

## TÜRKİYE’DE SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: İKTİSADİ KALKINMA PERSPEKTİFİNDEN PARÇALI VE BÜTÜNSEL BİR ANALİZ

Zeki KARTAL\*

Hakan ACAROĞLU\*\*

Yahya Can DURA\*\*\*

### ÖZ

Sosyal sermaye, büyüme ve kalkınmanın bir sonucu mu, yoksa itici gücü müdür? Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye büyüme ve kalkınmanın nedeni mi yoksa sonucu mudur? Tüm toplum ve uygarlıklar için bütünsel bir sosyal sermaye tanımı yapmak ve bunu belirleyicileri itibarıyla bütün coğrafyalarda geçerli kılmak mümkün müdür? Bu sorulara anlamlı cevaplar verilebilmesi, sosyal sermaye kavramının tarihsel, sosyolojik, kültürel, politik ve ekonomik yönlerden hem ayrı ayrı hem de bir bütün halinde etkileşimlerini gözetererek ele alınmasıyla olanaklıdır. Bu bakımdan sosyal sermaye ve bunun etkilerinin çözümlenmesi konusu, birçok araştırma sorularını da kendisiyle beraberinde getirmektedir. Bu çalışmada Türkiye ekonomisi özelinde seçilen sosyal sermaye göstergeleri bağlamında, ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasındaki ilişkisinin 2000-2015 yıllarını kapsayan dönemde ilişki yönü ve gücü, trend ve korelasyon analizi yöntemi kullanılarak sınımlanmaktadır. Buna ek olarak, sosyal sermaye belirleyicileri ve fert başına milli gelir arasında 1991-2016 dönemleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı sınımlanmaktadır. Çalışma boyunca uygulanan yaklaşımlar neticesinde Türkiye’de sosyal sermaye olgusunun varlığı istatistiksel olarak ortaya konulurken sosyal sermaye belirleyicileriyle fert başına milli gelir arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı saptanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Sermaye, Ekonomik Büyüme, Sosyal Ağlar, Korelasyon ve Zaman Serisi Analizi.

\* Doç.Dr., ESOGÜ İİBF İktisat Bölümü, zkartal@ogu.edu.tr

\*\* Yrd. Doç. Dr., ESOGÜ İİBF İktisat Bölümü, hacaroglu@ogu.edu.tr

\*\*\* Doktorant, İl Planlama Uzmanı, İçişleri Bakanlığı, y.can.dura@icisleri.gov.tr

NOT: Bu çalışmanın kısa özeti, 30 Nisan-1 Mayıs 2017 tarihinde düzenlenen ECOEI Kongresinde (European Congress on Economic Issues) bildiri olarak sunulmuştur

## **SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH RELATIONSHIP IN TURKEY: A PARTIAL AND HOLISTIC ANALYSIS FROM THE PERSPECTIVE OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

### **ABSTRACT**

*Does social capital result of growth and development or does it their driving force? In other words, does social capital a cause or a consequence of growth and development? Is it possible to make a definition of a holistic social capital for all societies and civilizations and to make valid this conceptual definition in all geographies thorough its determinants? To give meaningful answers to these questions is possible by considering the concept of social capital both separately from the historical, sociological, cultural, political and economic aspects and taking into consideration by observing their interactions as a whole. In this regard, the subject of social capital and solving its effects brings many research questions with itself. In this study, the direction and the significance of the relationship between economic growth and social capital is tested within the context of selected social capital indicators for the case of Turkish economy in the period covering the years 2000-2015 by using primarily trend and correlation analysis method. In addition to this, the existence of the long run relationship between social capital indicators and Gross Domestic Product (GDP) per capita is tested for the period 1991-2016. According to the result of the approaches that are applied throughout the study, while, it is seen that the existence of the phenomenon of social capital is displayed with statistical significance, the long run relationship between social capital indicators and GDP per capita is determined in Turkey.*

**Keywords:** Social Capital, Economics Growth, Social Networks, Correlation and Time Series Analysis.

## GİRİŞ

Günümüzde az gelişmişlik olgusu sadece klasik anlamıyla fiziki sermaye birikimi ekseninden açıklanabilecek bir kavram değildir. Kuşkusuz az gelişmiş ekonomilerde yetersiz fiziki sermaye birikiminden bahsedilebilir ve fakat yeni büyüme teorilerinde ekonomik gelişmenin belirleyicisi olan birçok faktörün olduğu bu bağlamda siyasal ve kurumsal yapı ile sosyal, çevresel ve beşeri unsurların da aslında sermaye kavramı içerisinde ele alınması gerektiği ifade edilmektedir.

Sosyal sermaye, büyüme ve kalkınmanın bir sonucu mu, yoksa itici gücü müdür? Diğer bir ifadeyle neden mi, sonuç mu? Tüm toplum ve uygarlıklar için yekpare bir sosyal sermaye tanımı yapmak ve bunu unsurları-indikatörleri itibariyle bütün coğrafyalarda geçerli kılmak mümkün müdür? Vaka bu sorulara anlamlı cevaplar verilebilmesi, sosyal sermaye kavramının tarihsel, sosyolojik, kültürel, politik ve ekonomik yönlerden ayrı ayrı ve dahi birlikte etkileşimlerini gözetererek ele alınmasıyla olanaklıdır. Bu bakımdan sosyal sermaye ve bunun etkilerinin çözülmesi konusu, bünyesinde birçok sorunu barındırmaktadır.

Bahsedilen sorunları aşabilmek için bu çalışmada takip edilen metot; parçalı ve bütünsel bir analizdir. Parçalı yöntemde trend ve korelasyon analizi uygulanırken, bütünsel yöntemde zaman serisi nedensellik analizleri uygulanmaktadır. Korelasyon ile nedensellik kavramlarının birbirlerinden temel anlamda ayırt edici özellikleri bulunmaktadır. İki olay arasında karşılıklı bir ilişki söz konusu ise, olaylar arasında korelasyon vardır denilmektedir. Diğer taraftan, bir olayın diğer bir olayı sebep sonuç açısından ve doğrudan etkilemesi sonucuyla iki olay arasında nedensellik ilişkisi vardır denilmektedir. Buna ek olarak, nedenselliğin yönü önemlidir. Yön çift taraflı olabileceği gibi, sadece bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru tek yönlü de olabilir. Bu çalışma, bahsi geçen metotları uygulamak için sırasıyla 2000-2015 ve 1991-2016 dönemlerine ait yıllık düzeyde iki ayrı veri seti kullanılmaktadır. Böylece, Türkiye’de sosyal sermaye belirleyicilerine ekonomik büyüme perspektifinden alternatif yöntemlerle açıklık getirilmektedir.

Çalışmanın birinci ve ikinci bölümleri, sosyal sermaye problemiğinin, bahse konu karmaşık ve tartışmalı alanın sınırları dikkate alınarak, kavramsal ve tarihsel geri planıyla ve farklı düşünce açıları temelinde ayrıntılı olarak ele alınması

ve geçmişten günümüze sosyal sermayeye ilişkin bir çözümleme denemesi girişimi ile tamamlanmaktadır. Üçüncü bölümde sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ve büyüme üzerindeki olası etkileri ortaya konulmakta ve bu etkilerin işleyişine ilişkin mekanizma netleştirilmeye çalışılmaktadır. Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise Türkiye ekonomisi özelinde seçilen sosyal sermaye göstergeleri bağlamında, ekonomik büyüme ile sosyal sermaye ilişkisinin yönü ve gücü, trend, korelasyon ve zaman serisi nedensellik analizleri yöntemleri kullanılarak, hesaplanmaya çalışılmıştır.

### 1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE TARİHSEL GERİ PLANI

Uygarlıklar tarihi ve hatta insanoğlunun varoluş tarihi, ihtiyaçlar ve bu ihtiyaçların karşılanmasına yönelik bir tercih mekanizması üzerinde şekillenmiştir. İnsanın ve onun vücuda getirdiği toplumların ihtiyaçları, gelişen bir özellik göstermekte ve sürekli dinamik bir yapıyı bünyesinde barındırmaktadır. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi teorisinde belirttiği şekilde insan en primitif fizyolojik ihtiyaçlarından başlayarak, kendini gerçekleştirme gereksinimlerine kadar uzanan zahmetli bir süreçte ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadır. İhtiyaçların nasıl karşılanacağı, hangi yöntemlerin izleneceği ve bu süreçte karşılaşılan sorunların ne şekilde çözüleceği bilimsel bir inceleme konusu olarak yüzyıllardır üzerinde kafa yorulan bir alan olmuştur. İnsanoğlu çevresinde olup bitenler, içinde bulunduğu sosyal yapının özellikleri ve yaşadığı problemler üzerinde sürekli gözlem yapmış, günümüzdeki anlamı ile kavramsallaştıramamış olsa bile, olgular ve bunların anlamlarını ortaya koymaya çabalamıştır.

Bu son ifadeden hareketle, sosyal sermaye kavramının da sadece modern toplumlara özgü, yeni bir tanım olmadığını söyleyebiliriz. Bizatihi onun barındırdığı olgular ve anlamlar eskiden de vardı ve fakat günümüzdeki anlamı ile belirli bir sınır dâhilinde ve sistematik bir şekilde araştırma alanına çekilmesi son dönem gelişmelerinin bir ürünüdür. Bu bakımdan sosyal sermayenin içerdiği olgular ve anlamların sosyolojik köklerini Tocqueville'e, Durkheim'a, Weber'e, Marks'a, Tönnies'e, iktisadi yaklaşım içindeki köklerini ise Adam Smith'e, Marshall'a, Hume'a ve Hicks'e kadar götürmek mümkündür (Şan ve Şimşek, 2011). Bu teorisyenler, çok sistematik olmasa da sosyal sermayeye atfedebileceğimiz bazı hususların ekonomik kalkınma ve sosyal sorunların çözümlenmesindeki önemi üzerinde durmuştur (Karagül ve Dündar, 2006). Temelde sosyolojik bir kavram olan sosyal

sermaye, ekonomik kalkınma ve sosyal sorunların çözülmesi bağlamında üzerinde durulan bir olgu olarak son dönemlerde karşımıza çıkmıştır. Bu kavramın öz anlamı güzel bir ifadeyle “ilişkiler önemlidir” şeklinde özetlenebilir. Yani tanış olduğumuz insan sayısı ne kadar fazlaysa ve onlarla ne ölçüde aynı hayat görüşlerini ve duyguları paylaşıyorsak, sosyal sermaye kapasitemizin o nispette yüksek olduğunu ifade edebiliriz (Yıldız ve Topuz 2011).

Ünlü Fransız düşünür Alexis de Tocqueville Amerika’da Demokrasi adlı kitabında Amerikan yönetim modelinin ayakta durmasının kanunlara ve bunun da ötesinde törelere dayandığını belirterek, bireylerin her birinin diğerinin haklarına-çıkarlarına saygı duyacağına yönelik bir güven ortamının bulunduğunu ifade etmiştir (Şan, 2008). Toplumlar üzerine yaptığı gözlemlerde, iktisadi gücün temelinde bireyleri birbirlerine bağlayan ve bu yönüyle bir tutkal vazifesi gören gönüllü kuruluşların etkileşimlerinin önemine vurgu yapmıştır. Bireyselliğin bir sonucu olabilecek bencillik defektinin sivil ağlarla sınırlandırılabilceğini ifade ederek, üst amaçların gerçekleştirilebilmesinde işbirliğinin rolüne dikkat çekmiş ve bu birlikteliğin de insanların bencillik kusurlarını önleyerek, kamusal-ruhun oluşmasına katkı sağladığını ileri sürmüştür. Karl Marx ise sınıf çatışması ve sömürü olgusu bağlamında ezilen sınıflar üzerinden dayanışma ruhunu ele almıştır. Emile Durkheim, insan ilişkilerinin değişen doğasına vurgu yapmış, bilinen ilişkiler ağından uzaklaşmanın ise yabancılaşmayı getirdiğini ifade etmiştir. Ferdinand Tönnies’de normlara dayalı bir uygarlığın oluşturduğu “toplum” ile aynı zamanda dinsel ve kültürel köklerinin açığa çıkarttığı “topluluklar” a dayalı bir geleneğinin bulunması ve bunlar arasındaki etkileşimin, demokrasi ve ekonomik başarıyı beraberinde getirdiğini Amerika örneğinden hareketle tespit etmektedir. Charles H. Cooley, toplumsal grupları ilişkinin biçimine-niteliğine göre birincil ve ikincil toplumsal gruplar olarak sınıflandırmaktadır. Bu sınıflandırma sosyal sermayenin kaynakları ve türlerine yönelik çalışmaların dayanağını oluşturur. Birincil gruplarda, töre, din, gelenek ve görenekler daha etkin iken, ikincil grupta, ilişki ve davranışları, yasaların, tüzük, yönetmelik, genelge ve sözleşmelerin etkilediği belirtilmektedir. Max Weber, kültürel değerlerle ekonomik gelişme arasında bir ilişki kurmakta, belki bugünkü anlamıyla sosyal sermaye tanımlamasını ele almamış olmakla beraber, toplumsal ilişkiyi besleyen ağların, iktisadi açıdan müteşebbis aksiyonlarının biçimini belirleyen ve böylece ekonomik gelişme üzerinde etkileri olan bir araç olarak görülebileceğini ifade etmektedir (Şan ve

Şimşek, 2011). Kapitalizmin Ruhı ve Protestan Ahlakı başlıklı çalışmasında Marx Weber, Amerikan toplumundan örnekler vererek, farklı statüdeki bireylerin veya girişimcilerin herhangi bir topluluk, cemaat, mezhebe müteallik aidiyet ilişkilerinin, bu birey ve girişimciler açısından yükledikleri faaliyetler itibarıyla başarılarını destekleyeceğini, moral değerleri garanti edeceğini vurgulamaktadır. Buradan hareketle de protestan mezhebinin Amerikan ekonomik büyümesindeki etkilerinin önemini dile getirmiştir. Mezhepler, kendilerini onlara adayan bireyler ve bu bireylerin eylemlerini regüle eden gönüllü birliklerin, iktisadi büyümeye olan etkileri, içsel ve dışsal toplumsal ve iktisadi faaliyetlerinde etik değerler-normlar oluşturmaları ile mümkün olabilmektedir. Bu bakımdan aslında Weber'in günümüzdeki anlamı ile sosyal sermayenin önemli unsurlarını farklı bir bağlamda ortaya koyduğunu ifade edebiliriz: - İktisadi alanın dışındaki yapılarıdaki bireysel ilişkiler ağı (dini birliktelikler, akrabalık, etnik veya ideolojik üyelik), - Kişisel ilişkiler ağının ortaya çıkardığı iktisadi ilişkilerin bilginin ve güvenin sirkülasyonu ile yarattığı ekonomik sonuçlar, - Sosyal ağların, girişimci faaliyetleri şekillendirerek, iktisadi gelişmeyi etkilemesi (Şenkal, 2008).

Sosyal sermaye kavramının bilinen ilk kullanımı 20. yy.'ın ilk çeyreğinde yaptığı çalışma ile Lyda Judsen Hanifan'a ait olup, yazar, "*sermayenin ekonomik boyutu dışında kalan fakat ona katkı yapan, toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasında, insanların günlük yaşamlarıyla ilgili, iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal bir takım münasebetlerin varlığına dikkat çekmek için sosyal sermaye kavramını*" geliştirmiştir (Şan ve Şimşek, 2011). Lyda Hanifan'a göre sosyal sermaye "*toplumu oluşturan kişiler ve aileler arasında iyi niyet, dostluk, sempati ve sosyal ilişkilerden ortaya çıkan, insanların günlük yaşamlarında sahip oldukları somut bir değerdir*" (Erselcan, 2009). Hanifan, bir sosyal birimi oluşturan bireyler ve aileler arasındaki bu ilişkiler ağını, insanın günlük yaşamında yer alan elle tutulur varlıklar olarak tanımlamakta (World Bank, 2016) ve bireylerarası ilişkiler açısından ele alınmış sosyal birlikteliğe can veren ilişkilere vurgu yapmaktadır (Tüysüz, 2011).

Hanifan'ı takiben konuyla ilgili çalışmaların 1950'lerde tekrar yoğunlaştığı görülmektedir. J. Seeley, A. Sim ve E. Loosely 1956 yılında eyalet başkanlarının yükselmeleri ve başarılarının artmasında sosyal sermayenin önemini inceledikleri bir çalışma yapmışlar, 1958 yılında ise Carolin Moser ve Meyer Fortes

çalışmalarında sosyal sermayenin günümüzdeki anlamına yakın bir kullanımına yer vermiş, Edward Banfield Güney İtalya’nın geri kalmışlığını açıklama noktasında bu kavrama atf yapmış, 1961 yılında ise sosyal sermaye, Homans’ın sosyal etkileşim teorisini ele aldığı değerli bir araştırmada kullanılmıştır. Aynı yıl Jane Jacobs, ilişkilerin önemine vurgu yaparak, komşuluk ilişkilerinin karşılıklı güvenin, işbirliklerinin ve hareket birlikteliklerinin özünü oluşturduğuna işaret etmek suretiyle (Şan ve Şimşek, 2011), sosyal sermayeyi komşuluk ilişkileri-ağı olarak tanımlamıştır (Guiso, Sapienza and Zingales, 2002). 1972 yılında Ivan Light, toplulukların sahip oldukları sosyal bağların ve güven ilişkilerindeki farklılıkların, o topluluklar açısından farklı ekonomik sonuçlarının olacağını işaret ederek, sosyal sermayenin önemine dikkat çekmiştir (Şan ve Şimşek, 2011).

Çok açık olmamakla birlikte sosyal sermaye kavramı ilk kez Loury tarafından 1977’de bir kitap bölümünde kullanılmıştır. Ona göre, bireylerin sosyal kökleri, onların gelişmesine yatırılan kaynakların miktarı üzerinde açık ve önemli bir etkiye sahiptir. Yani, ırksal temelde farklı gruplar arasındaki gelir farklılıklarının nedenini sosyal sermayeye bağlamıştır. Bu bağlamda, standart beşeri sermayeyi elde etmeyi olanaklı kılan sosyal konumun önemini temsil eden, sosyal sermaye kavramını kullanmak yararlı olacaktır (DeFilippis, 2001).

Fransız sosyolog Pierre Bourdieu, sosyal sermaye kavramının kurucularından biri olarak kabul edilmektedir. Kültür kuramcısı olarak sosyal sermayeyi ele alan Bourdieu, iktidar ilişkileri üzerinde yoğunlaşmıştır. Sosyal bağların ve sınıflar arasında kurulan ağların büyüklüğü-gücü çerçevesinde ele almakta olduğu sosyal sermaye kavramını, sosyal gruplardaki üyeliklerle ilişkilendirmiştir (Şan ve Şimşek, 2011). Pierre Bourdieu, konuyu, sosyal sermaye ile toplumsal kalkınma üzerine gelişmiş olan literatürün biraz da dışında ele almıştır. Ancak konuyu teorik olarak en yararlı ve sofistike ele alma girişimini de Bourdieu yapmıştır. Bourdieu’nun sosyal sermaye kavramını kullanımı, sınıfsal ayrışmaların ve üst sınıfların üretilmesini anlamak için açık bir girişim olarak görülmektedir. Ona göre sosyal ağlar ve ilişkiler tarafından oluşturulmasına karşın sosyal sermaye asla sermaye olgusundan ayrılmamaktadır (DeFilippis, 2001). Sosyal sermaye kavramını sınıflararası mücadele zemininde inceleyen Bourdieu, sosyal sermayeyi, karşılıklı tanışıklık ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağ ve bu ilişkilerin üyelerine sahip olduğu sermayenin desteğini yani kredi hakkını sunan kaynaklar kümesi olarak

tanımlamaktadır (Özcan ve Zeren, 2013). Bu noktada Marksizmin sosyal sermaye teorisine katkısının da aslında Bourdieu üzerinden olduğu söylenebilir. Onun sınıf rekabetine dayalı bireyi ve bireylerin ilişkilerini öznesi yapmış olan sosyal sermaye yaklaşımını, kapitalist sınıfın sermaye birikim sürecinin itici gücü yapan bir araç olarak değerlendirmesinin arka planında bu bakış açısı vardır (Şan ve Şimşek, 2011).

Pierre Bourdieu sosyal sermayeyi bireysel ölçekte ve onun kaygılarından hareketle incelemiş, konuyu bireyin statü kaygısı ve statü elde etmesine yarayacak kaynakları nasıl ve ne şekilde kullanabileceği çerçevesinden ele almıştır. Ona göre sosyal sermaye toplumsal tabakalaşmanın bir göstergesidir. Bourdieu’da sosyal sermaye etkileşimler düzeyinde kurulur. Bu bakımdan sosyal sermaye, *“az veya çok kurumsallaşmış güçlü bir ağla bağlantılı olarak sahip olunan müşterek arkadaşlık ve tanışıklık ilişkilerinden -veya bir başka ifadeyle bir gruba üyelikten- doğan ve üyelerinin her birine kolektif aidiyetin desteğini sağlayan gerçek veya potansiyel kaynaklar toplamıdır”* (Aydemir ve Özşahin, 2011). Bourdieu’da sosyal sermaye, *“sosyal ilişkilere veya grup üyeliğine bağlı olarak edinilen reel veya potansiyel kaynakların tümü”* olarak tanımlanmakta ve ağ ilişkileri de *“yatırım stratejisinin ürünü”* olarak ifadelendirmektedir. Bu bakımdan sosyal sermayeyi, bölüşüm ilişkileri bağlamında da değerlendirmek pek tabiki mümkündür. Fakat yoksulluk kavramının, ilişkilerin ve sistemin dışında kalma durumu olarak tanımlanması ve sosyal sermaye ile yoksulluk arasında ilişki kurulması, bizzatı bölüşümün bir sonucu olan yoksulluk olgusunu, üretim ve sınıfsal ilişkiler alanından uzaklaştırıcı bir rol oynayacaktır (Ongan 2013).

Sosyal sermayenin yaygın olarak ve iktisadi gelişme perspektifinden kullanımı Coleman ile başlamış (Şenkal, 2008) olup, James Coleman, bu kavramı sosyal bilimler açısından ana akım haline getirmiştir. Ona göre sosyal sermaye fonksiyonları ile tanımlanmalıdır (DeFilippis, 2001). Tek bir varlık değildir, sosyal yapıların bazı görünümünü içeren ve aktörlerin belli eylemlerini amaca yönelik olarak hızlandıran farklı varlıkların bir bileşimidir (Özcan ve Zeren, 2013). Sermayenin diğer formları gibi, sosyal sermaye de üretkendir-verimlidir, yokluğunda mümkün olmayacak belirli bir sonucun başarılmasını mümkün kılacaktır (DeFilippis, 2001). Bu bakımdan Coleman, sosyal sermayeyi üretken faaliyetleri kolaylaştırıcı yönüyle ele almış ve toplumsal yapıların bireylerin



eylemleri ve amaçlarını gerçekleştirme süreçlerinde kolaylaştırıcı bir unsur olarak görmüştür (Şan, 2008) ve sosyal sermayenin üretkenliğini vurgulamıştır (Ongan, 2013). Fiziki ve beşeri sermaye gibi sosyal sermaye de değiştirilmesi mümkün olmayan fakat belirli faaliyetlere özgü olabilir. Sosyal sermayenin belirli bir formu, bazı faaliyetleri kolaylaştırmada faydalı iken diğerleri için kullanışsız ve hatta zararlı olabilir. Sermayenin diğer formlarının aksine, sosyal sermaye, aktörler bağlamında ve aktörlerarası ilişkilerin yapısında doğal olarak mevcuttur. Bu oldukça bulanık-belirsiz tanımlamayla Coleman daha sonra, farklı davranış biçimlerini, sonuçları ve ilişkileri sosyal sermaye olarak tarif eder. Sonuç olarak Coleman için sosyal sermaye, normlara dayalı ve ahlaki açıdan tarafsızdır. Yani ne istenmeyen ne de arzulanandır. O sadece gerekli kaynakların sağlanması ile eylemlerin gerçekleşmesine imkân sağlar (DeFilippis, 2001).

Coleman, sosyal sermayenin salt zengin sınıfların ve müteşebbislerin yararına olan süreçleri işleten bir araç olmadığını, yoksul kesimlere ve onların vücuda getirdiği topluluklara da önemli faydalar sağladığını ortaya koymuş olması ile konuya yeni bir boyut kazandırmıştır. Rasyonel Tercih Kuramından hareketle konuyu ele alan Coleman, sosyal sermayenin aslında tüm kesimlerin-aktörlerin kullanımına açık bir kamusal zenginlik olduğunu betimlemektedir. Bu bakımdan sosyal sermaye diğer sermaye türlerinden farklı olarak sadece sermayenin mülkiyetine sahip sınırlı bir grubun yararına açılmış bir servet değil, aksine toplumun faydasına bahşedilmiş bir kamusal maldır adeta (Şan ve Şimşek, 2011). Ona göre sosyal sermaye dezavantajlı kesimlerin toplumsal konumlarını geliştirmede kullanacakları sosyal kaynaklardır. Burada kavrama bir işlevsellik ve araç özelliği yüklenmektedir. Sosyal sermaye bir aktör için ulaşılabilir olan özel kaynaklar bütünüdür ve sosyal sermayenin özü toplumsal ilişkilerde saklıdır. Bu ilişkilerde ise normlar ve güven önemli unsurlardır (Aydemir ve Özşahin, 2011). Coleman, güveni, sosyal sermayenin bir ürünü olarak görür (Guiso, Sapienza and Zingales, 2002).

1990’ların ortalarından itibaren iktisat disiplini içerisinde ağırlık kazanan ve kalkınmada eksik bağlantı olarak düşünülen sosyal sermayeye (Erselcan, 2009) ilişkin Coleman’ın açtığı bu kritik yol, Robert Putnam’la birlikte kavramın, bireysel boyutunun dışında kamusal bir boyuta taşınmasına ve bu bağlamda ekonomik büyüme ve kalkınma sorunları çerçevesinde tartışılmaya başlanmasına vesile

olmuştur. Denilebilir ki, sosyal sermaye Putnam ile birlikte popüler bir kavrama dönüşmüştür. Putnam, ağırlıklı olarak katılımcılığa vurgu yapmakta, devlet organları ile sivil toplumun katılımcılık noktasındaki ilişkilerinin performans üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır (Şan ve Şimşek, 2011). 2000’li yıllarda Robert Putnam’ın “Tek Başına Bowling Oynamak: Amerikan Toplumunun Çöküşü ve Uyanışı (Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community)” adlı çalışması ile sosyal sermaye kavramına duyulan bilimsel ve kamuoyu ilgisi iyiden iyiye artmaya başlamıştır (Erselcan, 2009). Putnam bu eserinde Amerikan halkından ve sosyalleşme aracı olan bir spor etkinliğinden hareketle, sosyal ilişkilere ve sermayeye ilişkin çıkarımlar yapar. Bowling’in hiç bir zaman büyük bir spor alanı olmamasına rağmen, Amerikalıların bir zamanlar popüler bir yerel ligde birbirlerine karşı mücadele ettiklerini ancak şimdi bunun yerine bu sporu yalnız oynadıklarını ifade ederek, bir zamanlar Amerikan halkının birlikte bowling oynamasını sağlayan sosyal ağların düşüşünün, sosyal sermayenin bir kaybı olduğunu iddia eder (World Bank, 2016).

Putnam, sivil toplum kavramının, demokratikleşmeyle ilgili son küresel tartışmalarda merkezi bir rol oynadığını ifade etmektedir. Yazara göre, sivil toplum kavramı, öz yönetim kavramına geleneksel olarak uzak coğrafyalardaki yeni demokrasilerde, düzenli olarak canlı bir sivil yaşamı geliştirmeye odaklanmaktadır. Liberal demokrasilerle birlikte, ideolojik ve jeopolitik çatışmasızlık durumunun, yerleşmiş demokrasilerde yurttaşların artan ölçülerde, kamu kurumlarının etkinliğini sorgular hale geldiğini belirtir. Putnam, Amerika örneğinden hareketle, demokratik kargaşa ortamını, sivil katılımın erozyonunun yaygınlaşarak devam etmesine bağlayarak, Amerika’nın ana gündeminde “sosyal ilişkisizlikteki olumsuz trendin nasıl tersine çevrilebileceği” sorusunun olması gerektiğini vurgulamıştır. Böylece sivil katılım ve güvenin eski haline getirilebileceğini düşünür (Putnam, 1995).

Putnam, sosyal sermayeyi, ortak amaçları çok daha etkin bir şekilde gerçekleştirmek için bireylerin birlikte hareketliliğine olanak sağlayan, ağlar-normlar ve güvene dayalı sosyal yaşamın bir özelliği olarak tanımlar. İtalya üzerine yaptığı gözlemlerde vatandaş katılımı ile sosyal güven arasında yakın bir ilişki bulan (Guiso, Sapienza and Zingales, 2002) Putnam’ın sosyal sermaye ile kastettiği şey, sosyal organizasyonun güven duygusu, normlar ve ağlara dayalı şekilde toplumu

meydana getiren unsurların etkinliğini yükseltebilme özellikleridir (Özcan ve Zeren, 2013).

Putnam’da bakış açısı makro düzeydedir ve bireyden ziyade toplumsal katılım vurgusu vardır. Sosyal sermaye “*toplumsal kalkınma için gerekli olan her şey var olduğu halde eksik kalan şeyi ararken bulunan bir duruma*” işaret eder. Aslında burada bir kayıp halka nitelendirmesi de yapmak mümkündür. Putnam ekonomik refah düzeyi ile bireylerarası güven, gönüllü organizasyonlar ve uzlaşmacı işbirlikçi değerler arasında bir ilişki olduğunu belirtmektedir. Burada özellikle gönüllü organizasyonlara katılma konusu önemsenmektedir. Sosyal sermayenin derinliği birlik ve ortaklık kurma düzeyleri ve gücüyle ölçülmektedir. Bu ise kolektif normlar ve güven aracılığıyla desteklenebilecek, ilerletilebilecek bir konudur. Buradan hareketle yurttaş katılımının sosyal sermaye ile ilişkili olduğu ve karar süreçlerinde katılımcılığın gücünün sosyal sermayenin gelişmişliğini belirleyeceği sonucu ortaya çıkmaktadır. Putnam’ın tarif ettiği bu toplum, kendisi tarafından “*yurttaşlık topluluğu*” olarak ifade edilmektedir. Bu öyle bir topluluktur ki otorite ve bağımlılıktan oluşan dikey ilişkiler sınırlı, aksine karşılıklılık esası ve yardımlaşma temelinde yatay ilişkiler ağırlıklıdır. Otorite üzerinde sivil toplum sayesinde adeta bir denge mekanizması yaratılmış, karar süreçlerine destek sağlanmıştır. Sonuç, güçlü bir demokrasi ve yüksek kurumsal performanstır. Zira sosyal sermaye gönüllü yardımlaşmayı teşvik etmiştir. Gönüllülüğün yaşam kaynağı “güven”dir. Güven ise karşılıklılık özelliği taşıyan normlar ile sivil katılım ilişkileri-ağı ile ölçülmektedir. Putnam’a göre sosyal sermaye, sivil toplum kavramıyla özdeşleştirilmiştir (Şan, 2008).

Putnam, toplumsal ilişkilerde karşılıklılık durumuna ayrı bir parantez açmaktadır: “*Eğer sana bir iyilik yapılmasını istiyorsan, mutlaka senin de bir iyilik yapman gerekmektedir*”. Sosyal sermayenin iki biçimini önemser; Bağlayıcı ve köprü oluşturan sosyal sermaye. İlki, belirli bir gruba aidiyeti ve o grup bağlamında bir kimlik tanımlamasını içerir. Türdeş bir yapıyı sürdürme eğilimindedir. İkincisi ise farklı sosyal tabakalar arasında ilişki kurmaya, onları biraraya getirmeye yakındır. Putnam, bu tasnifle aslında iki farklı sosyal ilişki modelinin hangisi itibarıyla güçlü bağları ve güveni tesis edeceğini ortaya koymaya çalışmıştır. Kuşkusuz ilki yani bağlayıcı sosyal sermaye, dışa kapalı içe dönük yapısıyla sınırlı bir alana yönelik bir topluluk tarifi verirken, diğeri daha geniş bir toplumsal kesime hitap eden, dışa

açık bir topluluk yapısını tarif etmektedir (Aydemir ve Özşahin, 2011).

Özetle Putnam, tüm araştırmalarında şu soruya cevap bulmaya çalışır; “Ülkelerin ekonomik ve siyasi performansı ile bireylerin sivil faaliyetleri arasında ne gibi bir ilişki bulunmaktadır? Neden bazı demokratik hükümetler başarılı ve diğerleri değildir?” Putnam bunu daha çok sivil toplumun çok daha etkin olması ve sosyal iletişim ağlarının değeri ile açıklamıştır. Sonuçta işleyen bu toplumsal bağlar, hem bireylerin hem de onların oluşturduğu grupların verimlilikleri üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır (Yıldız ve Topuz, 2011).

Serbest piyasaya dayalı liberal demokrasilerde sosyal sermayenin oynadığı rollere, kaynağına, ölçüm yöntemleri ile sosyal sermaye stoğunun nasıl artırılacağına yönelik tartışmalara odaklanan (Fukuyama, 2001) ve bu konu üzerinde önemli çalışmaları bulunan Francis Fukuyama’ya göre sosyal sermaye kavramının zayıf olan yönü hâlâ ne olduğu ile ilgili olarak genel bir uzlaşın bulunmadır. Tüm toplumların eşit derecede sermaye stoğuna sahip olmadığını belirten Fukuyama’da sosyal sermaye normlara veya sosyal işbirliğini teşvik eden değerlere bölünür ve gerçek sosyal ilişkileri ifade eder. Bu açıdan sosyal sermaye, kültüre bakmanın faydacı bir yoludur. Kültür kendi içinde bir sonuç-amaç olarak ya da yaratıcı bir ifade biçimi olarak görülme eğilimindedir. Fakat o aynı zamanda toplumda çok önemli bir işlevsel rol oynar, bir çok farklı faaliyette birey gruplarının iletişim ve işbirliği içinde olmalarının aracını temsil eder (Fukuyama, 2002).

Fukuyama güven ögesine odaklanmış olup, onun için sosyal sermaye, sosyal işbirliğinin kaynağı olan norm ve değerlerin bir bütünüdür ve güven unsuru da bu bütünlük içerisinde hayat bulmaktadır (Özcan ve Zeren, 2013). Niteliği itibarıyla sağlam bir aile yapılarının ve güçlü toplumsal kurumların farklı regülasyonlarla yasalarla yaratılabilecek bir şey olmadığını ifade etmektedir. Güçlü bir ekonomi ve kalkınma için sosyal sermayenin önemli olduğu, güven ortamının yüksek olduğu toplumlarda sanayileşme için sivil güçlerin kolaylıkla başarı gösterebileceğini belirtmektedir. Kurumların ve yasal düzenlemelerin sosyal sermaye ve güvenin varlığı durumunda işlem maliyetlerini ekonomik kılarak, iktisadi açıdan üst düzeyde bir performans elde edilebileceğini ileri sürer (Şan, 2008). Fukuyama’ya göre söz konusu performansın ana unsuru ise “güven” olup, (Şan ve Şimşek, 2011) esasında sosyal sermaye ile güven aynı şeylerdir (Guiso, Sapienza and Zingales, 2002).

## 2. TARİHSEL SÜREÇTEN GÜNÜMÜZE SOSYAL SERMAYE ÜZERİNE BİR ÇÖZÜMLEME DENEMESİ

Sosyal sermaye kavramı ve bünyesinde barındırdığı olgu ve anlamlara ilişkin tarihsel gelişim süreci genel hatlarıyla ve kırılma noktaları itibarıyla yukarıda özetlenmeye çalışılmıştır. Tek ve genel geçer bir tanımını yapmakta zorlandığımız sosyal sermaye olgusunu, iletişim ağı, sosyal normlar ve güven eksenlerinde şekillenen, günümüzde daha çok iktisadi ilişkilere ve yapıya olan etkileri bağlamında araştırma konusu yapılan bir kavram olarak görebiliriz. Toplumı meydana getiren bireyler arasında ve bireylerle kurumlar arasında ve dahi kurumların kendileri arasında tesis edilen ilişkilerin ve kurulan bağların bir ifadesidir, sosyal sermaye.

Farklı coğrafya ve toplumlarda gerçekleşen iktisadi işlem ve faaliyetler üzerinde, sosyal yaşamın etkilerini incelemeye ve açıklamaya odaklanmış olan beşeri ve toplumsal özelliklere sahip yeni bir bilimsel açılımın simgesi olan sosyal sermayeye ilişkin tanımlamalar daha çok işlevlerine yönelik yapılmıştır. Ağırlıklı olarak uzlaşılan tanım güven, normlar ve iletişim bağlamında yapılanlardır. Bu bakımdan bireyler, örgütler-gruplar ile kamu kesiminden müteşekkil bir toplumda, aktörler arasındaki eşgüdümün etkin kılınması ile üretkenliğin artmasını sağlayan “güven-norm ve iletişim ağları” sosyal sermayeyi nitelemektedir. Aslında bu tanım içerisinde ekonomik bir yön de barındırmakta ve aktörler arasında güvene dayalı etkin koordinasyon ilişkilerinin iktisadi etkinlik ve üretime müteallik etkilerini de kapsamaktadır (Koç ve Ata, 2013). Burada Dünya Bankası’nın yaptığı tanım da sosyal ve ekonomik yönleri ile kavramı çok yönlü bir şekilde ele almıştır: “.....insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten kurumları, ilişkileri, davranışları ve değerleri içermekte olup, ekonomik ve sosyal kalkınmaya yardımcı olmaktadır. Sosyal sermaye, sadece toplumu destekleyen kurumların bir toplamı değil; aynı zamanda onları bir arada tutan bir yapıdır. Kişisel ilişkileri, güveni ve toplumu bireylerin toplamından daha fazlası olarak ele alınan yurttaş sorumluluğuna yönelik değerleri ve kuralları içermektedir”. (Özcan ve Zeren, 2013). Benzer bir tanımını Temple da yapmıştır: Bireyler, STK’lar ve kamu organizasyonları arasındaki eşgüdüm kanallarını-çalışmalarını kolaylaştırarak toplumsal üretkenliği en çoklayan, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri de sosyal sermayenin geniş bir tanımı olarak verilebilir (Temple, 2000). Woolcock ve

Narayan'a göre ise sosyal sermaye, *“insanların günlük yaşamlarına etki eden ve insanların sosyal bir varlık olmalarını sağlayan gerçek bir servet”* (Tüysüz, 2011) ve bireylerin birarada hareket edebilmelerini ve yaşayabilmelerini mümkün kılan norm ve ağlardır (Eşkinat, 2015).

Sosyal sermayeyi, maddi unsurlardan arındırmak için maddi varlıkların dışındaki her şey olarak tanımlama çabası, kavramsallaştırma girişimlerini anekdotlara, metaforlara ve sezgisel sınırlara hapsedilmiş gözükmektedir (Ongan, 2013). Araştırmacıların, sosyal sermayeyi tanımlamaya çalışırken sıklıkla farklı medeniyetler ve uygulamalar üzerinden konuyu ele almaları ve bunların demokratik toplum yapıları ile ekonomik başarılarını doğrudan ampirik kanıtlar olmaksızın, sosyal sermayeye bağlamaları, bu hapsoluşa çarpıcı bir örnek teşkil etmektedir. Farklı tanımlamalar ve bağlamlar ise sosyal sermayeye ilişkin ölçüm problemini ortaya çıkarmaktadır. Burada tek bir metottan bahsetmek mümkün değildir kaldı ki kavrama ilişkin betimleme soyut düzeyde kalmakta, sezgisel ve öznel bir içeriğe sıkışmaktadır. Bu bakımdan sosyal sermayenin ölçümü aslında onun varlığının bir takım yansımalarının gözlemleniyor olmasıyla sınırlıdır.

Buradan hareketle Di Ciaccio (Ongan'dan naklen), sosyal sermayenin nesnel bir ifadesi olmadığı sürece değerlendirilemez, spekülâtif ve tartışmalı bir nitelik taşıdığını ifade etmektedir. Hâl böyle iken sosyal sermaye ile ekonomik büyüme-kalkınma ilişkisi de net bir şekilde ortaya konulamayacak, analizler, araştırmayı yapanların ideolojilerine ve öznel değerlendirmelerine dayanacaktır (Ongan, 2013).

Bir diğer ilginç durum da geleneksel iktisat anlayışının üzerine oturduğu tüketicilerin-bireylerin rasyonel davranış modelinin kabulü ile sosyal sermaye yaklaşımının bireylere-topluluklara ilişkin davranış tanımlamasının çelişiyor olması durumudur. Sosyal sermaye bir anlamda özgür tercihleri engellemekte ve bireyin rasyonel tercihlerini ve karar alma süreçlerini normlar, güven ve sosyal ağlarla ipotek altına almaktadır.

Toplumların yapılarının farklılaşması ve bu kapsamda farklı toplumların farklı yapıları üzerine akıl yürütmek için sermayenin de farklı biçimler alabileceğine yönelik bir ön kabul yapılmalıdır. Sosyal sermaye, modernleşen toplumun ikincil plana ittiği, normlar ve değerlere yaslanarak üretilmiş bir kavramdır. Aklı yücelten

ve önceleyen modernleşme sürecinde, cemaat ilişkilerinin ve inanca dayalı ahlaki değerlerin etkilerinin kısmen azalıyor olması bir gerçeklik olmakla birlikte, aslında uygar toplumlarda bireylerin örgütlenme ihtiyaçlarının ve grup oluşturma psikolojisinin daha ağır bastığı da sıklıkla iddia edilmektedir (Şan, 2008).

Toplumda kurulan ve işleyen ilişkiler ağının, ekonomik etkinliğe ve üretime yansımaları ise sosyal sermayenin ekonomideki ele alınışını ifade etmektedir. Kişiler ve kurumlararası ilişkilerin yani sosyal sermaye kapasitesinin bir toplumun iktisadi ve sosyal amaç ve hedeflerinin gerçekleştirilmesine, mevcut kaynakların daha etkin kullanımına yaptığı katkılar oldukça önemlidir (Karagül ve Masca, 2005).

Farklı sosyal disiplinlerin kendi bağlamlarında açıklamaya ve ölçmeye çabaladığı sosyal sermaye, toplumsal güven ile sermaye olgularını biraraya getirmektedir. Bu bakımdan kavram, maddi ve maddi olmayan iki yönü bünyesinde barındırmaktadır. Maddi yönüyle (yani sermaye) üretim sürecinin bizatihi merkezinde yer alan ve değer tanımı yapılabilen bir vechе, maddi olmayan yönüyle de elde edilmesi belirli bir zamanı ve zahmeti gerektiren, rekabetçi gücü sağlayan, değer tanımının yapılmasının güç olduğu soyut bir kavramı içermektedir. Sosyal sermaye tanımlamasına ilişkin çok boyutluluk ve soyutluk durumu ise kavrama yüklenecek anlamın farklılaşabilmesi ve bu kavramın biçimlendirilme sürecinin zorluğu durumunu yaratmaktadır (Kangal, 2013).

Güven düzeyi, normlar ve toplumsal iletişimin gücü ve niteliği, sosyal sermayenin genel düzeyini belirleyen unsurlardır. Ortak faydaya dayalı işbirlikçi davranış, ortak doğrular için birlikte çalışabilme ve işbirliği yapabilme kapasitesi ile belirli bir topluluğa aidiyet duygusunun oluşturulması ve dahi bireyin bir takım öznel niteliklerinin ve kalifikasyonunun işlevsel kılınması, sosyal sermayeyi biçimlendiren önemli unsurlar arasında sayılabilir (Kangal, 2013).

Bir ülkedeki sosyal sermaye kapasitesinin nicelik ve nitelik olarak durumunu, dikey ve yatay güvene dayalı ilişkilerin yine niteliği ve niceliği ile görürüz. Politik kargaşa ortamı, yolsuzluk ekonomisi, suç oranlarındaki yükselme gibi bir takım faktörler sosyal sermaye eksikliğini göstergeleri olarak görülmektedir (Karagül ve Dündar, 2006). Sosyal sermaye güven düzeyinin gelişmesi ve farklı düzeydeki aktörlerin sosyal ve ekonomik katılımlarının gerçekleşmesine yönelik finansman kolaylıkları ve olanaklarının mevcudiyeti ile yakından ilişkilidir (Şenkal, 2008).

Yazılı olmayan kurallar sosyal normları bu da güveni ortaya çıkarır (Yıldız ve Topuz, 2011). Sosyal sermayeyi, birbirine güvenen ve böylece birlikte çalışabilen grup ve bireylere olanak sağlayan bir toplumda anlayış, ortak değerler ve ilişkiler olarak düşünebiliriz (World Bank, 2016).

Sosyal sermaye, kendi özel amaçlarını gerçekleştirmeye niyetlenmiş bireylerin birlikteliğinin de ötesinde, çok daha fazla grup ve organizasyonu oluşturur ve onların varlıklarını sağlar. Bu yönüyle insanlar arasındaki boşluğu alacak bir köprü vazifesi görür (Cohen and Prusack, 2001). Sosyal sermaye, sosyal ilişki ve ağlara katılım yoluyla gelişecektir. Bu ise insanlararası ilişkilerin zenginleşmesi yoluyla güven algısını güçlendirecek ve sosyal ilişkilerin devamını sağlayacaktır. Süreklilik, sosyal ilişkilerin varlığını devam ettiren bir motor güç oluşturmaktadır. Sürekliliğin kesilmesi, toplumsal ilişkilerin zayıflamasına neden olur. Sosyal ağın beklentileri, yükümlülükleri ve kuralları ancak ve ancak sürekli bir iletişim durumunda işlevini devam ettirebilir. Sosyal sermayeyi oluşturan sosyal ilişki boyutunu da aslında bireysel düzeyde bir sermaye ve bir zenginlik olarak düşünebiliriz. Bu ilişkiler ağı ise bireyler için ihtiyaç durumunda kullanılabilen bir kaynaktır. Bireyler tarafından oluşturulan bu ağlar sosyal sermayenin de ilk nüvelerini oluşturan bir özellik taşıyor (Çetin, 2006).

Sosyal sermayenin etkin bir şekilde çalışan ağlarla bağlantılı kaynakları ihtiva ettiği kabul edilmekte olup, sermayenin bu formunun da aslında hem iktisadi hem de kültürel zenginliklere zaten sahip olan gruplar arasında filizleneceği ve gelişeceği kabul edilmektedir. Burada ayrıca birey ve grupların iktisadi işlem ve faaliyetlerinin, bizatihi grup ve topluluklara üyelikleri aracılığıyla kolaylaşarak, etkinleşeceği vurgulanmaktadır. Bu bakımdan birey ve gruplar arasındaki olumlu ilişkilerin ve kurulan ağ ilişkilerinin bireysel, kurumsal ve toplumsal verimliliği yükseltici etkiler sağladığını ifade edebiliriz. Tüm bunların merkezinde ise sosyal sermaye olgusu yer alır (Çetin, 2006).

Toplumsal yaşamda bireylerin kurdukları ilişkiler bir güçtür ve bu gücün kaynağı da sadece bilgi değil, ilişki içerisinde olduğumuz kişiler ve mensubu olduğumuz gruplardır. Ailemiz, arkadaşlarımız ve komşularımızla kurduğumuz paylaşıma dayalı gönüllü ilişkilerimiz mutluluk ve başarı için önemli belirleyicilerdir. Bireylerden hareketle, gruplar ve topluluklar ve oradan hareketle de toplumun kazanacağı yönünde yani bireyin doğruları ile toplumun doğruları arasında



doğrusal bir ilişki olduğu ön kabulü vardır (Eşkinat, 2015). Bu bakımdan sosyal sermaye’nin içerdiği anlam, “ilişkiler önemlidir” biçiminde sloganlaştırılabilir. Sosyal bir varlık olarak insan, kendi dışındaki bireylerle ilişki kurarak, hayatta kalır ve başarıya ulaşır. İşbirliği ise iletişim ağı ile mümkündür ve bu ağ ile ortak değerler paylaşılabilir kılınmaktadır. Farklı grup üyeleri için olumlu dışsallıklar yaratan sosyal sermaye bu etkisini, tanımından gelen güven, norm, değerler ve tüm bunların beklentiler ve davranışlar üzerindeki gücü ile sağlar. Sosyal sermayenin tanımından gelen güven, norm ve değerler ise sosyal ağ ve topluluklara bağlı olan bir takım organizasyonlar aracılığıyla ortaya çıkmaktadır (Yıldız ve Topuz, 2011). İnsani ilişkiler, toplumsal gelişmenin ve dinamizmin kaynağı olarak görülmektedir. Sosyal sermaye, birey ve kurumların, sosyal ilişkiler aracının sağladığı bilgi ve güven kaynaklarıyla, tek başlarına gerçekleştiremeyecekleri ve/veya yüksek maliyetle gerçekleştirebilecekleri faaliyetlerin realize edilmesine olanak sağlar (Şenkal, 2008). Bu yönüyle sosyal ilişkiler potansiyel bir güce sahiptir (Aydemir ve Özşahin, 2011).

Neyi değil kimi bildiğiniz önemlidir. Bu veciz söz, sosyal sermaye ile ilgili geleneksel bakışı özetlemektedir. Bireylerin bazı özel kulüplere ve birlikteliklere dâhil olabilmeleri için başka kişi ve gruplarla temas içerisinde bulunmaları, işe erişimleri ve işe müteallik rekabetin kazanılması için çevrelerinin gücü ve etkisinin varlığı gerekmektedir. Bireyler zor günlerinde, aile ve arkadaşlarından oluşan bir koruyucu ağa sahip olduklarını bilirler. Komşularımız ile harcadığımız zaman, dini toplantılar ve gönüllü toplum projeleri için sarfettiğimiz emek, esasında bireyler için bir mutluluk kaynağı ve aynı zamanda oluşturulan ağlar bağlamında bir ödül niteliğindedir. Kişilerin aileleri, dostları ve oluşturdukları ortaklıklar anlamına gelen sosyal sermaye, sıkıntılı dönemlerde yanımızda ve maddi kazancımız için bir kaldıraç olan önemli bir değerdir-varlıktır. Bireyler için doğru olan gruplar–topluluklar için de geçerlidir. Sivil organizasyonlar ve farklı sosyal ağlarla donatılmış olan bu topluluklar, yeni bir takım fırsatların bizlere sunduğu avantajların elde edilmesi, anlaşmazlıkların giderilmesi, kırılganlıkların ve yoksulluğun önlenmesi noktasında hep bir adım öndedir. Tersine sosyal bağların zayıf olduğu ve hatta olmadığı durumlar da eşit derecede önemli etkiler yaratacaktır. Örneğin çalışanlar, hırslı uzmanların farkına varabileceği, aktif bir ağ bağlılığını gerektiren yeni bir girişimde başarılı olmaya ilişkin önemli kararların dönüm noktalarında dışarda bırakılma korkusu-tedirginliği yaşarlar. Dahası, iyi bir iş güvencesi ve konut imkânı

sağlayan belirli sosyal ağların ve kurumların üyesi olmama durumu yoksul olmanın bir tanımlayıcı özelliğidir (Woolcock and Narayan 2000).

Sosyal sermaye, insanların ortak hareket etmesini sağlayacak normları ve ağları ifade etmektedir. Bu basit tanım birçok amaca hizmet etmektedir (Woolcock and Narayan 2000). İlk olarak sosyal sermayenin sonuçlarını değil kaynaklarını işaret eder. Burada güven ve mütekabiliyet tekrarlanan ilişkilerin bir sonucudur. Bu tanımla farklı boyutlardaki sosyal sermaye birikimlerinin, yine farklı ülkeler itibarıyla karşılaştırılmasına imkân sağlanmaktadır. Şöyle ki, yoksul ülkelerde görülen bağlayıcı sosyal sermaye sınırlı grupların etkisi altında kalarak ve onların içine sıkışıp kapanarak, yoksulluğun kronikleşmesine neden olurken, refah ekonomilerine özgü köprü kuran sosyal sermaye yani farklı toplumsal gruplar arasında ilişkiler yaratan sosyal sermaye biçimi, ilişkilerin gücü ile toplumun olanaklarını daha da arttırmaktadır. Burada her iki tür sermayenin farklı grup ve sosyal yapılar üzerindeki etkileri ve ortaya çıkardıkları sonuçların karşılaştırmalı ve dinamik bir şekilde incelenmesi olanaklı hale gelir. Son olarak, bu tanım belirli bir kesimi değil tüm toplumu ele alırken aynı zamanda bireyleri ve diğer alt birimleri de toplumun bir unsuru olarak analize dâhil etmektedir. Bu yönüyle toplumu oluşturan her bir unsur ile devlet organları arasındaki ilişkiler de gözleme konu yapılabilir hale gelmekte ve devletler-ülkeler bu yönüyle de mukayese edilebilir kılınmaktadır (Eşkinat, 2015).

Kuşkusuz sosyal sermayenin olumlu yönlerinin yanında olumsuz yönleri de bulunur. Sosyal ağlar bireyler üzerinde sorumluluk ve baskı yaratmakta, belirli bir yere ve gruba ait olma-olabilme psikolojisi olumsuz durumlara yol açabilmektedir. Bununla birlikte normlar ve törelerin bireylere özgüledikleri roller, kişisel özelliklerin-kapasitenin ve eğilimlerin yok sayılmasına, sınırları bireyin dışında çizilmiş çevreye hapsolünmesine neden olabilmektedir. Belirli bir gruba aidiyet durumu, kariyer ve liyakat ilkelerinin dışında uygulamalara yol açabilmekte, kayırmacılık sorununu doğurabilmektedir. Bunlar ise sosyal sermayenin karanlık yüzü olarak adlandırılmaktadır (Eşkinat, 2015). Kimi zaman sosyal ağlar, rekabet üzerinde de olumsuz etkilere de yol açabilir. Aktörler arasında uyum etkinliği düşebilir, yoğun ve kontrole dayalı ilişki ağları ile bireysel davranışlar üzerinde yenilik yapma hevesi azalabilir (Şenkal, 2008).

Sosyal sermaye; finansal, fiziksel ve beşeri sermaye ile çevreden

müteşekkil dört şekil alabilir. Finansal sermaye aslında fiziksel sermaye üzerindeki mülkiyet hakkını ifade etmekte, paraya dönüştürülebilen birçok şey bu kapsamda değerlendirilmektedir. Beşeri sermaye, bireylerin beceri ve yeteneklerini, çevre ise sosyal sermayenin doğal kaynaklar ve su kalitesi gibi toplumsal çevresini ifade eder. Bireylerin kurumsal yetenekleri, problemleri çözebilme becerileri ile sahip oldukları değerler, liderlik yetenekleri ve fiziksel becerileri de sosyal sermayeyi içermektedir (Şenkal, 2008).

Farklı disiplinleri biraraya getiren ve bu bakımdan farklı analiz süreçlerini içeren sosyal sermayenin tanımlanması ve ölçülmesinde bir takım zorluklar bulunmaktadır. Ölçüme konu edilen “güven, normlar ve sosyal ağlara katılım düzeyi” gibi indikatörler aslında dolaylı göstergeler olup, doğrudan sosyal sermayenin ölçülmesini sağlamaktan çok, bizatihi sosyal sermayenin sonuçlarının betimlenmesini sağlamakla sınırlı olabilmektedirler (Erselcan, 2009). Günümüzde ölçüme ilişkin iki yöntemin varlığından bahsedilebilir: gözlem ve anket verileri.

Gözlem yönteminde öne çıkan indikatörleri; suç oranları, ticari işlemlerde senet kullanım sıklığı, ticari işletmelerin anonimleşme düzeyleri, bürokratik işlemlerin düzeyi, yolsuzluk ve boşanma oranları, genel mutluluk düzeyi, dernekleşme düzeyi, sivil toplumun gücü vb. olarak belirtebiliriz.

Anket yönteminde ise “güven düzeyine ve sivil oluşumlara ilişkin” toplumun-bireylerin algısı ölçülmektedir “Dünya Değerler Anketi”nin burada önemli bir yeri bulunmaktadır. Ampirik çalışmaların önemli bir bölümünde ise sosyal güven düzeyinin kullanıldığı görülmektedir (Koç ve Ata, 2013).

### **3. SOSYAL SERMAYENİN KALKINMA VE İKTİSADİ BÜYÜME BOYUTU ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER**

Sosyal sermaye ile kalkınma ilişkisinin kurulması çabalarında dünya kaynaklarının adaletsiz ve eşitsiz bir biçimde bölüşümünün ve bu bölüşüm için kullanılan araçların bir nevi meşrulaştırılma çabasının olması mümkün müdür? Bu oldukça olasıdır zira literatürde sıklıkla refah ve büyüme olgularının sadece fiziksel sermaye birikimi ile açıklanamayacağı, aslında bunların daha çok bizatihi o toplumlara özgü yapısal özelliklere bağlı olduğu ön kabulü yapılmaktadır. Sonuç, “zenginliğimiz sadece elimizde olan kaynaklara bağlı değildir, bundan daha çok, biz biz olduğumuz için zenginiz, fiziki kaynakların-sermayenin nerede olduğu

belirleyici değildir” postülası...

Sosyal sermayenin ekonomik etkilerine ilişkin güncel yazın incelendiğinde şöyle bir algıyla karşı karşıya gelmek oldukça mümkündür: Acaba sosyal sermayenin olası etkisi zaten gelişmiş ekonomilerin bu durum ve koşullarının devamını sağlayıcı bir etkiden mi ibarettir? Yani veri bir ekonomik gelişmenin yokluğu durumunda, sosyal sermayenin etkisi ve varlığı zaten uzak bir hayalden mi ibaret olacaktır?

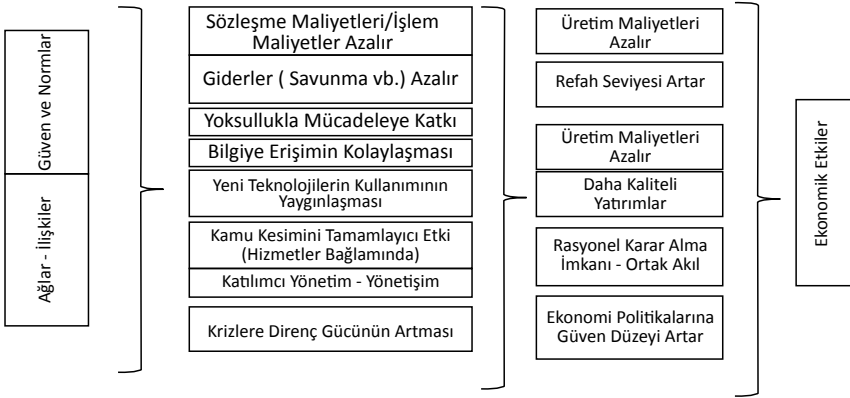
1950’lerde ve 1960’larda “Modernizasyon Teorisi”, gelenekselleşmiş toplumsal ilişkileri ve yaşam biçimlerini kalkınmaya bir engel olarak görmekteydi. 1970’lerde ise toplumsal ilişkiler, kapitalist sınıf ve devlet arasındaki ilişkiler şeklinde tanımlanmaya başlamış olup, “Bağımlılık ve Dünya Sistemi” teorisyenleri bu ilişkileri kapitalist sömürünün temel kaynağı şeklinde yorumlamışlardı (Eşkinat, 2015). Günümüzde ise, yeni büyüme teorileri çerçevesinde iktisadi büyümeye maddi varlıkların dışında maddi olmayan varlıkların da etkisinin olduğu kabulü söz konusudur diyebiliriz.

Bazı ülkelerin fakir bazılarının zengin olması problematigi, neo-klasik modelde gelirdeki değişimin bir fonksiyonu olan fiziksel sermaye, emek (nitelik-nicelik ya da beşeri sermaye) ve teknoloji temelinde açıklanmaya çalışılmıştır. Bu nedenle neo-klasik model büyüme yörüngesinin farklılaştırılmasını yatırım ve tasarrufun değiştirilmesinde görür. Fakat bu ülkelerin sadece çok küçük bir bölümü için geçerlidir. Farklı büyüme oranlarının temel belirleyicileri özünde dışsaldır. Neo-klasik model aynı zamanda azalan getiriler temelinde zaman içerisinde bölgeler arasında bir yakınsama olacağını iddia etmekle birlikte, bu ampirik açıdan tam olarak desteklenmemektedir. Sayılan bu eksiklikler, iki iyileştirmeyi beraberinde getirmiştir: Dışsal büyüme modeli, büyüme denklemi içerisine insan sermayesi ile teknolojiyi dâhil etmiştir. Azalan getiri varsayımının reddi ile insani ve fiziki sermayeye yatırımın bilgi havuzunu genişletmesi, üretkenlik-verimlilik oranının yükseltilebilmesi, büyüme döngüsünün olumlu yönde uyarılması ve pozitif dışsallıklar yaratılması mümkündür (Casey, 2004). Doğal, beşeri ve fiziki sermaye eksininde tanımlanan ekonomik büyümede bu sermaye türlerinin aralarındaki etkileşimin niteliği açıklanmamaktadır. İşte sosyal sermayeyi bu bağlamda ve bir kayıp halka olarak değerlendirmek mümkündür (Yüksel, 2015). Yeni içsel büyüme teorilerinde ise iktisadi büyümeye-kalkınmaya katkıda bulunduğu düşünülen,

siyasi yapıya, örgütsel biçimlere ve çevresel özelliklere ilişkin unsurlar ile kültürel, beşeri, teknolojik ve toplumsal tüm unsurlar sermaye içerisinde değerlendirilmeye başlanmıştır (Koç ve Ata, 2012).

Sosyal sermayeyi ekonomik büyümede bir faktör olarak gören ve bunu ülke örneklerinden hareketle inceleyen çalışmaların başında Putnam, Leonardi ve Nanetti’nin İtalya üzerine yaptıkları inceleme gelmektedir. Yazarlar, Kuzey İtalya’nın Güney İtalya’ya göre daha hızlı gelişmesini, sosyal sermayenin önemli bir göstergesi olan grup ve birliklere üyeliğin daha güçlü olmasına bağlamışlar ve çalışmalarını sosyal sermayenin büyüme üzerindeki olumlu etkisinin ölçülmesine yönelik araştırmaları olumlu yönde tetiklemişlerdir (Fafchamps, 2004).

Sosyal sermaye ile bu faktörün ekonomik etkilerini özünde iki ana çerçevede incelememiz mümkündür: Burada ilk olarak ilişkiyi çözümleyebilmek için sosyal sermayenin unsurlarını tekrar hatırlamakta fayda vardır. “Güven-ağlar/ ilişkiler-normlar”, sosyal sermayeyi tanımlayabileceğimiz temel unsurlar olup, bu unsurların varlık düzeyi ve şiddeti doğrudan ve/veya dolaylı olarak ekonomik etkilere yol açmaktadır. Buradan hareketle sosyal sermaye-ekonomik gelişme ilişkisini şematik olarak aşağıdaki Şekil 1 ile gösterebiliriz.



Şekil 1. Sosyal Sermaye Unsurlarının Ekonomik Etkileri

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

İktisadi işlemlerin içerdiği sosyal işbirlikleri ile bu işbirliklerini güçlendiren güven ortamı, bize ekonomi ile sosyal sermaye ilişkisinin önemli bir ipucunu vermektedir. Burada işlem maliyetlerini azaltıcı etkisi ile sosyal sermaye, ekonomik canlılık ve göstergeler üzerinde etki gösterebilmektedir (Çetin, 2006). Sosyal sermaye birikiminin fazla olduğu toplumlarda, ekonomik işlemlerin bir sonucu olan karşılıklı sözleşmelerin maliyetleri ve sosyal sermayenin gücüne bağlı olarak artan güven ortamı ile olası giderler azalacaktır. Bireysel refah seviyesindeki olumlu gelişmelere bağlı olarak, üretim ve büyüme oranları yükselecek ve nihayet kalkınmaya olumlu etkiler ortaya çıkabilecektir (Yüksel, 2015). Sosyal sermayenin önemli bir unsuru olan güven ortamının sağlanmış olması ile bir ekonomide işlem maliyetlerinde azalma, uygulanan iktisat politikalarının etkinliğinin artırılması ve bu politikaların başarısına yönelik olumlu algının tesisi mümkün olabilmekte ve sorunların çözülme hızı daha da artmaktadır. Bununla beraber sosyal sermaye, yoksullukla kollektif mücadeleyi sağlaması ve bilgiye erişim imkânlarını artırması ile üretim maliyetlerinde azalma sağlayıcı etkiler yaratmaktadır. Sosyal sermaye, toplumsal duyarlılık temelli, katılımcı yönetim-yönetişim ile krizlere daha dirençli bir toplumsal ve ekonomik yapıyı sağlamaktadır. Tüm bu özellikleri ve etkileriyle ekonomik büyüme ve kalkınma noktasında sosyal sermaye başat bir rol oynar (Yüksel, 2015). Burada sosyal sermayenin işlem maliyetlerini azaltıcı etkisi, güvenin ve ileri iletişim olanaklarının mevcut olduğu ülkelerde emek, sermaye ve zaman israfına neden işlemlerden tasarruf sağlanabilmesi kapsamında hissedilmektedir (Karagül ve Masca, 2005).

Temple ve Johnson'a göre sosyal sermaye, yatırımların niteliğinin yükselmesi ve yeni bir takım teknolojilerin benimsenmesinde büyük oranda olumlu etki yapmaktadır (Temple ve Jonson, 1998). Whitley, sosyal değerlerin, ekonomik performansın ülkeler arasındaki farklılıklarının açıklanması noktasında önemli bir rol oynadığını dile getirmiştir (Whitley, 2000). Ayrıca, sosyal sermaye birikimi yüksek olan ülkelerin, teknolojik yenilikleri daha iyi kavradığı ve kabul ettiğini ileri sürmekle (Çetin, 2006) bu tür bir sermayenin üretkenliği artırarak, üretim maliyetlerini azaltıcı etkisi olacağını ima etmiştir.

Sosyal sermayenin işlem maliyetlerinin hacmi üzerinden yarattığı doğrudan ekonomik etkilerinin yanında diğer üretim faktörlerinin daha verimli ve akılcı kullanımı sağlaması şeklinde tanımlayabileceğimiz dolaylı etkileri

de bulunmaktadır. Güven ve etkin bir işbirliği ortamı beraberinde istikrarlı bir politik atmosferi, yolsuzlukların önleniği, bürokrasinin azaltıldığı, demokratik katılımın güçlü olduğu bir yapıyı getirmektedir. Tüm bunlar ekonomik anlamda üretkenliğin yükselmesi anlamına geliyor. Bununla birlikte güven olgusu şirket büyüklüğü üzerinde de belirleyici bir unsurdur. Güven düzeyi düşük ülkelerde aile işletmelerinin egemenliği söz konusu iken, güven ortamının yüksek olduğu ekonomilerde ise kurumsallaşmış, kitle üretimine odaklanan büyük şirketlerin hâkimiyetinden söz edebiliriz. Rekabete açık, yenilikçi bu tür işletmelerin ise üretkenlik-katma değer noktasında ekonomiye sağladıkları olumlu katkılar tartışmasız daha fazla olacaktır (Karagül ve Masca, 2005).

Sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasında da çok sıkı bir ilişki vardır. Bu yönüyle sosyal sermaye, rahatlıkla beşeri sermayeye dönüşebilir. Şöyle ki, bir ülkede bankacılık sektörü, finansal yetersizlik durumunda, zengin sosyal sermaye birikimini tasarrufların dönüşümünde ve kredibilitesi yüksek kişilerin kredilere ulaşmasında bir araç olarak kullanabilir. Burada bir toplumdaki sosyal ilişkilerin yapısal özelliklerinin, toplumsal ve kurumsal organizasyon biçimlerinin iktisadi işlemler-faaliyetler üzerinde etki yaratabileceği kabulünü görmemiz mümkündür. Toplumdaki güven-norm-yaptırım ortamı ekonomik davranışları yönlendiren-etkileyen bir tesir yaratmaktadır (Çetin, 2006).

“İlişkiler ne kadar çok ve yoğunsa toplumun refahı için o kadar iyidir. Devletler, firmalar ve topluluklar geniş tabanlı sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için gereken kaynaklara tek başlarına sahip değillerdir. Böyle bir kalkınmanın sağlanması için gerek bu sektörlerin kendi içlerinde birbirleri ile gerekse sektörler arasında işbirliği ve tamamlayıcı davranışlar gereklidir. Sosyal sermaye arabulucu bir değişken olarak davranmaktadır. Kamusal ve özel sektör kurumları tarafından şekillenmektedir ve kalkınma ile ilgili sonuçlar üzerinde önemli etkilere sahiptir” (Eşkinat, 2015). Gelişmemiş ekonomilerde devlet, zayıf ve yetersiz fon kaynaklarına sahiptir. Sonuç olarak devlet kamu mallarına olan ihtiyacı tam olarak karşılayamayabilmektedir. Bu noktada sosyal sermaye bir alternatif sunabilmektedir. Ekonomik olmayan amaçlar için biraraya gelmiş topluluklar ön ayak olabilmekte, devletin kamu mallarını yeterli şekilde sunamadığı durumlarda, bu toplulukların liderleri, eksik kamu mallarının tesisi noktasında topluluk üyelerini harekete geçirci kararlar alabilirler. Tarih, birçok farklı kamu hizmeti

sağlamak, okul ve sağlık gibi kurumları inşa etmek için kilise ve İslami cemiyetlerin müdahalesine konu olmuş birçok örnekle doludur (Fafchamps, 2004).

Toparlayacak olursak literatürde sosyal sermaye olarak tanımlanan ve esasında üzerlerinde tam bir uzlaşma da bulunmayan tüm bu unsurların piyasa dışı bir sürecin ürünü olmaları ve dolayısıyla bu özelliğiyle aslında büyüme-kalkınma gibi konularla doğrudan değil ve fakat bunları etkileyen dışsallıkların bir kaynağı olarak ilişkiye girmesi (Çetin, 2006) etkilerin çok net ve yeknesak bir şekilde görülmesini güçleştirmekte ve söz konusu etkilerin tahminler ve hislerimize sıkışması durumunu ortaya çıkarmaktadır.

Bu durumda, inceleme konusu kavram, varlığı ölçüsünde ekonomik etkinliği arttıran olumlu bir etki, eksikliği ölçüsünde ise olumsuz yönde etkileyen tamamlayıcı bir faktör olarak tanımlanmalıdır (Karagül ve Dündar, 2006).

#### **4. TÜRKİYE’DE SOSYAL SERMAYE-EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: AMPİRİK ÇALIŞMA**

Türkiye’de sosyal sermaye kapasitesinin değerlendirilmesi, literatürde sıklıkla kullanılan ve geniş kabul gören bazı indikatörler üzerinden yapılmaya çalışılacaktır. Bu kapsamda;

- Protestolu Senet Sayısı
- Tutuklu ve Hükümlü Sayıları
- Karşılıksız Çek Sayıları
- Boşanma oranları
- Genel Mutluluk Düzeyi
- Dernek Sayıları ve Dernek Üye Sayılarına

ilişkin yaklaşık son 15 yıllık döneme ait veriler ve bunların trendleri ortaya konulacaktır.

Söz konusu veriler İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, TÜİK, Merkez Bankası, Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi ve Adalet Bakanlığı web sayfaları ve istatistik kaynaklarından derlenerek hazırlanmıştır.



Verilere yönelik eğilim değerlendirmelerinden sonra her bir indikatörün Türkiye’de büyüme oranları ile korelasyon analizi yapılarak, aralarındaki ilişkinin yönü tespit edilmeye çalışılmıştır. Burada ekonomik büyüme, yüzde oranlar olarak alınmış olup, sosyal sermayeyi temsil ettiği değerlendirilen indikatörlerin de yıllık yüzde olarak değişim oranları alınarak veri setleri itibariyle bir uyumlaştırma yapılmıştır.

Korelasyon hesaplamalarına ilişkin sonuçlar SPSS 22 paket programı yardımıyla elde edilmiş olup, sonuçların aşağıda Tablo 1’de yer alan varsayımlarımızı desteklemesi ve aynı yönde bir ilişkiyi göstermesi beklenmiştir.

Sonrasında da zaman serisi nedensellik analizleriyle fert başına milli gelir ile sosyal sermaye göstergeleri arasındaki olası bir uzun dönemli ilişkinin varlığını test etmek amacıyla Johansen eşbütünleşme yöntemi kullanılarak bahsi geçen sorulara yanıtlar aranacaktır.

**Tablo 1: Sosyal Sermaye İndikatörlerinin Sosyal Sermaye Kapasitesi ve Ekonomik Büyüme Varsayımsal Etkisi**

Sosyal Sermaye İndikatörleri	Sosyal Sermaye Kapasitesi	Ekonomik Büyüme
Protestolu senet sayısı	-	-
Tutuklu ve hükümlü sayıları	-	-
Karşılıksız çek sayıları	-	-
Boşanma oranları	-	-
Genel mutluluk düzeyi	+	+
Dernek ve dernek üye sayıları	+	+

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.

### ***Protestolu Senet Sayısı ve Tutarı (PSS-PST):***

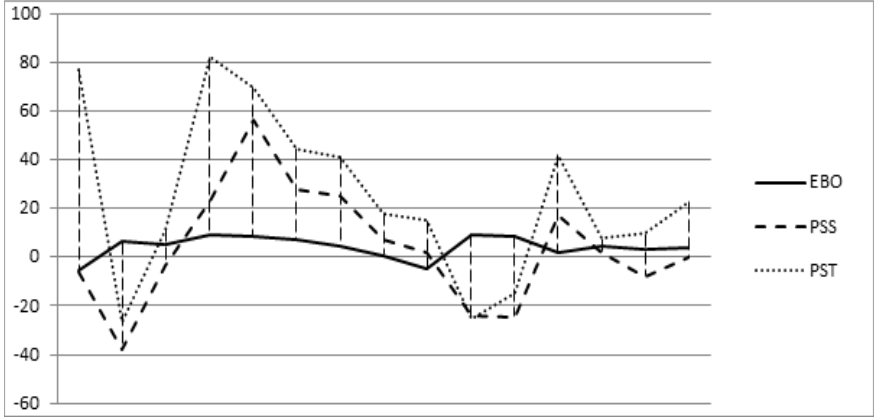
Türkiye’de 2000-2015 döneminde protestolu senet sayısında 2000-2002 kriz dönemini takiben başlayan yaklaşık 3 yıllık süre içerisinde önemli ölçüde düşüş yaşandığı görülmektedir. Bu yıllar aynı zamanda yüksek ekonomik büyüme oranlarının da yakalandığı bir dönemi işaret etmektedir. Ancak 2005 yılı itibariyle, kriz dönemlerinin rakamlarını da aşacak bir şekilde protestolu senetlerin hem adet hem de tutar olarak yükseliş trendine girdiğini ve bu yılların da büyüme

performansı açısından olumsuz bir dönemi bize işaret ettiğini söyleyebiliriz. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız “protestolu senetler ile ekonomik büyüme” arasında negatif bir ilişki olduğu yönündeydi ve bu bakımdan korelasyon hesabıyla ulaştığımız “negatif korelasyon katsayısı (-0,190)” sonuçlarının da bunu desteklediğini görmekle birlikte, “Sig. (2-tailed)” yani P değeri 0.05’den büyük olduğu için (0,498) anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunmadığı yönünde bir sonuç elde edilmiştir. Tablo 2 ve Şekil 2’de sırasıyla PSS ve PST değişkenlerine ait yıllık düzeyde veriler ile bunların grafiksel gösterimi yer almaktadır.

**Tablo 2: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO), Protestolu Senet Sayısı (PSS) ve Protestolu Senet Tutarları (PST)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	PSS Adet	PSS Artış %	PST (TL)	PST Artış %
2000	6,77	859.827	-	629.803.388	
2001	-5,7	805.059	-6,3	1.114.793.713	77
2002	6,16	498.748	-38	816.175.307	-26,7
2003	5,27	480.231	-3,7	907.941.008	11,2
2004	9,36	589.892	22,8	1.652.306.166	81,9
2005	8,4	920.641	56	2.803.142.115	69,6
2006	6,89	1.177.910	27,9	4.054.905.470	44,6
2007	4,67	1.470.758	24,8	5.732.371.127	41,3
2008	0,66	1.574.031	7	6.760.227.926	17,9
2009	-4,83	1.599.957	1,6	7.771.278.563	14,9
2010	9,16	1.216.173	-23,9	5.768.822.845	-25,7
2011	8,77	918.978	-24,4	4.902.275.117	-15
2012	2,13	1.074.730	16,9	6.949.204.448	41,7
2013	4,19	1.091.906	1,5	7.494.226.683	7,8
2014	3,02	1.004.006	-8	8.221.020.545	9,6
2015	3,98	999.720	-0,4	10.080.679.581	22,6

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.



**Şekil 2:** Ekonomik Büyüme Oranı (EBO), Protestolu Senet Sayısı (PSS) ve Protestolu Senet Tutarları (PST) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafikselsel Gösterimi (2000-2015)

**Kaynak:** Tablo 2’deki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

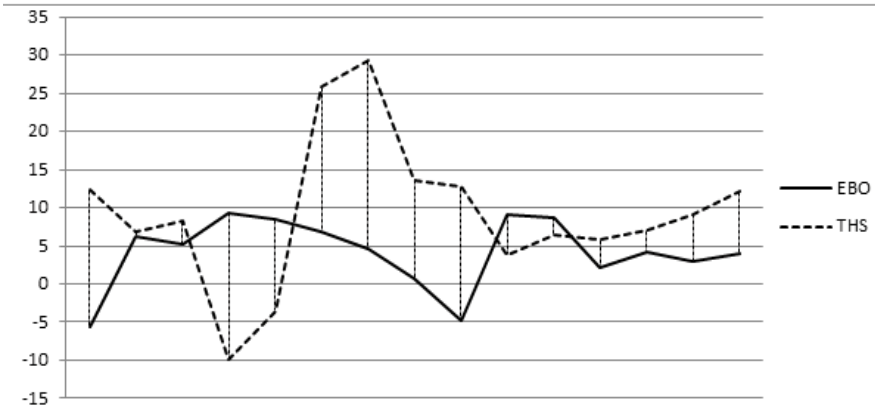
### ***Tutuklu ve Hükümlü Sayıları (THS):***

Türkiye’de 2000-2015 döneminde tutuklu ve hükümlü sayısında dönem başından dönem sonuna kadar önemli ölçüde bir artış olduğu görülmektedir. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız “tutuklu-hükümlü sayısı ile ekonomik büyüme” arasında negatif bir ilişki olduğu yönündeydi ve bu bakımdan korelasyon hesabıyla ulaştığımız “negatif korelasyon katsayısı (-0,341)” sonuçlarının da bunu desteklediğini görmekle birlikte, “Sig. (2-tailed)” yani P değeri Pearson için 0.05’den büyük olduğu için (0,213) anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunmadığı yönünde bir sonuç elde edilmiştir. Ancak, gözlem sayısının düşük olduğu düşünüldüğünde Spearman korelasyonu daha geçerli sonuçlar vermektedir. Bu bakımdan Spearman’da ulaştığımız “negatif korelasyon katsayısı (-0,586)” daha güçlü bir ilişkiyi göstermekte ve “Sig. (2-tailed)” yani P değeri 0.05’den küçük olduğu için (0,02) anlamlı bir korelasyon ilişkisi olduğu söylenebilir.

**Tablo 3: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Tutuklu-Hükümlü Sayısı (THS)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	THS Adet	THS Artış %
2000	6,77	49.512	-
2001	-5,7	55.609	12,3
2002	6,16	59.429	6,8
2003	5,27	64.296	8,1
2004	9,36	57.930	-9,9
2005	8,4	55.870	-3,5
2006	6,89	70.277	25,7
2007	4,67	90.837	29,2
2008	0,66	103.235	13,6
2009	-4,83	116.340	12,6
2010	9,16	120.814	3,8
2011	8,77	128.604	6,4
2012	2,13	136.020	5,7
2013	4,19	145.478	6,9
2014	3,02	158.837	9,1
2015	3,98	178.089	12,1

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.



**Şekil 3:** Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Tutuklu-Hükümlü Sayısı (THS) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafikselsel Gösterimi (2000-2015)

Kaynak: Tablo 3'deki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

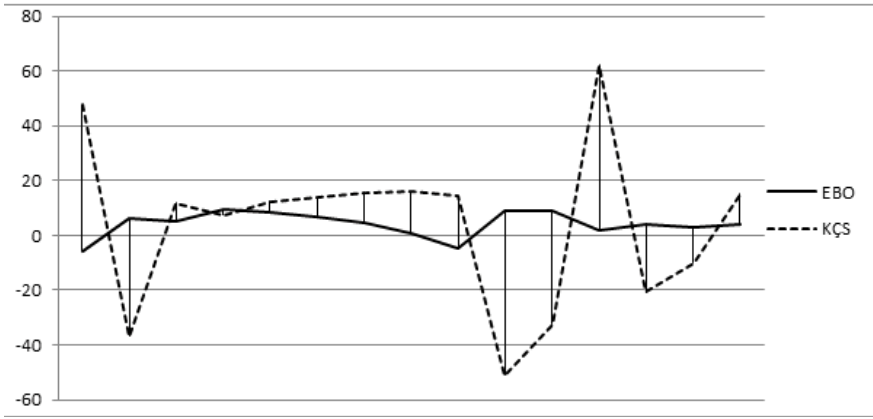
### **Karşılıksız Çek Sayıları (KÇS):**

Türkiye’de 2000-2015 döneminde karşılıksız çek sayısında dönem başından dönem sonuna kadar dalgalı bir seyir olduğu görülmektedir. Artış dönemlerinin kriz ve ekonomik daralma dönemlerine, azalışların ise ekonomik büyümenin artış gösterdiği dönemlere denk geldiğini söyleyebiliriz. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız “karşılıksız çek sayısı ile ekonomik büyüme” arasında negatif bir ilişki olduğu yönündeydi ve bu bakımdan korelasyon hesabıyla ulaştığımız “negatif korelasyon katsayısı (-0,559 ve -0,682)” sonuçlarının da bunu desteklediğini görmekteyiz. “Sig. (2-tailed)” yani P değeri Pearson için 0.05’den, Spearman için ise 0.01’den küçük olduğu için (0,005) anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunduğu yönünde bir sonuç elde edilmiştir.

**Tablo 4: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Karşılıksız Çek Sayısı (KÇS)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	KÇS (Adet)	KÇS Artış %
2000	6,77	798.438	-
2001	-5,7	1.179.299	47,7
2002	6,16	742.968	-36,9
2003	5,27	831.302	11,8
2004	9,36	893.939	7,5
2005	8,4	1.006.557	12,5
2006	6,89	1.144.740	13,7
2007	4,67	1.324.664	15,7
2008	0,66	1.537.194	16
2009	-4,83	1.756.856	14,2
2010	9,16	860.054	-51
2011	8,77	580.992	-32,4
2012	2,13	943.222	62,3
2013	4,19	747.896	-20,7
2014	3,02	673.602	-9,9
2015	3,98	775.493	15,1

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.



**Şekil 4:** Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Karşılıksız Çek Sayısı (KÇS) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafiksəl Gösterimi (2000-2015)

**Kaynak:** Tablo 4'deki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

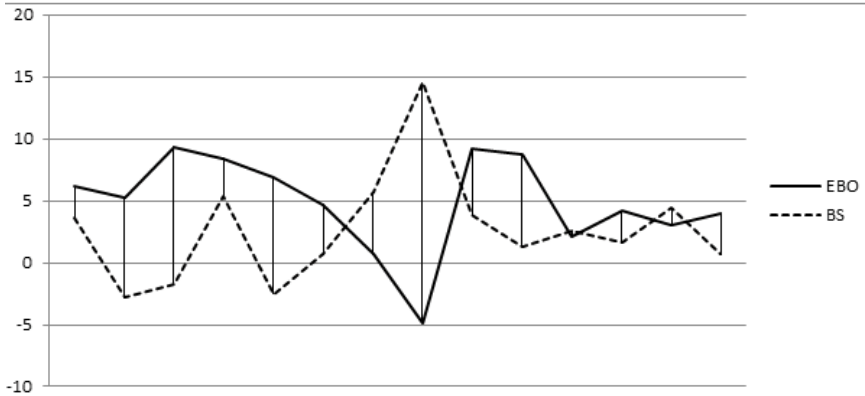
#### ***Boşanma Sayıları (BS):***

Türkiye'de 2001-2015 döneminde boşanma sayısında dönem başından dönem sonuna kadar önemli ölçüde bir artış olduğu görülmektedir. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız "boşanma sayısı ile ekonomik büyüme" arasında negatif bir ilişki olduğu yönündeydi ve bu bakımdan korelasyon hesabıyla ulaştığımız "negatif korelasyon katsayısı- Pearson (-0,680)" sonuçlarının da bunu desteklediğini görmekteyiz. "Sig. (2-tailed)" yani P değeri Pearson için 0.01'den küçük olduğu için (0,007) istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunduğu yönünde bir sonuç elde edilmiştir.

**Tablo 5: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Boşanma Sayısı (BS)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	BS (Adet)	BS Artış %
2001	-5,7	91.994	-
2002	6,16	95.323	3,6
2003	5,27	92.637	-2,8
2004	9,36	91.022	-1,7
2005	8,4	95.895	5,3
2006	6,89	93.489	-2,5
2007	4,67	94.219	0,7
2008	0,66	99.663	5,7
2009	-4,83	114.162	14,5
2010	9,16	118.568	3,8
2011	8,77	120.117	1,3
2012	2,13	123.325	2,6
2013	4,19	125.305	1,6
2014	3,02	130.913	4,4
2015	3,98	131.830	0,7

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.



**Şekil 5: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Boşanma Sayısı (BS) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafikselsel Gösterimi (2001-2015)**

**Kaynak:** Tablo 5’deki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

### **Genel Mutluluk Düzeyi (GMD):**

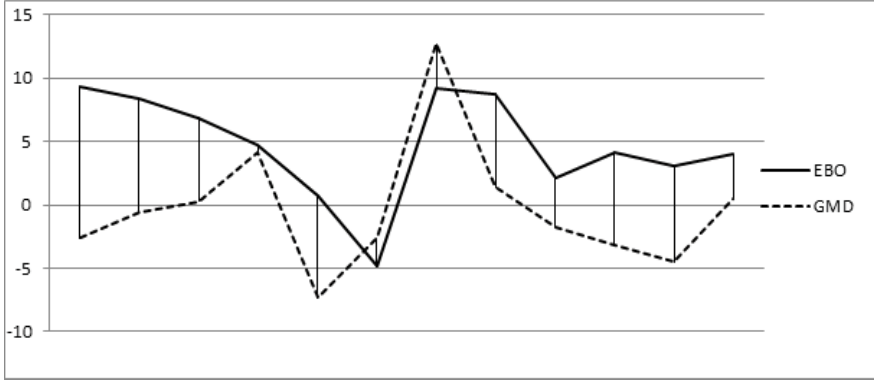
Türkiye’de 2003-2015 döneminde genel mutluluk düzeyinde dönem başından dönem sonuna kadar dalgalı bir seyir olmakla birlikte, eğilim azalış yönünde ilerlemiştir. Azalış dönemlerinin kriz ve ekonomik daralma dönemlerine, artışların ise ekonomik büyümenin artış gösterdiği dönemlere denk geldiğini söyleyebiliriz. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız “genel mutluluk düzeyi ile ekonomik büyüme” arasında pozitif bir ilişki olduğu yönündeydi ve bu bakımdan korelasyon hesabıyla ulaştığımız “pozitif korelasyon katsayısı (0,615 ve 0,577)” sonuçlarının da bunu desteklediğini görmekteyiz. “Sig. (2-tailed)” yani P değeri Pearson ve Spearman için ise 0.05’den küçük olduğu için (0,025 ve 0,039) anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunduğu yönünde bir sonuç elde edilmiştir.

**Tablo 6: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Genel Mutluluk Düzeyi (GMD)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	GMD (%)	GMD Değişim %
2003	5,27	59,6	-
2004	9,36	58	-2,6
2005	8,4	57,6	-0,6
2006	6,89	57,8	0,3
2007	4,67	60,2	4,1
2008	0,66	55,8	-7,3
2009	-4,83	54,3	-2,6
2010	9,16	61,2	12,7
2011	8,77	62,1	1,4
2012	2,13	61	-1,7
2013	4,19	59	-3,2
2014	3,02	56,3	-4,5
2015	3,98	56,6	0,5

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.





**Şekil 6:** Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Boşanma Sayısı (BS) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafikselsel Gösterimi (2003-2015)

**Kaynak:** Tablo 6'daki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

### ***Aktif Dernek ve Dernek Üyesi Sayıları (ADS-DÜS):***

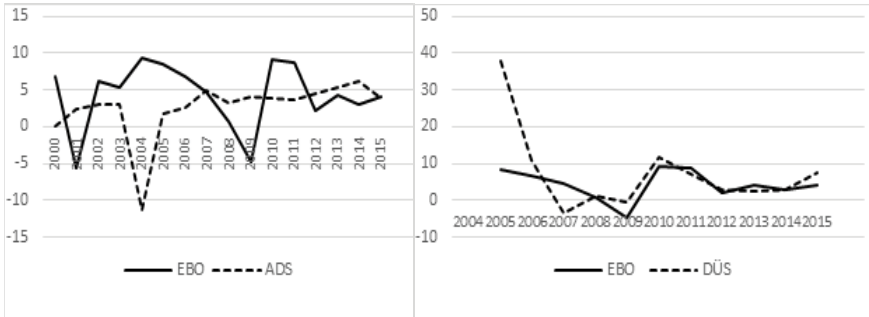
Türkiye’de 2000/2004-2015 döneminde aktif dernek ve dernek üyesi sayılarında dönem başından dönem sonuna kadar anlamlı bir artış olduğu görülmektedir. Söz konusu indikatöre ilişkin varsayımımız “aktif dernek ve dernek üyesi sayısı ile ekonomik büyüme” arasında pozitif bir ilişki olduğu yönündeydi. Yapılan analizlerde aktif dernek sayısı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak, dernek üyesi sayıları ile ekonomik büyüme arasında “pozitif korelasyon katsayıları (0,564 ve 0,664)” elde edilmiştir. “Sig. (2-tailed)” yani P değeri Pearson için 0.05’den büyük olduğu için (0,071) anlamlı bir korelasyon ilişkisinin bulunmadığı görülmüştür. Ancak, gözlem sayısının düşük olduğu düşünüldüğünde Spearman korelasyonu daha geçerli sonuçlar vermektedir. Bu bakımdan Spearman’da ulaştığımız “pozitif korelasyon katsayısı (0,664)” daha güçlü bir ilişkiyi göstermekte ve “Sig. (2-tailed)” yani P değeri 0.05’den küçük olduğu için (0,026) anlamlı bir korelasyon ilişkisi olduğu söylenebilir.

**Tablo 7: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Aktif Dernek/Dernek Üye Sayısı (ADS-DÜS)**

Yıl	Ekonomik Büyüme Oranı (%)	ADS (Adet)	ADS Değişim %	DÜS (Adet)	DÜS Artış (%)
2000	6,77	72.575	-		
2001	-5,7	74.351	2,4		
2002	6,16	76.695	3,1		
2003	5,27	79.082	3,1		
2004	9,36	70.113	-11,3	5.282.029	-
2005	8,4	71.319	1,7	7.293.719	38
2006	6,89	73.190	2,6	8.084.540	10,8
2007	4,67	76.888	5	7.787.650	-3,6
2008	0,66	79.349	3,2	7.885.629	1,2
2009	-4,83	82.629	4,1	7.846.706	-0,4
2010	9,16	85.798	3,8	8.788.027	11,9
2011	8,77	88.925	3,6	9.402.908	6,9
2012	2,13	92.926	4,4	9.664.951	2,7
2013	4,19	97.881	5,3	9.896.015	2,3
2014	3,02	103.946	6,1	10.186.567	2,9
2015	3,98	107.909	3,8	10.978.403	7,7

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.

**Şekil 7: Ekonomik Büyüme Oranı (EBO) ve Aktif Dernek/Dernek Üye Sayısı (ADS-DÜS) Değişkenlerine İlişkin Yıllık Düzeyde Verilerin Grafikselsel Gösterimi (2000-2015) / (2004-2015)**



**Kaynak:** Tablo 7'deki % değişkenler kullanılarak üretilmiştir.

### ***Johansen Eşbütünlük Yaklaşımı ile Analiz***

Zaman serileri ile model kurulurken ve özellikle Johansen eşbütünlük yaklaşımı kullanılarak yapılacak testlerde uzun dönemli bir ilişkinin varlığı için değişkenlerin kendi hallerinin durağan olmamaları ancak bir kez farkları alındıktan sonra ise durağan hale gelmeleri gerekmektedir. Aşağıda serilerin ilk halleri ve farkları alındıktan sonra durağan olup olmadıklarını belirlemek için bazı testler yapılmıştır.

Analizlerde kullanılan bağımsız değişkenler (karşılıksız çek sayıları, boşanma sayıları, tutuklu-hükümlü sayıları) ile bağımsız değişken olarak alınan fert başına milli gelir (GDP per capita) değerleri zaman serisi (1991-2016) olarak aşağıdaki tabloda sunulmaktadır. Uygulanan analizler Stata-13 paket programı yardımıyla yürütülmektedir.

**Tablo 8: Johansen Eşbütünlük Yaklaşımı İçin Kullanılan Veri Seti (Karşılıksız Çek Sayısı, Boşanma Sayısı, Tutuklu-Hükümlü Sayısı, GDP per capita) (1991-2016)**

Yıllar	Karşılıksız Çek Sayıları	Boşanma Sayıları	Tutuklu-Hükümlü Sayıları	GDP per capita (constant 2010 US \$)
1991	548.676	27.167	26.851	6423,813575
1992	342.940	27.133	31.482	6638,298765
1993	316.182	27.725	34.805	7033,251353
1994	467.277	28.041	38.931	6600,024184
1995	332.328	28.875	46.091	7008,846493
1996	445.792	29.552	50.883	7408,45072
1997	591.967	32.717	60.606	7845,446965
1998	826.068	32.167	66.165	7902,135198
1999	979.053	31.540	67.581	7519,65902
2000	798.438	34.862	49.512	7909,154601
2001	1.179.299	91.944	55.609	7349,002186
2002	742.968	95.323	59.429	7689,004082
2003	831.302	92.637	64.296	7979,371045
2004	893.939	91.022	57.930	8607,445575
2005	1.006.557	95.895	55.870	9208,642996
2006	1.144.740	93.489	70.277	9722,503633

2007	1.324.664	94.219	90.837	10057,71723
2008	1.537.194	99.663	103.235	10004,69089
2009	1.756.856	114.162	116.340	9399,354844
2010	860.054	118.568	120.814	10111,19251
2011	580.992	120.117	128.604	10817,71522
2012	943.222	123.325	136.020	10851,22526
2013	747.896	125.305	145.478	11102,29302
2014	673.602	130.913	158.837	11245,77585
2015	775.493	131.830	178.089	11522,70512
2016	778.146	-	197.297	-

**Kaynak:** Yazarlar tarafından üretilmiştir.

**Not:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

Değişkenlerin durağan olup olmadıklarını test etmek için Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron durağanlık testleri değişkenlere uygulanmıştır. Elde edilen ADF ve Phillips-Perron test sonuçları; tüm değişkenlerinin kendilerinin değil birinci farklarının durağan olduğu sonucunu vermektedir. Yani söz konusu seriler düzey 1 olarak ifade edilebilirler.

**Tablo 9: ADF ve Phillips Perron Durağanlık Testi Sonuçları**

Değişkenler	ADF (düzey 0)	%5 kritik değer	Phillips-Perron (düzey 0)	%5 kritik değer
gdppercapitaconstant2010us	-0.22	-3.00	-0.16	-3.00
Karşılıksız Çek Sayıları	-2.14	-3.00	-2.07	-3.00
Boşanma Sayıları	-0.63	-3.00	-0.61	-3.00
Tutuklu-Hükümlü Sayıları	2.53	-3.00	2.10	-3.00
Değişkenler	ADF (düzey 1)	%5 kritik değer	Phillips-Perron (düzey 1)	%5 kritik değer
gdppercapitaconstant2010usD1	-4.93	-3.00	-4.94	-3.00
Karşılıksız Çek Sayıları D1	-5.60	-3.00	-5.72	-3.00
Boşanma Sayıları D1	-4.58	-3.00	-4.57	-3.00
Tutuklu-Hükümlü Sayıları D1	-3.00	-3.00	-3.10	-3.00

**Not:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

Tablo 9’da da görüldüğü gibi birinci fark ile durağanlaştırılan serilere Johansen Eşbütünleşme Testi uygulanarak uzun dönemli ilişkinin varlığı test edilmektedir. Aşağıdaki Tablo 10’dan  $H_0 =$  Seriler arasında eşbütünleşme yoktur hipotezi Maksimum Rank’ın ‘2’ ye eşit olduğu satırda reddedilmekte ve buradan serilerin uzun dönemde eşbütünleşik olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 10: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

vecrank - gdp per capita constant 2010 us D1 - Karşılıksız Çek Sayıları D1 - Boşanma Sayıları D1 - Tutuklu-Hükümlü Sayıları D1, trend (constant)					
Eşbütünleşme için Johansen Testleri					
Trend: sabit Örnekleme: 1991-2016			Gözlem sayısı - 23 Gecikmeler - 2		
Maksimum Rank	Parms	LL	Eigen değeri	Trace İstatistiği	%5 Kritik değer
0	20	-962.95648	.	57.4214	47.21
1	27	-950.15823	0.67139	31.8249	29.68
2	32	-941.06159	0.54661	13.6316*	15.41
3	35	-936.60167	0.32147	4.7117	3.76
4	36	-934.2458	0.18524		

**Not1:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

**Not2:** vecrank: Johansen Eşbütünleşme Testinin Stata-13’de gerçekleştiren komutudur, sabit trend opsiyonuyla çalıştırılmaktadır.

Tablo 10’da ‘vecrank’ komutundan sonra yer alan ilk değişken olan fert başına milli gelir (gdp per capita) bağımlı değişkendir, sonrasında sırasıyla sosyal sermayeyi belirleyen bağımsız değişkenler kısaltmalarıyla yer almaktadır. Bu değişkenlerden daha fazlası veri setimizde yer almakta iken bazı serilerde gözlem eksikliği bazı serilerde ise 2. fark alınmasına rağmen durağanlaşmama söz konusu olmuştur. Tabloda görülen değişkenlerin hepsi level (düzey) 1’de durağandır. Bu değişkenler öncelikle ‘dfuller’ ve ‘pperron’ testlerine tabi tutulmuşlar ve durağan olmadıkları gözlemlenmiştir. Sonrasında 1. farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir. Serilerin bu formu bize uzun dönem ilişkisi varlığının sınanmasını

mümkün kılmıştır. Bu ilişkinin sınanması için yapılan Eşbütünlüme; Johansen Testi sonucunda değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi tespit edilmiştir.

Buradan hareketle ekonometrik sınamalar hata düzeltme modeli ile devam ettirilebilir. Hata düzeltme modelinin uygulanması ile bağımsız değişkenlerin tümünün ve her birinin ayrı ayrı bağımlı değişkenlerle kısa ve uzun dönemli ilişkilerinin tespiti yapılabilmektedir. İzlenecek basamaklar öncelikle bağımlı değişken olan fert başına milli gelir ile tüm bağımsız değişkenlerin uzun dönem ilişkisinin sınanması olacaktır. Sonrasında ise aynı ilişkilerin kısa dönem sınaması yapılacaktır. Belirtmekte fayda vardır ki; hata düzeltme modeli her bir değişkeni sırası ile bağımlı değişken kabul edip tüm nedensellik ilişkilerinin olası kısa ve uzun dönemli analizlerini gerçekleştirmektedir. Ancak biz, amacımız gereği tüm bu olasılıklarından sadece 'fert başına milli gelir'i bağımlı değişken olarak kabul eden kombinasyona odaklanmaktayız.

**Tablo 11: Vektör Hata-Düzeltilme Modeli**

vec-gdppercapitaconstant2010us – Karşılıksız Çek Sayıları-Boşanma Sayıları-Tutuklu-Hükümlü Sayıları, trend (constant) lag (3) Vektör hata-düzeltilme modeli						
Sample: 1994-2016				Gözlem sayısı = 23		
Log likelihood = -918,9262				AIC = 83.64575		
Det (Sigma_ml) = 5.93e+29				HQIC = 84.17965		
				SBIC = 85.76863		
Denklem	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P>chi2	
D_gdppercapita~s	10	312,072	0,6982	30,07791	0,0008	
D_KarşılıksızÇekSayıları~r	10	210064	0,6990	30,19065	0,0008	
D_BoşanmaSayıları	10	7295,7	0,8100	55,4205	0,0000	
D_Tutuklu-HükümlüSayıları~r	10	7085,57	0,7639	42,06063	0,0000	
	Coef.	Std. Err.	Z	P>z	(95% Conf. Interval)	
D_gdppercapitaconstant2010us _ce1 L1.	<b>-1,112084</b>	,2981895	-3,73	0,000	-1,696525	-,5276432
gdppercapitaconstant2010us						
LD.	,5286744	,3702827	1,43	0,153	-,1970664	1,254415
L2D.	,8244709	,4432542	1,86	0,063	-,0442915	1,693233
D_KarşılıksızÇekSayıları						
LD.	-,0009688	,0005067	-1,91	0,056	-,0019618	,0000242
L2D.	,0006959	,0003567	1,95	0,051	-3,24E-06	,001395
D_BoşanmaSayıları						
LD.	-,0215641	,0094729	-2,28	0,023	-,0401307	-,0029976
L2D.	-,0171641	,0082518	-2,08	0,038	-,0333373	-,0009909
D_Tutuklu-HükümlüSayıları						
LD.	,0158582	,0109387	1,45	0,147	-,0055812	,0372976
L2D.	-,0333261	,0142077	-2,35	0,019	-,0611727	-,0054796
_cons	242,2311	172,0473	1,41	0,159	-94,97538	579,4375

**Not1:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

**Not2:** vec: Vektör Hata Düzeltme Modelinin Stata-13’de gerçekleştiren komutudur, sabit trend opsiyonuyla çalıştırılmaktadır, gecikme derecesi 3 olarak alınmaktadır.

**Not3:** Sample: Örneklem, R-sq: R2, chi2: Ki-kare, P>chi2: Olasılık Ki-kare’den büyüktür, Coef: Katsayı, Std. Err.: Standart Hata, Z: Z değeri, P>z: Olasılık z’den büyüktür, 95% Conf. Interval: %95 Güven Aralığı, \_cons: Sabit olarak anlaşılmalıdır.

Tablo 11’de hata düzeltme teriminin (yuvarlak içine alınan) olasılık (P) değeri %5’den küçük olduğu için (-1.112084) bu terim anlamlıdır. Bununla birlikte işareti (-) olduğu için, bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkene doğru uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi olduğu, bir başka ifadeyle karşılıksız çek, boşanma ve tutuklu mahkumların sayılarının, fert başına milli gelir üzerinde uzun dönemli bir etkiye sahip oldukları söylenebilmektedir. Sonrasında kısa dönem nedenselliklerin varlığı test edilebilir. Fert başına milli gelirin 1 ve 2 gecikmeli değerleri anlamlı ise kısa dönemli nedensel bir ilişkinin varlığından söz edilebilir. Bunun gibi diğer bağımsız değişkenlerin 1. ve 2. gecikmeli değerlerinin olasılık değerleri %5’ten küçük olduklarında da aynı durum söz konusudur.

Bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerleri kısa dönem katsayıları olarak isimlendirilmektedir. Şimdi bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkenlere doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını test edelim. Öncelikle 1. bağımsız değişkenimiz olan karşılıksız çek sayılarının 1. ve 2. gecikmeli değerlerini ele alalım. Yapılan lineer (doğrusal) hipotez testinden olasılık değerlerinin %5’den küçük olması durumu  $H_0$  hipotezinin red edilmesini sağlayacaktır.  $H_0$  : Katsayılar “0” dir için kurulmaktadır.  $H_0$ ’ın reddedilmesi katsayılar “0” değildir anlamındadır ya da ‘LD.karşılıksızçek’ ve ‘L2.Dkarşılıksızçek’ katsayıları sıfır değildir ya da; ‘karşılıksız çek’ bağımsız değişkeninden, ‘fert başına milli gelir’ bağımlı değişkenine doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi var demektir. Tablo 12’de olasılık (prob) değerinin %5’ten küçük olmadığını, dolayısıyla da  $H_0$ ’ın reddedilmediğini gözlemlemekteyiz. Bu durum; ilgili değişkenler arasında karşılıksız çek sayılarından, fert başına milli gelire doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi yoktur anlamındadır.

**Tablo 12: Karşılıksız Çek Sayısı Değişkeninden GDP per Capita Değişkenine Doğru Kısa Dönemli Nedensellik İlişkisi Sonuçları**

.test ([D_gdppercapitaconstant2010us] : LD.KarşılıksızÇekSayıları L2D. KarşılıksızÇekSayıları)	
(1)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD.KarşılıksızÇekSayıları=0
(2)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD.KarşılıksızÇekSayıları=0
	Chi2 (2) = 5.29
	Prob>chi2 = 0.0709

**Not1:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

**Not2:** test : Kısa dönemli nedensellik testinin Stata-13'de gerçekleştiren komutudur.

**Not3:** Chi2: Ki-kare, P>chi2: Olasılık Ki-kare'den büyüktür, olarak anlaşılmalıdır.

Tablo 13'de olasılık (prob) değerinin %5'ten küçük olduğu ve dolayısıyla da  $H_0$ 'ın reddedildiğini gözlemlemekteyiz. Bu durum; ilgili değişkenler arasında boşanma sayılarından, fert başına milli gelire doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi vardır anlamındadır.

**Tablo 13: Boşanma Sayısı Değişkeninden GDP per Capita Değişkenine Doğru Kısa Dönemli Nedensellik İlişkisi Sonuçları**

.test ([D_gdppercapitaconstant2010us] : LD.BoşanmaSayıları L2D. BoşanmaSayıları)	
(1)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD.BoşanmaSayıları=0
(2)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD.BoşanmaSayıları=0
	Chi2 (2) = 7.98
	Prob>chi2 = 0.0185

**Not1:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

**Not2:** test : Kısa dönemli nedensellik testinin Stata-13'de gerçekleştiren komutudur.

**Not3:** Chi2: Ki-kare, P>chi2: Olasılık Ki-kare'den büyüktür, olarak anlaşılmalıdır.



Tablo 14’de olasılık (prob) değerinin %5’ten küçük olmadığını dolayısıyla da  $H_0$ ’ın reddedilmediğini gözlemlemekteyiz. Bu durum; ilgili değişkenler arasında tutuklu sayılarından, fert başına milli gelire doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi yoktur anlamındadır.

**Tablo 14: Tutuklu-Hükümlü Sayısı Değişkeninden GDP per Capita Değişkenine Doğru Kısa Dönemli Nedensellik İlişkisi Sonuçları**

.test ([D_gdppercapitaconstant2010us]: LD. Tutuklu-HükümlüSayıları L2D. Tutuklu-HükümlüSayıları)	
(1)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD. Tutuklu-HükümlüSayıları=0
(2)	[D_gdppercapitaconstant2010us]LD. Tutuklu-HükümlüSayıları=0
	Chi2 (2) = 5.51
	Prob>chi2 = 0.0636

**Not1:** GDP per capita değişkeni Amerikan Dolarının 2010 yılındaki sabit fiyatlarıyla belirlenmektedir.

**Not2:** test : Kısa dönemli nedensellik testinin Stata-13’de gerçekleştiren komutudur.

**Not3:** Chi2: Ki-kare, P>chi2: Olasılık Ki-kare’den büyüktür, olarak anlaşılmalıdır.

Son olarak vektör hata düzeltme modelinin diagnostik kontrollerini yaparsak, modelin bir bütün olarak otokorelasyona sahip olup olmadığını anlayabiliriz. Kalıntılar (residuals) otokorelasyonu için LM testi uygulandığında;  $H_0$ : Otokorelasyonun olmadığını ifade etmektedir. Olasılık (prob) değeri %5 anlamlılık değerinden küçükse  $H_0$  reddedilir ve modelde otokorelasyon vardır anlamındadır. Bu koşullarda modeldeki hataların düzeltilmesi ve tüm analizin baştan ele alınması gerekmektedir. Tablo 15’den de üzere  $H_0$  reddedilmeyerek modelimizde oto korelasyonun olmadığı görünmemektedir. Buradan da anlaşılmaktadır ki bu model sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ölçmede uygun bir araçtır.

**Tablo 15: Lagrange-Multiplier Testi Sonuçları**

<b>.veclmar Lagrange-multiplier testi</b>			
<b>Gecikme</b>	<b>chi2</b>	<b>df</b>	<b>Prob&gt;chi2</b>
1	12.3432	16	0.72003
2	11.7630	16	0.76013

H0: gecikme seviyelerinde otokorelasyon yoktur.

**Not1:** chi2: Ki-kare, df: Serbestlik derecesi ve Prob>ci2: Olasılık ki-kareden büyüktür, olarak anlaşılmalıdır.

**Not2:** .veclmar: Stata-13'de kullanılan Lagrange-Multiplier testinin Stata-13'de gerçekleştiren komutudur.

## SONUÇ

Ekonomi biliminde temel sorun alanlarından biri olan iktisadi kalkınma ve büyüme konularının ağırlıklı olarak maddi temelde ele alınması eğilimlerinin son dönemde önemli ölçüde azaldığını görmekteyiz. Kuşku yoktur ki, bu eksen kaymasının temel sebebi, maddi temellere dayalı kalkınma ve büyüme kuramlarının pratiğe yansımalarının, farklı coğrafyalarda farklı sonuçlar şeklinde gerçekleşiyor olmasının yarattığı güvensizlik ortamıdır. Bu durumda maddi koşullar benzerken, aynı araç ve yöntemler kullanılıyorken, nasıl oluyor da farklı sonuçlar ve başarı-başarısızlık hikâyeleri söz konusu olabiliyor? Soruya, kayıp halka olarak tanımlanan sosyal sermaye olgusu ile cevap aranmaya çalışılmaktadır. Esasında bilim dünyasının birikimi sosyal sermaye kavramına hiç de yabancı değildir. Bilinir ki, sosyal sermayeye atfedilen anlamlar, geçmişte farklı bir bağlamda da olsa mevcuttu.

Sosyal sermaye tanımının temelini teşkil ettiği düşünülen, güven, norm ve toplumsal ağlar ile ilişkiler, bizatihi farklı toplumlarda farklı düzeylerde ve şekillerde olduğu varsayılan (varsayılr zira toplumu toplum yapan temel unsurları simgelediği düşünülür) özelliklerdir. Buradaki temel tartışma noktasının ise farklılıkların yine ne tür farklı sonuçlara yol açacağı ve/veya bu farklılıkların bir sonuç olup olmadığı yönünde şekillenmesinin anlamlı olacağını değerlendirmek olduğudur.

Bölüşüm ilişkilerinde bir dönüşümün yaşandığı ve bu dönüşümün küresel

çapta meşrulaştırılma çabasının gösterildiği bir dönemde, sosyal sermaye-kalkınma/büyüme ilişkilerinin kurulması yönündeki girişimlerin derinlemesine ve biraz da temkinli bir şekilde ele alınması gerekmektedir. Zira tanımı, unsuru, etki yönü, ölçümü ve sonuçları itibarıyla tam bir uzlaşmanın olmadığı oynak bir alan ile karşı karşıyayız.

Söz konusu bakış açısı çerçevesinde, bu çalışmada sosyal sermayenin geçmişteki ve günümüzdeki anlamları tarihsel bir çözümleme temelinde ele alınmış olup, olası ekonomik etkileri mantıklı ve toplulaştırılmış bir şekilde sunulmuştur. Kavramın unsurlarını temsil ettiğini düşündüğümüz belirleyiciler kullanılarak, Türkiye ekonomisinde büyüme ile sosyal sermaye ilişkisi değerlendirilmeye çalışılmıştır. Ulaşılan sonuç, çalışmamızda ilişki yönüne ait varsayımlarımızın tamamının doğrulandığı şeklindedir. Ekonomik büyüme ile ilişkilerinin gücü üzerine ulaşılan sonuçların değişken olduğu görülmekle birlikte, protestolu senet sayısı ile ekonomik büyüme arasındaki korelasyon ilişkisi hariç diğer göstergelerin büyüme ile ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Uygulanan zaman serisi nedensellik analizlerinde yürütülen eşbütünleşme; Johansen testi sonucunda karşılıksız çek, boşanma ve tutuklu/hükümlü sayılarının, fert başına milli gelir üzerinde uzun dönemli bir etkiye sahip oldukları söylenebilmektedir. Kısa dönemli nedensellik ilişkilerinin sınanması sonucunda ise karşılıksız çek sayıları ile tutuklu/hükümlü sayılarından fert başına milli gelire doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi olmadığı fakat boşanma sayılarından, fert başına milli gelire doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Buradan da anlaşılmaktadır ki, sosyal sermayenin belirleyicilerinden boşanma sayıları, kısa ve uzun dönemdeki hissedilir etkisiyle iktisadi büyümeye etki açısından diğer sosyal sermaye değişkenlerin bir adım önünde yer almaktadır. Kuşaklararası ilişkilerin sosyo-ekonomik boyutunu son derece yakından ilgilendiren bu bulgu, üzerine ayrıntılı bir şekilde düşünülmesi gereken ve gelecekteki çalışmalar içinde; Türkiye’deki boşanma sayılarının ekonomik büyümeye etkisi olarak ele alınabilecek bir araştırma sorusu niteliği oluşturmaktadır. Böylelikle ekonomik büyümenin sosyal sermaye ile ilişkisi yapılan araştırmalar ile birlikte daha bilinilir hale gelebilir.

## KAYNAKÇA

Aydemir, M. A. ve Özşahin, M. C. (2011), Türk Demokrasisinde Kayıp Halkayı Keşfetmek: Türkiye Örneği Üzerinden Sosyal Sermaye-Demokrasi Bağlantısını Yeniden Düşünmek, Akademik İncelemeler Dergisi, Cilt:6, Sayı:1, 41-87.

Cohen, D. and Prusack, L. (2001), In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work, Harvard Business School Press, 1-20.

Çetin, M. (2006), Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:21 Sayı:1, ss:1-25.

DeFilippis, J. (2001), The Myth of Social Capital in Community Development, Housing Policy Debate, 12:4, 781-806.

Erselcan, F. (2009), Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye, C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 35, Sayı: 2, 248-256.

Eşki, H. (2009), Sosyal Sermaye Önemi, Üretimi ve Ölçümü Üzerine Bir Alan Araştırması, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Konya.

Eşkinat, R. (2015), Sosyal Sermayenin Sürdürülebilir Kalkınmaya Etkisi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt/Vol.: 15, Sayı/No: 4, 75-90.

Fafchamps, M. (2004), Social Capital And Development, University of Oxford Department of Economics Discussion Paper Series, Number 214, 1-25.

Fukuyama, F. (2001), Social Capital, Civil Society and Development, Third World Quarterly, Vol 22, No 1, pp 7– 20.

Fukuyama, F. (2002), Social Capital and Development: The Coming Agenda, SAIS Review vol. XXII no. 1, Winter–Spring, 23-37.

Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2002), The Role Of Social Capital in Financial Development, NBER Working Paper No. 7563, 1-56.

Kangal, N. (2013), Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği, Selçuk Üniversitesi SBE İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, Konya, 133 s.

Karagül, M. ve Dündar, S. (2006), Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik

Bir Çalışma, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (12), 61-78.

Karagül, M. ve Masca, M. (2005), Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Bahar, 1: 37-52.

Koç, A. ve Ata, A. Y. (2012), Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.17, S.1, s.199-218.

Ongan, N. T. (2013), Sosyal Uyum-Sosyal Sermaye Eksenli Kalkınma Yaklaşımının Sınıfsal Sonuçlarına İlişkin Bir Değerlendirme, Çalışma ve Toplum, 2013/1, 211-228.

Öğüt, A. ve Erbil, C. (2009), Sosyal Sermaye Yönetimi, Çizgi Kitabevi, Konya.

Özcan, B. ve Zeren, F. (2013), Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Nisan, 8(1), 7-36.

Putnam, R. D. (1995), Bowling Alone: America’s Declining Social Capital, Journal of Democracy [Internet], 6 (1) : 65-78.

Şan, M. K. ve Şimşek, R. (2011), Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel–Sosyolojik Arkaplanı, Akademik İncelemeler Dergisi Cilt:6 Sayı:1, 89-110.

Şan, M. K. (2008), Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği, Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management, Volume II Spring, 70-95.

Şenkal, A. (2008), Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi (Max Weber’in Perspektifinden Bir Değerlendirme), “İş,Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi Cilt:10 Sayı:1, Ocak, 118-143.

Temple, J. and Johnson, P. A. (1998), Social Capability and Economic Growth, The Quarterly Journal of Economics, August, 965-990.

Temple, J. (2000), Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD in Symposium on The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being. Quebec: OECD.

Tüysüz, N. (2011), Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması, Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Kasım, 156 s.

Whitley, P. F. (2000), Economic Growth and Social Capital, Political Studies, Vol 48, 443-466.

Woolcock, M. and Narayan, D. (2000), Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy, The World Bank Research Observer, Vol 15, no. 2 (August), pp. 225-49.

World Bank (2016), OECD Insights: Human Capital, 102-105.

Yıldız, Z. ve Topuz, H. (2011), Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme, Sosyal Siyaset Konferansları / Journal of Social Policy Conferences, Sayı / Issue: 61-2, 201-226.

Yüksel, K. (2015), İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz, Hitit Üniversitesi SBE İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, Çorum, 2015, 118 s.

### **İnternet Kaynakları**

Adalet Bakanlığı: [www.adalet.gov.tr](http://www.adalet.gov.tr) (Erişim Tarihi: 25.05.2016)

İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı: [www.dernekler.gov.tr](http://www.dernekler.gov.tr) (Erişim Tarihi: 25.05.2016)

Merkez Bankası: [www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr) (Erişim Tarihi: 24.05.2016)

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi: [www.riskmerkezi.org.tr](http://www.riskmerkezi.org.tr) (Erişim Tarihi: 25.05.2016)

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK): [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr) (Erişim Tarihi: 24.05.2016)



