sosyal sermayeyi belirleyen faktörler nelerdir?* Bu soru ve konu üzerinde literatürde taradığımız kadarı ile çok durulmamıştır. Bunlardan birisi Olate'nin (2003) çalışmasıdır. Bu çalışmada sosyal sermayenin belirleyicileri olarak yaş cinsiyet gibi kişisel, evlilik durumu, çocuk olup olmaması gibi aile karakterleri, kişilerin eğitim düzeyi, nerede yaşadıkları şehrin büyüklüğü gibi faktörler olacağını ileri sürmüştür. Ancak bu görüş ampirik olarak araştırılmamıştır. Bu konuda az sayıdaki ampirik çalışmalardan birisi Iyer vd. (2005) tarafından yapılmıştır. Iyer vd.'nin (2005) çalışmasında sosyal sermayenin belirleyicileri olarak eğitim, yaş, gelir, etnik yapı, kişilerin kentte/kırsal bölgede yaşadıkları, ev sahibi olup olmadıkları, çalışıp çalışmadıkları gibi faktörlerin etkisi ABD için araştırılmıştır. Sosyal sermaye göstergesi olarak genel güven, etnik güven ve sivil katılım olmak üzere üç ayrı bağımlı değişken kullanılmıştır. Bu çalışmada ise Iyer vd.'ni (2005) takip ederek benzer bir çalışma AB ülkeleri için yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak EVS ve WVS'deki güven ilgili soru esas alınmıştır. Tahmin edilecek model aşağıdaki gibidir. Regresyonda kullanılan değişkenlerin ölçümü Tablo 2'de gösterilmiştir. Bu faktörlerin sosyal sermayeyi belirleme mekanizmaları ve beklenen etkileri sırayla aşağıda belirtilmiştir.

$$\text{Güven} = f(\text{Gelir}, \text{Egitim}, \text{Şehir}, \text{Yaş})$$

Tablo 2: Panel logit ve Kesit Logit Modelinde Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Ölçümü
GÜVEN (Genel anlamda insanların çoğuna güvenir misiniz veya insanlarla herhangi bir ilişkide çok fazla dikkatli olmaya gerek yoktur)	<u>Kukla Değişken</u> Evet: 1, Hayır: 0
GELİR: (Gelir durumunuz nedir. Bu her ülkenin kendi para cinsinden sorulduğu için ona göre kategorilendirilmiştir.)	<u>Kategorik Değişken</u> 1"En düşük", 2"İkinci Seviye", 3" Üçüncü Seviye " 4" Dördüncü Seviye ", 5" Beşinci Seviye ", 6" Altıncı Seviye ", 7" Yedinci Seviye ", 8" Sekizinci Seviye ", 9" Dokuzuncu Seviye ", 10" Onuncu Seviye "
EĞİTİM: (Eğitiminizi Hangi Yaşta Tamamladınız?)	<u>Kategorik Değişken:</u> 1"<12 yıl", 2 "13 yıl", 3 "14 yıl", 4 "15 yıl", 5 "16 yıl", 6 "17 yıl", 7 "18 yıl", 8 "19 yıl", 9 "20 yıl", 10 "21 +yıl"
YAŞ: (Yaşınız kaç?)	<u>Kategorik Değişken</u> 1 "15-24", 2 "25-34", 3 "35-44", 4 "45-54", 5 "55-64" 6 "65 ve daha fazla yıl"
ŞEHİR (Anketin yapıldığı şehrin Nüfusu)	<u>Kategorik Değişken :</u> 1 "2,000 ve daha az", 2 "2,000-5,000", 3 "5,000-10,000" 4 "10,000-20,000/10,000-25,000; EVS81:10M-25M" 5"20,000-50,000", 6 "50,000-100,000", 7 "100,000-500,000", 8 "500,000 ve daha fazla"

Not: Veriler ve kategorileri EVS' den alınmıştır.

Gelir

Gelir bir çok yoldan sosyal sermayeyi etkileyebilir. Birincisi bazı sosyal gruplara ve ağlara katılabilmek için belirli bir gelir düzeyi gerekmektedir. İkincisi yüksek gelir grubunda bulunanlar işleri gereği daha çok sosyal kontak içerisindedirler. Özellikle yüksek düzeydeki hizmet sektöründe, ileri seviyede sosyal ilişki gerekmektedir. Gelir artışı ile sosyal sermayenin artacağı beklenmektedir.

Eğitim

Literatürdeki tutarlı sonuçlardan biriside eğitim ile sosyal sermaye göstergeleri arasındaki ilişkidir ve bu ilişki bir çok ülke için geçerli olmuştur (Hall, 1999; Putnam, 2000). Bu ilişkinin bir çok açıklaması yapılmaktadır.

“Birincisi, sosyal kabiliyetlerin gelişmesini sağlayan eğitim, sosyal sermayenin de gelişmesini sağlar. Bir şekilde eğitim sosyal sermaye için ilk yatırım gibidir. Grup çalışması yapma, yardımlaşmayı öğrenme, başkalarının ihtiyaçlarını ve isteklerini anlama gibi özellikler eğitimle kazanılır. İkincisi, eğitimle bireyler başkalarına güvenebileceğini; yardımlaşma, sosyal ağlar ve katılımın pozitif faydalar sağlayabileceğini öğrenir. Eğitimle birlikte birey, sosyal faaliyetlere katıldığı ölçüde, toplumda yaşıyor olmanın faydalarını öğrenir. Üçüncüsü, ileriye düşünerek yaşayan bireyler hem sosyal hem de beşeri sermayeye daha çok yatırım yaparlar” (Iyer, vd. 2005: 1025).

Kamu politikaları ve ekonomik büyümeyi anlamak bakımından da, eğitim sosyal sermaye ilişkisi önemlidir. Geleneksel ekonomik modeller büyümeyi fiziksel sermaye, işgücü, beşeri sermaye ve teknolojik gelişme ile açıklamışlardır (teknolojik gelişme içsel veya dışsal olabilir). Knack ve Keefer (1997) bazı sosyal sermaye göstergelerinin ekonomik büyümenin önemli belirleyicilerinden olabileceğini göstermişlerdir. Fakat bu modeller beşeri ve sosyal sermayenin bağımsız olduğunu varsaymışlardır. Söz konusu çalışmada ise her iki değişken arasında önemli bir bağ olduğu gösterilmiştir. Bu nedenle büyüme modellerinde eğitimin önemli olup olmadığı sorusu gereksiz ve anlamsız olmaktadır; çünkü eğitim insanların yeteneklerini ve sosyal sermayeyi geliştirir (Iyer, vd., 2005: 1026).

Yaş

Sosyal bağlar, ilişkiler ve arkadaşlıklar yaşla birlikte büyür ve gelişir. Dolayısıyla sosyal sermayenin yaşla birlikte artmasını bekleriz. Bu sebeple yaşlı nüfus oranı genç nüfusa göre yüksek olan toplumların daha çok sosyal sermayeye sahip olması beklenir. Bununla birlikte tam tersi de düşünülebilmektedir. Sosyal sermaye için yatırım ileri yaşlarda azalabilir. Fayda maksimizasyonu teorisine göre bireyler ileri yaşlarda, potansiyel faydaları azaldığı için sosyal sermayeye daha az yatırım yaparlar (Glaeser vd., 2000). Bir başka açıklama ise şu şekilde olabilir; yaşlı bireyler fiziksel olarak zayıftır ve bir çok formdaki sosyal faaliyetlere katılma hareketlilikleri zayıftır. Ayrıca, sosyal sermaye ekonomik büyümeyi ve geliri etkilediği oranda, bu etki çalışmayan yaşlı bireyler için daha az önemli olacaktır, zira yüksek yaş grubunda bulunan bireylerin hayata ait beklenti ve planları azalmakta ve gelir artışı onlar için çokta önemli olmamaktadır (Iyer, vd, 2005: 1027). Dolayısıyla yaş ile sosyal sermaye arası ilişkide bir belirsizlik ortaya çıkmaktadır ve sonucu ampirik çalışma ortaya koyacaktır.

Şehrin Büyüklüğü

Güven faktörünün şehrin büyüklüğüne göre değişip değişmediğini anlamak için, bu değişken de modele dahil edilmiştir. Şehir büyüdükçe ekonomisi de büyümekte ve güven faktörü daha önemli hale gelmektedir. Dolayısıyla şehrin büyüklüğü arttıkça güven faktörünün artacağı

beklenmektedir. Bu değişken aynı zamanda Fukuyama'nın (1995) "güvenin gelişmiş ekonomide daha önemli olacağı" yönündeki görüşünü de ampirik olarak test etmeyi amaçlamaktadır.

AMPİRİK METOD VE SONUÇLAR

Panel Logit Modeli¹⁴

Bağımlı değişkeni iki uçlu, X açıklayıcı değişkenlerin doğrusal bir fonksiyonu gibi gösteren modellere doğrusal olasılık modeli denir. Yapısal model şu şekilde yazılabilir (Long S.C., 1997)

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

burada Y bağımlı değişken olup bu çalışmada eğer ankete katılan kişi " genel anlamda insanların çoğuna güvenir misiniz veya insanlarla herhangi bir ilişkide çok fazla dikkatli olmaya gerek yoktur" sorusuna evet demiş ise $Y=1$ değerini, hayır demiş ise $Y=0$ değerini almıştır. X açıklayıcı değişkenler vektörünü, β katsayılar vektörünü göstermektedir. Gözlemlenmeyen ülke etkisini ise α göstermektedir. Hata terimi, ε , ile ilgili belirli varsayımların altında Y değişkenininin 1 olma olasılığı hesaplanabilmektedir. Buna göre (1) no'lu denklemi yeniden yazacak olursak,

$$\Pr(y_i = 1 / x_i) = \beta x_i + \alpha_i \quad (2)$$

hata terimini lojistik dağılım fonksiyonu olduğu varsayımına göre,

$$P_i = E (y_i = 1 / x_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta x_i + \alpha_i)}} \quad (3)$$

(3) no'lu denklemi daha basit yazacak olursak,

$$P_i = E(y_i = 1 / x_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad (4)$$

eğer P_i güven olma olasılığı ise $(1-P_i)$ de güven olmama olasılığıdır. Bundan dolayı güvenin olmama olasılığı,

$$1 - P_i = \frac{1}{1 + e^{Z_i}} \quad (5)$$

olacaktır. Buradan hareketle řunu yazabiliriz

¹⁴ Bu yöntemin kullanımında ve katsayı yorumlarında Mckenzie'den (2004) yararlanılmıştır.

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = \frac{1 + e^{Z_i}}{1 + e^{-Z_i}} \quad (6)$$

Bu durumda $P_i / (1 - P_i)$ güven olma lehine bahis oranıdır. (6) no lu denklemin her iki tarafının logaritmasını alacak olursak,

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = Z_i \quad Z_i = \beta\chi_i + \alpha_i \quad (7)$$

L burada bahis oranının logaritmasıdır ve logit denir. Modeli buradaki çalışmaya göre yazacak olursak

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 \text{Gelir} + \beta_2 \text{Egitim} + \beta_3 \text{Yaş} + \beta_4 \text{Sehir} + \varepsilon_i \quad (8)$$

Bu regresyonla araştırılmak istenen sosyal sermaye göstergesi olarak kabul edilen güven ile ilgili EVS verilerini kullanarak buna etki edebilecek faktörleri bulmaktır. (8) no'lu modelin tahmininde iki ayrı veri seti kullanılmıştır. Birincisi AB ülkelerine ait 1990 ve 1999 EVS, ikincisi Türkiye'ye ait 1990, 1996 ve 2000 yıllarına ait EVS verileridir. AB ülkelerine ait veri seti için panel yöntemi ve kesit veri yöntemi kullanılmıştır. Panel yöntemi gözlemlenmeyen ülkelere ait kendine özgü etkileri kontrol edebilmeyi sağlar. Karma veri ile ilgili çalışmalarda standart bir konu, her bir ülkeye özgü etkilerin *rassal* veya *sabit* olup olmadığıdır. Burada AB ülkeleri için yaptığımız regresyonda bağımlı değişkende güven sorusuna “evet güvenirim” diyenler “hayır” diyenlere göre daha az olduğundan, eğer sabit etki yöntemi kullanılır ise “hayır” diyenlere ait bilgiler dikkate alınmayabileceği için *rassal etki logit* modeli tercih edilmiştir. Türkiye'ye ait veri setinde bu tür bir problem olmadığı için her iki yöntemle de tahmin yapılmıştır.

AB Ülkeleri İçin Ampirik Sonuçlar

Burada (8) no'lu model AB ve Türkiye için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Tablo 3, AB ülkeleri için yapılan regresyondaki sonuçları göstermektedir. Burada 1990 ve 1999 verileri için ayrı ayrı ve panel veri şeklinde tahminler yapılmıştır. Her üç regresyondada *log likelihood* istatistiği sonuçların güvenilir olduğunu göstermektedir. Gelir her üç modelde de, beklediği gibi pozitif etkiye sahiptir. Gelir seviyesi arttıkça tahmin edilen güven olma olasılığı %15 (1999 için katsayı: %12, Karma Logit için %14) artmaktadır. Bu sonuç Fukuyama'nın (1995) yüksek gelir grubunda sosyal sermayenin daha önemli olduğu görüşünü desteklemektedir. Eğitim değişkeni de, beklediği gibi pozitif işaretli çıkmıştır ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Eğitim seviyesindeki artış güven olma olasılığını arttırmaktadır. Eğitim sosyal sermayeyi geliştirmekte, insanlar eğitimle yardımlaşmayı öğrenmekte, sosyal ağlar ve sivil katılımın faydalarını daha iyi anlamaktadır. Eğitim büyüme modellerinde

önemli bir faktör olarak gösterilmiştir. Dolayısıyla eğitimin sosyal sermayeyi attırarak, büyümeyi bu mekanizma yoluyla etkilediğini söyleyebiliriz. Bu etkinin 1990 verilerine göre 1999 verilerinde daha büyük olması eğitimin artan önemine işaret şeklinde değerlendirilebilir. Kişilerin yaşı ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiye bakıldığında, beklendiği gibi, yaşın istatistiksel olarak önemli ve pozitif bir etki yaptığı görülmektedir. Yaş ile birlikte sosyal sermaye birikimi daha çok olmaktadır. Yaşla birlikte sosyal ağlar, sosyal çevre ve güven artmaktadır. Şehir değişkeni kullanılarak, bireylerin yaşadığı şehrin büyüklüğü ve sosyal sermaye arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Her üç modelde de etki pozitif çıkmakla birlikte çok küçüktür ve 1999 kesit ve karma logit modeli için istatistiksel olarak anlamlıdır. Şehir büyüdükçe sosyal sermayenin artıyor olmasında beklentilere uygundur. Zira daha karmaşık ekonomik hayat daha çok güven gerektirmektedir. AB ile ilgili her üç modeldeki katsayılar a ait bahis oranları da¹⁵ verilmiştir. Bu oranların hepsi, 1'in üzerinde oldukları için pozitif etkiyi ifade etmektedir.

Tablo 3: AB Ülkeleri Kesit ve Panel Veri Rassal Etki Logit Sonuçları

	1990 EVS Kesit Logit		1999 EVS Kesit Logit		1990 ve 1999 EVS (Rassal Etki Logit)	
	Katsayılar	Bahis Oranı	Katsayılar	Bahis Oranı	Katsayılar	Bahis Oranı
Gelir	.153204*** (7.03)	1.165563	.1287149*** (6.14)	1.137366	.1469857*** (9.75)	1.158337
Eğitim	.0921941*** (15.8)	1.096578	.1210388*** (19.62)	1.128669	.1006415*** (23.57)	1.10588
Yaş	.1467154*** (6.62)	1.158024	.1567791*** (7.07)	1.169737	.1393181*** (8.94)	1.14949
Şehir	.0038357 (0,6)	1.003843	.031199*** (4.71)	1.031691	.0179212*** (3.77)	1.018083
Gözlem	17738		19247		36985	
LR	367.26		613.63		906.91	
chi2(4)						
Log likelihood	-11174.465		-11608.56		-22837.687	

Not: Parantez içleri z değerlerini göstermektedir. ***, %1' lik ve **%5' lik önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterir. Modelde kullanılan AB ülkeleri Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Almanya, Estonya, Fransa, İngiltere, Yunanistan, Macaristan, Slovakya, Polonya, Hollanda, Latvia, Lüksemburg, İspanya, Portekiz, Malta, Letonya, İtalya, İsviçre.

¹⁵ Örneğin gelir katsayısı 0.15 bulunmuş. Bunun $e^{0.153204} = 1.1655$ değerini verecektir. Güven olma olasılığı gelir deki her bir birim artışla 1'e 1.16 artması şeklinde ifade edilebilir.

Türkiye İçin Ampirik Sonuçlar

Türkiye için yine (8) no'lu model *karma, rassal etki ve sabit etki logit* olmak üzere üç farklı yöntemle 1990,1996 ve 2000 yıllarına ait veriler kullanılarak tahmin edilmiştir. Sonuçlar Tablo 4'de gösterilmiştir. Tahminlerin güvenilir olduğunu *log likelihood* istatistiği göstermektedir. Burada AB ülkelerinden farklı olarak *şehir* değişkeni, 1990 ve 1999 EVS'de Türkiye'de yapılan ankette yer almadığı için, modele dahil edilmemiştir. Gelir değişkeninin güven üzerindeki etkisi pozitif olmakla birlikte çok küçüktür ve istatistiksel olarak anlamlı değildir. Gelir etkisi AB'de önemli iken Türkiye'de etkisiz olması Türkiye'de sosyal sermayenin AB ülkelerine göre çok düşük olması ile açıklanabilir. Ayrıca bu sonuç Fukuyama'nın (1995) sosyal sermayenin yüksek gelir ülkelerinde daha önemli olduğu görüşünü desteklemektedir. Yüksek gelir grubu ülkelerde ekonomik ilişkiler daha karmaşıktır ve güven faktörü daha önemli olmaktadır. Eğitimin ise güven üzerindeki pozitif bir etkisi olduğu bulunmuştur ve bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır. Türkiye için bulduğumuz sonuç da eğitimin sosyal sermayeyi arttırdığı görüşünü desteklemektedir. Yaş ile ilgili bulunan sonuçlar ise, yaşın sosyal sermayeyi pozitif olarak etkilediği görüşünü desteklemektedir. Buradaki sonuç, AB ülkelerinden elde ettiğimiz sonuçla paralellik göstermektedir. Türkiye'de bu etki daha güçlü çıkmıştır. Türkiye ile ilgili rassal etki ve sabit etki modellerinde ayrıca marjinal etkiler hesaplamıştır. Bu değerlerin de pozitif işaretli olması, gelir, eğitim ve yaş artarken bir sosyal sermaye göstergesi olan güven faktörünün arttığını göstermektedir.

Tablo 4: Türkiye Karma Logit ve Panel Rassal Etki-Sabit Etki Logit Sonuçları

	Logit Karma		Rassal Etki Logit		Sabit Etki Logit	
	Katsayılar	Bahis Oranı	Katsayılar	Marjinal Etkiler	Katsayılar	Marjinal Etkiler
Gelir	.0021405 (0.983)	1.00214	.021962 (0.23)	.0015732 (0.23)	.0121177 (0.12)	.0027067 (0.13)
Eğitim	.0599402* (1.69)	1.06177	.1287288** (1.35)	.0092212** (1.35)	.1585909 * (1.65)	.0354241** (1.74)
Yaş	.2379389*** (2.45)	1.26863	.2276296 *** (2.36)	.0163057*** (2.38)	.2182431** (2.27)	.0487485*** (2.64)
Gözlem	2926		2926		2926	
LR chi2(4)	7.66		-		-	
Log likelihood	-801.84361		-802.35174		-789.5058	
Wald chi2(3)	-		6.69		6.98	

Not: Parantez içleri z değerlerini göstermektedir. ***, %1' lik ve **%5' lik düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterir.

ÖZET VE SONUÇLAR

Son yıllarda yapılan çok sayıda çalışmada sosyal sermaye kavramı ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. İktisatçıların bu konuyla artan ölçüde ve yoğun bir şekilde ilgilenmelerinin nedeni büyüme teorilerinin zaman içinde ekonomik büyüme ve ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenleri ile ilgili açıklayamadığı boşlukları sosyal sermayenin doldurabileceği beklentisi olmuştur. Nitekim, bu çalışmada da belirtildiği gibi, ampirik olarak sosyal sermayenin ekonomik büyümeye pozitif etkisini gösteren pek çok çalışma yapılmıştır. -Bununla birlikte az sayıda çalışma da negatif veya zayıf etki olduğunu göstermiştir-. Güven, normlar ve ağlardan oluşan sosyal sermaye; karşılıklılık prensibi ile ekonomideki faydalı mübadeleyi arttırarak, ortak faaliyet (*collective action*) ve çalıştıran-çalışan (*principal agent*) problemlerini çözerek veya bunlardan kaynaklanan maliyetleri düşürerek ve bilginin yayılmasını kolaylaştırarak ekonomik büyümeyi olumlu olarak etkilemektedir.

Bu çalışmada öncelikle sosyal sermaye ve güven kavramı üzerinde durulmuş, daha sonra ekonomik büyümeye olan etkileri açıklanmıştır. Çalışmanın ampirik bölümünde ise, bu konudaki bazı yayımlanmış çalışmaları takip ederek, sosyal sermaye göstergesi olarak “*genelleştirilmiş güven*” esas alınmış ve güven ile kişi başına milli gelir ilişkisi AB ülkelerine Türkiye’yi de ekleyerek incelenmiştir. Grafikselsel ve panel regresyon tahmini sonucunda pozitif bir etki gözlemlenmiştir. Ampirik bölümün asıl konusu literatürde henüz yeni olan ve üzerinde fazla ampirik çalışma yapılmamış olan sosyal sermayeyi belirleyen faktörlerin incelenmesidir. Sosyal sermayenin ekonomik büyümeye etkisi ve nasıl etkilediği çok sayıda çalışmada araştırılırken, sosyal sermayeyi nelerin belirlediği konusu fazla araştırılmamıştır. Bu çalışmanın literatüre katkı yapmayı amaçladığı bölümü burası olmuştur. Iyer vd.’nin (2005) makalesini takip ederek ve benzer yöntemleri kullanarak, AB ve Türkiye için sosyal sermayenin belirleyicileri panel logit yöntemi ile araştırılmıştır.

Iyer vd.’nin (2005) makalesinde sosyal sermayeyi nelerin belirlediği ABD için *ordered logit* modeli ile araştırılmış ve sosyal sermayenin en önemli belirleyicisinin eğitim olduğu bulunmuştur. Bu çalışmada ise panel logit yöntemi ile AB ve Türkiye için sosyal sermayenin belirleyicileri araştırılmıştır. Sosyal sermayenin belirleyicisi olarak eğitim, AB ve Türkiye için önemli bulunurken, gelir AB için önemli çıkmış, Türkiye için önemsiz bulunmuştur. Yaş değişkeni ise Türkiye’de AB’ye göre daha önemli çıkmıştır. Şehir büyüklüğü değişkeni AB’de sosyal sermayeye pozitif olarak etki eden bir faktör olarak bulunmuştur. Türkiye için şehirle ilgili veri olmadığı için bu değişkenin etkisi araştırılamamıştır.

Bu makalede sosyal sermaye göstergesi olarak *genelleştirilmiş güven* kullanılmıştır. Bu gösterge yapılan çalışmalarda en çok kullanılan olmakla

birlikte, sosyal sermaye aile içi güven, kurumlara güven, kurumların işlevselliği, hukukun üstünlüğü (*rule of law*), gönüllülük, grup ve derneklere katılma gibi faktörlerle de ölçülmektedir. Bir sonraki aşamada, bu faktörlerin çoğunu veya tamamını yansıtabilecek bir sosyal sermaye ölçümü ile yeni bir çalışma yapılabilir.

KAYNAKÇA

- ALESINA, A., FERRARA E.L. (2000) The Determinants of Trust, *NBER Working Paper 7621*.
- BARRO, R., SALA-I-MARTIN. (1995) *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.
- BARRO, R. (1997) *Determinants of Economic Growth*, Cambridge 1997.
- BEUGELSDIJK S., SCHAİK T. (2005) Social Capital And Growth in European Regions: An Empirical Test, *European Journal of Political Economy*, Vol. 21 (2005) 301–324.
- BEUGELSDIJK, S., GROOT H.L, ve SCHAİK A. (2004) Trust and Economic Growth: A Robustness Analysis, *Oxford Economic Papers* 56, 118-134.
- BJØRNSKOV C., SVENDSEN G. T. (2003) Measuring Social Capital – Is There A Single Underlying Explanation?, *Working Paper 03-5*, Department of Economics Aarhus School of Business
- BJØRNSKOV C. (2006) How Does Social Trust Affect Economic Growth?, *Working Paper 06-2*, Department of Economics Aarhus School of Business.
- COLEMAN, J.S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology* 94, S95-S120.
- COLEMAN, J.S. (1990) *The Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press.
- DEVINE, F., ROBERTS, J.M. (2003) Alternative Approaches to Researching Social Capital: A Comment on Van Deth's Measuring Social Capital, *International Journal of Research Methodology*, Vol 6., No.1, 93-100.
- DURLAUF S., FATCHAMPS. (2004) Social Capital, *NBER Working Paper Series* no: 10485.
- EASTERLY, W., LEVIEN, R. (2001) It is not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models, *The World Bank Economic Review*, 2001/2.

- FUKUYAMA, F. (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (1997) *Social Capital*, Tanner Lecture on Human Values.
- FUKUYAMA, F. (1998) Asian Values and the Asian Crises, *Commentary*, 23-27.
- GARCIA F. P., MARTINEZ L. S., SANTALUCIA V. M., RADOSELOVICS J. F. (2006) Measurement of Social Capital and Growth: An Economic Methodology, *Foundation BBVA SPAIN*.
- GLAESER E. L., DAVID I. L., SCHEINKMAN J. A., SOUTTER C. L. (2000) Measuring Trust, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3. , 811-846.
- GROOTAERT, C. (2001) Does Social Capital Help The Poor?, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network, *Working Paper No. 10* Local Level Institutions.
- GROOTAERT C., Van BASTELAERT. (2002) *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners*, World Bank Washington DC.
- GULATI, R. (1998) Alliances and Networks, *Strategic Management Journal* 19, 293– 317.
- HALL P. (1999) Social capital in Britain, *British Journal of Political Science* 29, 417–461.
- HJERPPE, R. (2003) Social Capital and Economic Growth Revisited, *VATT Discussion Papers*, Helsinki.
- ISLAM, N. (1995) Growth Empirics: A Panel Data Approach, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110 (4), 1127-1170.
- IYER S., KITSON M., TOH B. (2005) Social Capital, Economic Growth and Regional Development, *Regional Studies*, Vol. 39.8, pp. 1015–1040, November 2005.
- KNACK, S., KEEFER P.(1997) Does Social Capital have an Economic Pay-Off? A Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics* 112, 1251-1288.
- KOSGEB. (2005) Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü, *Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü*.
- LOURY, G. (1977) A Dynamic Theory of Racial Income Differences, in *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, P. Wallace and A. LeMund, eds., Lexington: Lexington Books.

- LONG S.C. (1997) *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*, SAGE Publications Thousand Oaks London New Delhi.
- LUCAS R. E. (1993) Making a Miracle, *Econometrica* 61, 251–272.
- MANKIW, N. G., ROMER D. ve WEIL D. N. (1992) A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107 (2), pp. 407-437.
- MCKENZIE D. (2004) An Econometric Analysis of IBRD Creditworthiness, *International Economic Journal*, Vol. 18, No. 4, 427–448.
- NARAYAN, D., PRITCHETT L. (1997) Cents and Sociability—Household Income and Social Capital in Rural Tanzania, *Policy Research Working Paper* No. 1796. Washington, DC: World Bank.
- NOOTEBOOM, B. (1999) Innovation, learning and industrial organization”, *Cambridge Journal of Economics* 23, 127–150.
- OLATE, R. (2003) Local Institutions, Social Capital and Capabilities: Challenges for Development and Social Intervention in Latin America, *Center For New Institutional Social Sciences Seminars*, Washington University, October 29.
- PUTNAM, R. (1993) *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- PUTNAM D. R. (1995) Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *Political Science and Politics*, Vol.28, No.4., pp664-683.
- PUTNAM R. (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- ROBISON L., SCHMID A. ve SILES M. E. (2002) Is Social Capital Really Capital?, *Review Of Social Economy*, Vol. Lx, No. 1.
- SABATINI, F. (2005), Social capital as social networks. A new framework for measurement, www.socialcapitalgateway.org. (Erişim: 9 mayıs 2006).
- SEREGELDIN, I. (1999) Social Capital, Growth And Poverty: A Survey Of Cross country Evidence by Stephan Knack, *Social Capital Initiative Working Paper* No.7.
- ROTHE F., SCHÜLER D. (2006) Trust and Economic Growth: A Panel Analysis, *Ratio Working Papers* 102.
- SOLOW R. J. (1957) Technical Change and the Aggregate Production Function, *Review of Economics and Statistics* 39, 312–320.

TONKISS, FRAN (2000), Trust, Social Capital and Economy. In: Tonkiss, Fran and Andrew Passey: *Trust and Civil Society*, London 2000, 72-89.

WHITELEY, PAUL F. (2000) Economic Growth and Social Capital, *Political Studies* 48, 443-466.

WORLD DEVELOPMENT INDICATORS (2002) CD ROOM.

ZAK, P. J., and S. KNACK. (2001) Trust and Growth, *The Economic Journal* 111, 295-321.

ZAHERR A., MCEVILY B., PERRONE V. (1998) Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance, *Organizational Science*, Vol.9, No.2 141-159.