

# Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi

Burcu Özcan

Yrd. Doç. Dr., Fırat Üniversitesi, İİBF  
İktisat Bölümü  
bozcan@firat.edu.tr

Fatma Zeren

Yrd. Doç. Dr, İnönü Üniversitesi, İİBF  
Ekonometri Bölümü  
fatma.zeren@gmail.com

**Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa  
Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi**

**Social Trust and Economic Development: Spatial  
Econometric Analysis**

## Özet

Sosyal sermaye bir toplumdaki güven, karşılıklık normu ve sosyal ağlar şeklinde soyut öğelere dikkat çekmektedir. Şu an birçok disiplinden çoğu düşünür tarafından ele alınmakta ve incelenmektedir. İktisatçılar, 1990'lı yıllardan itibaren sosyal sermayeyi uygulamalı ve teorik çalışmalarda ele almaya başlamışlardır. Bunlardan bazıları sosyal sermayeyi yeni bir sermaye türü şeklinde kabul ederken, diğerleri ise kabul etmemektedirler. Bu nedenle sosyal sermaye kavramının İktisat disiplini içerisinde tartışmalı bir yere sahip olduğu söylenebilir. Bununla birlikte iktisatçılar sosyal sermayenin, ülkelerin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerindeki etkisini incelemekte ve genellikle kalkınma üzerindeki önemini ve katkılarını kabul etmektedirler. Bu çalışmada ise ekonomik kalkınma ve sosyal güven arasındaki ilişki 27 Avrupa ülkesi için 1999-2009 dönemi boyunca mekânsal ekonometri yöntemi kullanılarak incelenmektedir. Elde edilen bulgular, ülkenin sahip olduğu sosyal güven düzeyinin ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkilere yol açtığını göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Sermaye, Sosyal Güven, Ekonomik Kalkınma, Mekânsal Ekonometri.

## Abstract

Social capital highlights intangible elements in a society, such as trust, reciprocity norm and social networks. It is now handled and discussed by many scholars in different disciplines. Economists have started to analyze social capital in applied and theoretical studies since 1990s. While some of these scholars accept it as a new capital type, others do not. Thus, it can be said that it has a disputable place in economics discipline. However, economists especially examine its impact on countries' economic development levels and generally accept its importance and contributions to development. In this study, we examine the relationship between economic development and social trust by using spatial econometrics method in a sample of 27 European countries over a time span from 1999 to 2009. The findings suggest that a country's social trust level has positive impacts on economic development.

**Keywords:** Social Capital, Social Trust, Economic Development, Spatial Econometrics.

## 1. Giriş

Sosyal yapı iktisadi yapıdan ayrı düşünülemez. Her iktisadi ilişki insanlar arasında cereyan ettiği için sosyal bir zeminde gerçekleşmektedir. Granovetter'in (1985) belirttiği üzere, ekonomik ve ekonomik olmayan eylemler birbiriyle örtüştüğü zaman, ekonomik olmayan eylemler ekonomik eylemler için olası teknikleri ve maliyetleri etkilemektedirler. Eylemlerin bu karmaşıklığı ekonominin sosyal gömülülüğü (social embeddness) olarak adlandırılmaktadır. Başka bir ifadeyle, ekonomik yapı sosyal yapı içerisinde gömülüdür. Bu açıklamadan yola çıkarak sosyal öğelerin, ülkelerin ekonomik performansları üzerinde oldukça güçlü etkilere sahip oldukları söylenebilir. İşte bu sosyal öğelerden biri olan sosyal sermayenin, kalkınma yazınında yer edinmesi ve ülkelerin ekonomik kalkınmışlık farklılıklarını izah eden yeni bir sermaye türü olarak kabul edilmesi 1990'lı yıllara denk düşmektedir.

Ülkelerin kalkınma düzeyleri üzerinde etkili olan sosyal sermayenin neyi ifade ettiği her ne kadar belirsizliğini korusa da ilişkiler ve tutumlar gibi maddi olmayan öğelere yönelik vurgu, yazarların kavrama yönelik tanımlarında dikkat çekmektedir. Örneğin, Iyer vd. (2005: 1016) için sosyal sermaye, özünde insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten, ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan kurumlar, ilişkiler, tutumlar ve değerler iken Uğuz (2010: 19) için ise, "toplumda maddi varlıklar dışında kalan ne varsa onların hepsi"nin ifadesidir. Bu tanımlardan anlaşılacağı üzere sosyal sermayenin içerdiği öğeler nitel öğelerdir.

Her ne kadar tanımı, sermaye yapısı, ölçümü gibi konularda belirsizliklere sahip olsa da sosyal sermaye, özellikle son dönemde ekonomik büyüme/kalkınma literatüründe büyüme denkleminde yeni bir girdi şeklinde yer edinmeye başlamıştır. Ekonomik büyümenin doğal, fiziki ve finansal sermaye gibi klasik sermaye türleri tarafından açıklanamayan miktarı bu yeni sermaye türü ile açıklanmaya çalışılmaktadır.

İktisat disiplini içerisindeki yeri oldukça tartışmalı olan sosyal sermaye kavramsal açıdan oldukça geniş bir içeriğe sahiptir. Bu nedenle, bu çalışmanın ampirik kısmında sosyal sermayeyi temsilen sosyal güven ögesi kullanıldığı için, çalışmada sosyal güven kavramı üzerinde durulmaktadır. Teorik kısımda öncelikle sosyal sermaye ve sosyal güven kavramları açıklanmakta, daha sonra genel anlamda sosyal sermayeyi, özel anlamda ise sosyal güveni ekonomik kalkınmayla ilişkilendiren teorik yaklaşımlara yer verilmektedir. Literatür taraması başlığı altında ise sosyal güven ve ekonomik büyüme/kalkınma arasındaki ilişkiyi inceleyen temel çalışmalar ele alınmakta ve söz konusu çalışmaların bulguları değerlendirilmektedir. Ampirik kısımda ise 27 Avrupa Birliği üye ülkesi için sosyal güven ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki mekânsal ekonometri yöntemi ile incelenmektedir.

Çalışmanın mevcut literatürdeki diğer çalışmalardan farkı kullanılan tekniğe dayalıdır. Daha önce yapılan çalışmaların çoğu kesit veri analizine dayalı iken, bu çalışma, kullanılan mekânsal ekonometri analizi ile sosyal sermaye literatürüne katkıda bulunmaktadır.

## 2. Kavram Olarak Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin kavramsal açıdan ilk defa ele alınışı her ne kadar Lyda Judson Hanifan'ın (1916)<sup>1</sup> çalışmasına atfedilse de İktisat disiplini içerisinde tartışılır hale gelmesi 1990'lı yıllar ile gerçekleşmiştir. Bu süreç içerisinde kavram özellikle, Putnam (1993, 1995, 2000), Coleman (1988, 1990) ve Bourdieu (1986) gibi sosyal sermaye literatüründe öne çıkan düşünürlerin çalışmalarını takiben disiplinlerarası bir araştırma konusu haline gelmiştir. Bu düşünürler arasından Putnam vd. (1993) tarafından yazılan "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" adlı eser sosyal sermayenin kalkınma iktisadında yer edinmesinde oldukça önemli bir role sahiptir. Söz konusu eserde yazarlar, Kuzey İtalya'nın Güney İtalya'ya kıyasla kurumsal ve ekonomik performans bakımından daha önde olmasını sahip olduğu sosyal sermaye stokunun fazlalığı ile açıklamaktadırlar. Putnam vd. (1993)'nin ifadesiyle, en azından son on asırdır Kuzey ve Güney İtalya, kolektif eylemle ilgili birbirlerine oldukça ters yaklaşımlar uygulamışlardır. Kuzey'de kamusal katılım ağları ve karşılıklılık normları loncalarda, kooperatiflerde, birliklerde ve hatta futbol kulüplerinde biçim bulmuştur. Bu yatay sivil örgütler Güney'e nazaran, Kuzey'de kurumsal ve ekonomik performans seviyesinin yükselmesine yol açmıştır (Putnam vd., 1993: 129, 181).

Belirtildiği üzere bir politik bilimci olan Putnam, daha sonra kaleme aldığı "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" (1995) adlı makalesi ve bu makaleyle aynı ismi taşıyan Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community (2000) isimli kitabı ile de sosyal sermayeyi araştırma konusu haline getirmiştir. Eserleri ile dikkat çeken Putnam vd. (1993: 167) için "*sosyal sermaye, sosyal organizasyonun güven, normlar ve ağlar şeklinde toplumun etkinliğini yükseltebilen özelliklerine işaret etmektedir.*"

Ayrıca kavramı ele alan öncüler arasında "Social Capital in the Creation of Human Capital" (1988) ve "Foundations of Social Theory" (1990) adlı eserleri ile bir eğitim sosyoloğu olan James Coleman; "The Forms of Capital" (1986) adlı eseri ile Fransız sosyolog Pierre Bourdieu; Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nu temsilen "Kurumlar,

---

<sup>1</sup> Hanifan(1916: 130) için sosyal sermaye, insanların gündelik yaşamlarında sıklıkla karşılaştıkları sosyal birliği oluşturan bireyler ve aileler arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal münasebetlerdir.

Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans” (1990) adlı eseri ile Douglas North, “Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması” (2005) adlı eseri ile Francis Fukuyama da yer almaktadır. Belirtilen bu yazarlar dışında uluslararası kalkınma kurumları da sosyal sermayeyi, sosyal kalkınmanın önemli bir aracı şeklinde değerlendirmektedirler. Örneğin, Dünya Bankası tarafından uygulanan ve Danimarka Hükümeti tarafından desteklenen Sosyal Sermaye Girişimi (SCI) (bkz. Grootaert ve Bastelaer, 2001) çalışmaları ve OECD tarafından hazırlanan “The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital” (Healy ve Cote, 2001) adlı kitap söz konusu kurumların kalkınma çabalarında sosyal sermayenin taşıdığı önemi gözler önüne sermektedirler.

Bahsedilen düşünürlerin sosyal sermaye tanımlarına bakıldığında Coleman’a (1988: 98) göre; *“sosyal sermaye, sahip olduğu fonksiyonu tarafından tanımlanmaktadır. Tek bir varlık değildir, farklı varlıkların bir çeşididir. Bu varlıklar iki ortak şeye sahiptir: Hepsi sosyal yapıların bazı görünümünü içermektedir ve yapı içerisindeki aktörlerin belli eylemlerini hızlandırmaktadır.”*

Sosyal sermayenin temel ögesi olarak güvene odaklanan Fukuyama (2002: 27) için ise sosyal sermaye, sosyal işbirliğini teşvik eden ortak normlar ya da değerlerdir. Diğer bir deyişle, *“sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir yetidir”* (Fukuyama, 2005: 42). Sosyal sermaye kavramını sınıflar arası mücadele zeminine oturtarak inceleyen Bourdieu (1986) için sosyal sermaye, az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla ilişkili, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, başka bir ifadeyle kredi hakkını sunan ve bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir.

Kalkınmanın ekonomik boyutu dışında sosyal boyutuna da dikkat çeken ve bu amaçla bünyesinde sosyal kalkınma bölümü kuran Dünya Bankası sosyal sermayeyi şu şekilde tanımlamaktadır: *“Bir toplumun sosyal sermayesi, 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 yapıştırıcıdır da. Kişisel ilişkileri, güveni ve toplumu bireylerin toplamından daha fazlası olarak ele alınan yurttaş sorumluluğuna yönelik değerleri ve kuralları içermektedir”* (World Bank, 1998: 1).

Kalkınmanın sosyal ayağı üzerinde duran bir başka uluslararası kurum olan OECD için ise sosyal sermaye, gruplar arasındaki ya da içerisindeki işbirliğini hızlandıran değerler ve anlayışlar, ortak normlar ve ağılardır (Healy ve Cote, 2001: 41).

## 2.1. Kavram Olarak Sosyal Güven

Sosyal sermaye genellikle bir toplumun içerisindeki güvenin derecesi, sosyal normlar ve cemiyet üyelikleri şeklinde tanımlanmaktadır. Sosyal sermayenin temel öğesi ise kimi yazar için sosyal ağlar (Granovetter, 1973; Putnam, 1993, 2000; Burt, 2005; Sabatini, 2005, 2006; Coleman, 1988; Lin, 2004), kimi yazar için sosyal güven (Fukuyama, 2001, 2005; Whiteley, 2000; Knack ve Keefer, 1997; Bjornskov, 2006a, 2006b, 2006c, 2007, 2009, 2010, Zak ve Knack, 2001; Dearmon ve Grier, 2009) ve kimi yazar için ise sosyal normlardır (Portes, 1998; Ostrom, 2000). Çalışmada bu üç öğeden sosyal güven üzerinde durulacaktır.

Sosyal güvenin, eğitim, yolsuzluk, yaşam memnuniyeti/mutluluk ve yönetim, ekonomik büyüme/kalkınma ve sağlık başta olmak üzere sosyo-ekonomik yapı üzerinde etkili olduğu kabul edilmekte ve yazarların farklı güven kavramlarından söz ettikleri görülmektedir. Örneğin, Uslaner (2001) için güven, çok boyutlu bir kavram olup çoğunlukla diğerleri tarafından ortaya konulan güvenilir bir davranışa karşılık verilen bir tepkinin ifadesidir. Newton (2001: 202) için ise güven, en kötü haliyle aktörün, bilerek ya da bilmeyerek diğerlerinin kendisine zarar vermeyecekleri ya da en iyi haliyle kendi yararına uygun biçimde hareket edecekleri şeklindeki düşüncesini yansıtmakta iken; Knack (2001) için ise güven, işleme içsel olan netice yapısının mahkûmlar ikilemi ya da asil-vekil oyunu tarafından nitelendirilebildiği yerlerde, taraflardan birinin (örneğin, asilin) diğer tarafı (örneğin, vekili) belli bir işlemde aldatmayacağı şeklindeki düşüncesini ya da algısını yansıtmaktadır.

Güvenin çeşitli tanımları yanı sıra, çeşitli türleri de mevcuttur. Örneğin bunlardan biri, Uslaner'e (2001) ait olup "stratejik" ve "ahlaki güven" şeklindedir. Ahlaki güven, güvenin ahlaki bir boyuta sahip olduğu fikrine dayanmakta olup, insanlara sanki güvenilirlermiş gibi davranmaya yönelik ahlaki bir emri temsil etmektedir. Sadece belli çevredeki belli bireyler arasındaki ilişkiye dayalı değildir. Stratejik güven ise, kişinin diğer insanların nasıl davranacaklarına yönelik beklentilerini yansıtmaktadır. Bu güven türünde iki kişi arasında pazarlığın gerçekleşmesi için söz konusu kişilerin birbirlerine güvenmeleri esastır.

Güven ile ilgili bir diğer ayırım ise Putnam (2000) ile Holm ve Danielson (2005: 510) tarafından "katı güven" ve "ince güven" şeklinde yapılmaktadır. Katı güven, yoğun ya da sık etkileşimlere sahip sosyal ağlarda yer alan güveni, ince güven ise bir yabancıya ya da tanınmayan kişiye duyulan güveni ifade etmektedir. Kimi zaman "ince güven" ve "katı güven" şeklindeki adlandırmaya sırasıyla "genelleştirilmiş güven" ve "özelleştirilmiş güven" şeklinde de rastlanılmaktadır. Genelleştirilmiş güven, kişinin kendi sosyal çevresi dışındaki kişilere karşı duyduğu güveni ifade ederken, özelleştirilmiş güven ise kişinin sadece kendi ailesi, klanı şeklindeki yakın çevresi ile sınırlı olan güven türüdür. Uslaner (1999: 122-123) için ise insanlar daha çok kendilerine benzer olan kişilere güvenebilir ya da daha genel bir güven

türüne yönelerek daha fazla risk alabilirler. Fakat bu iki türden sadece ikincisi, sosyal sermayenin bir türüdür. Çünkü özelleştirilmiş güven çok az risk gerektirmekle birlikte toplumu başarılı ya da canlı kılamamaktadır. Bu anlamda genelleştirilmiş güven demokrasilerin, özelleştirilmiş güven ise otoriter ya da totaliter rejimlerin özelliğini yansıtmaktadır.

Güven kavramı üzerinde duran bir diğer düşünür olan Misztal (2001: 376) için bürokratikleşme, aşırı kurumsallaşma ve kuralcılık, benzerlik koşulları altında gelişen güvenin yerini, resmi toplumsal yapılara dayalı “kurumsal güven” türüne bırakmıştır. Kurumsal güven yasal düzenlemeler, kurumlar ve kuralların varlığı tarafından oluşturulmakla birlikte bu koşullar altında işbirliği ise soyut sistemlere, bilgiye, uzmanlara ve yasal sistemlere duyulan güven ile gerçekleştirilmektedir. Buna benzer bir ayırım ise Newton (2001: 205) tarafından “politik güven” ve “sosyal güven” şeklinde yapılmaktadır. Sosyal güvenin sosyal sermaye ile sahip olduğu aynı teorik ilişki politik güven ve politik sermaye açısından da geçerlidir. Sosyal ya da kişilerarası güven, birinci elden tecrübelerle dayalı iken; politik güven çoğunlukla dolaylı olarak genellikle de medya aracılığı ile kazanılmaktadır. Sosyal güven uygar bir yaşam için, politik güven ise demokratik ve istikrarlı bir politik yaşam için esastır.

## 2.2. Sosyal Sermaye/Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi

Klasik iktisadın sermaye öğretisi emek, fiziki sermaye, doğal sermaye gibi geleneksel sermaye türlerini barındırmaktadır. Ekonomik kalkınmanın belirleyenleri ile ilgili erken dönem çalışmaları genellikle neoklasik büyüme modeli paradigmasına dayalıydı. Örneğin, Solow’un (1956) çalışması ekonomik büyümenin belirleyenleri olarak emek, fiziki sermaye ve teknolojinin rolünü vurgulamaktaydı. Bu nedenle sosyo-kültürel unsurların uzunca bir süre büyüme denklemlerinde yer edinemedikleri söylenebilir. Fakat zamanla 1980’li yıllarla birlikte Lucas (1988) ve Romer (1990)’in çalışmalarının öncülüğünde gelişen içsel büyüme modelleri sayesinde önce beşeri sermaye İktisat disiplini içerisinde yeni bir sermaye türü olarak kabul edilmiş ve daha sonra 1990’lı yıllar ile birlikte ise sosyal sermaye de yeni bir sermaye türü ya da üretim faktörü şeklinde büyüme denklemlerinde yer edinmeye başlamıştır.

Açıklandığı üzere sosyo-kültürel öğeler zaman içerisinde İktisat disiplini içerisinde yavaş da olsa belirmeye başlamıştır. Fukuyama (2002: 24) tarafından ileri sürüldüğü üzere kalkınma problemlerinin yeniden düşünülür hale gelmesi 1990’ların ikinci yarısına denk düşmekte olup bu süreç içerisinde kültürel faktörleri ekonomik büyüme ve kalkınma modellerine dâhil etmenin önemli olduğunun da altı çizilmiştir. Sosyal sermaye ise, bu anlamda değerlerin ve normların ekonomik yaşamda oynadıkları rolü anlamının bir aracını oluşturmaktadır. Kaldaru ve Parts’in (2005) belirttiği üzere, zaman içerisinde benzer faktör donanımlarına ve üretim teknolojilere

rine sahip ülkeler arasında görülen ekonomik kalkınma hızlarındaki farklılıklar 20. yüzyılın son on yılında ekonomik kalkınmanın yeni faktörlerinin sorgulanmasını gerekli kılmıştır ki, bu yeni faktörlerden biri de sosyal sermayedir. Bir diğer ifadeyle, artık ülkeler arasında görülen ve geleneksel üretim faktörleri ya da klasik sermaye türleri ile açıklanamayan ekonomik kalkınmışlık düzeyleri arasındaki farklılıklar sahip olunan sosyal sermaye stoklarındaki farklılıklar ile izah edilmeye başlanmıştır ki bu anlamda Dünya Bankası sosyal sermayenin “kayıp bir bağ” (Grooatert, 1998: 1) olduğunu ve büyüme denklemlerinde açıklanamayan ve artık olarak adlandırılan kısmın izahı ile sorumlu olduğunu ileri sürmüştür.

Kısacası, artık iktisatçılar ve genel olarak düşünürler, sosyal ve ekonomik alanın birbirlerinden ayrı ele alınamayacaklarını kabul etmiş ve ampirik çalışmalarında ekonomik büyümenin geleneksel üretim faktörleri tarafından açıklanamayan bir artık faktör (residual factor) kısmının olduğunu fark etmişlerdir. Akçay (2005: 211) bu süreci  $Y=AF(K, L)$  şeklindeki klasik toplam üretim fonksiyonu üzerinde açıklamaktadır. Burada Y toplam hâsılayı, K toplam sermaye miktarını, L toplam işgücünü,  $A>0$  ise emek ve sermaye bileşiminin toplam hasılanın elde edilmesindeki etkinlik derecesini gösteren toplam faktör verimliliğini göstermektedir. Söz konusu üretim fonksiyonunun zamana göre türevi alındığında ise (1) nolu denklem elde edilmektedir.

$$d(\ln Y)/dt = [AKF_K / Y]d(\ln K) / dt + [ALF_L / Y]d(\ln L) / dt + d(\ln A)dt \quad (1)$$

(1) nolu denklemde görüldüğü üzere büyümenin, fiziki sermaye birikimindeki artış, işgücü stokundaki artış ve artık faktör şeklinde üç kaynağı söz konusudur. Burada artık faktörün nelerden oluştuğu sorusunun cevabı için en uygun aday ise sosyal sermayedir. Akçay'ın (2005: 212) ifadesiyle, Solow'a göre sosyal sermayenin ekonomik büyüme sürecindeki katkısı artık faktör içerisinde ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda emek ve sermaye donanımları açısından benzer olan iki ülkenin toplam faktör verimliliğindeki (A) farklılık sahip oldukları farklı düzeydeki sosyal sermaye stokundan kaynaklanabilir.

Açıklandığı şekilde büyüme modellerinde hızlı bir şekilde yer edinmeye başlayan sosyal sermaye ile ilgili çeşitli yazarlar ve kurumlarca ileri sürülen teorik kalkınma yaklaşımları da söz konusudur. Örneğin; kalkınma iktisadında sosyal sermayeye oldukça önemli bir rol atfeden Woolcock ve Narayan (2000: 242) için sosyal sermaye kavramı, ekonomik performansı biçimlendiren topluluklar ve kurumlar arasındaki sosyal etkileşimlerin doğasını ve eksenini vurgulayarak sosyolojik ve ekonomik perspektifleri birleştirmekte ve ekonomik kalkınmaya ilişkin oldukça zengin ve iyi bir açıklama sunmaktadır. Yazarlar, sosyal sermayenin kalkınma ile olan ilişkisi üzerine dört farklı yaklaşım öne sürmektedirler. Bunlardan ilki, “toplulukçu görüş” olup yerel cemiyetlerin önemi üzerinde dururken, “ağlar görüşü” ise insanlar arasındaki yatay cemiyetler kadar dikey cemiyetler ve firmalar gibi organizas-

yonel kurumların içerisindeki ve arasındaki ilişkilere odaklanmaktadır. Üçüncü yaklaşım olan “kurumsal görüş” ise, politik ve yasal kurumları vurgularken, “sinerji yaklaşımı” ise topluluk ağları ve devlet-toplum ilişkilerinin önemini belirtmekte ve bu dört yaklaşım arasından en kapsamlı ve tutarlı politik yaklaşımlara sahip olan türü temsil etmektedir.

Sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bir başka yaklaşım ise North’un (1990) öncülüğünde kurumsal iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. Burada sosyal sermayenin etkinliği arttırıp arttırmadığı kurumsal gelişme seviyesine dayalıdır. Örneğin, yasaların ve mahkemelerin ticari sözleşmeleri uygulamada yetersiz oldukları bir çevrede, piyasa işlemleri kişiselleşmiş güvenin, yasal kurumların ve resmi olmayan kurumların birlikteliğine dayalıdır (Fafchamps, 2006: 1187). Kurumsal iktisat yaklaşımında sivil sosyal sermaye yerini, kurumsal sosyal sermayeye bırakmaktadır. Örneğin, sivil sosyal sermayenin bir ögesi olan sosyal güven yerini, kurumsal sosyal sermayenin bir ögesi olan sistemik ya da kurumsal güvene bırakmaktadır. Güven, kurumsal alt yapının zayıf olduğu ülkelerde mevcut kurumları ikame edici bir işleve sahiptir.

Sosyal sermayeye yönelik uluslararası bir kalkınma yaklaşımı öne süren Dünya Bankası ise, 1996 yılından itibaren Danimarka Hükümeti’nin finansal desteği ile Sosyal Sermaye Girişimi (SCI) çalışmalarını sürdürmektedir. Bu çalışmalar, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kırsal kesimlerdeki kalkınma çabalarında sosyal ağlar ile desteklenen sosyal sermayenin rolünü anket tarzındaki araştırmalar ile ortaya koymaya çalışmaktadırlar. Grootaert ve Bastelaer’ın (2001) belirttiği üzere, SCI tarafından desteklenen 12 proje sosyal sermayenin, birçok kalkınma projesindeki ilerlemenin bir belirleyeni ve yaygın bir girdi unsuru ve yoksulluğun azaltılmasında önemli bir araç olduğuna dair birçok önemli kanıtlar sunmaktadır. Bu çalışmalarda sosyal sermayenin, kırsal kalkınma programlarının etkinliğini, tarımsal verimliliği arttırarak, ortak kaynakların yönetimini sağlayarak, kırsal ticareti daha karlı hale getirerek ve çiftçi federasyonlarını teşvik ederek geliştirdiği ifade edilmektedir.

Çeşitli yaklaşımlar dâhilinde kalkınma üzerindeki etkisi açıklanan sosyal sermayenin sosyal güven ögesinin, ülkelerin kalkınma çabalarındaki rolü ise inkâr edilemez bir gerçekliktir. Bu anlamda Arrow’un (1972: 375) belirttiği üzere, hakikaten her ticari işlemin kendi içerisinde güvenin bir unsuru olduğu ve Dünya’daki ekonomik geri kalmışlığın çoğunun ortak güven eksikliği ile açıklanabildiğini ileri sürmek oldukça makul görülmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi sosyal güven ögesinde daha açık bir şekilde kendini ortaya koymaktadır. Çünkü çoğu durum için diğer kişilere güven duyma ekonomik ajanlara daha etkin bir şekilde hareket etme imkânı sunmaktadır. Böylesi bir durumda ise genelleştirilmiş güven, kişiselleşmiş güvene kıyasla daha hızlı ve kolay oluşturulduğu için daha etkin sonuçlar vermek-



tedir (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 9). Newton'un (2001: 202) ifadesiyle, güven, sosyal sermayenin ana ögesidir ve sosyal sermaye ise sosyal bütünleşme, ekonomik etkinlik ve demokratik istikrar için gerekli bir koşul iken, Whiteley (2000: 452) için ise sosyal sermaye hem özelleştirilmiş, hem de genelleştirilmiş güven şeklinde kavranmaktadır ki, bunlardan ikincisi birincisinden yükselmektedir ve ekonomik büyümeyi uyaran en önemli faktördür.

Genelleştirilmiş güven ve yurттаş katılımı bakımından yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülkeler, bu iki öge bakımından daha geride kalan ülkelere kıyasla daha fazla ekonomik büyüme oranları tecrübe etmektedirler. Sosyal sermaye firma, endüstri, piyasa ve devlet içerisindeki işbirliğinin ve güvenin önemine odaklanarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmakla beraber, ülkelerin kalkınma yolunda daha hızlı adım atmalarını sağlayarak ekonomik başarı için de bir temel kurmaktadır (Dinda, 2008: 2022). Örneğin, makro seviyede ekonomik kalkınmayı mikro seviyede firma başarısına bağlayan ve bunun için de güvene temel bir rol atfeden Fukuyama (2005) için güven, sadece aile üyeleri içerisinde kalır ise sermaye arzı ve yetenekli yöneticiler kısıtlanacak, ülkedeki özel firmaların ölçekleri ise daralacaktır. Yazar için sadece ailevi bağlara dayalı geniş ölçekli girişimlere sahip olmayan Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya yüksek güven toplumları iken, düşük güven düzeyine ve sadece ailevi ve klan türü girişimlere sahip olan Fransa, İtalya, Çin, Kore Cumhuriyeti, Hong-Kong ve Tayvan gibi ülkeler ise düşük güven toplumlarıdır.

Sosyal güvenin ekonomik performans üzerinde etkili olduğu çeşitli mekanizmalar söz konusudur. Örneğin; *azalan bilgi, işlem ve gözetim maliyetleri* (Durlauf ve Fafchamps, 2004; Keefer ve Knack, 2005; Knack ve Keefer, 1997; Dearmon ve Grier, 2009; Knack, 2001; Staveren ve Knorringa, 2006; Whiteley, 2000; Skidmore, 2001; Kovacı vd., 2009), *kamu mallarının tedariki, dışsallıklar ve kolektif eylem probleminin çözümü* (Fafchamps, 2006; Cote, 2001; Knowles, 2005; Staveren ve Knorringa, 2006) bu mekanizmalardan başlıcalarıdır.

Açıklanan mekanizmalar arasından Whiteley (2000: 451) sosyal sermayenin, ekonomik performans üzerindeki doğrudan etkilerinin işlem maliyetlerinin düşmesi, asil-vekil problemlerinin azalması ve negatif dışsallıkların etkilerinin dengelenmesi yolları ile gerçekleştiğini, dolaylı etkilerinin ise beşeri ve fiziki sermaye ile etkileşim içerisine girerek gerçekleştiğini belirtirken, tüm bunların ise yüksek güvenin var olduğu bir toplumda ekonomik büyümeye daha fazla katkıda bulunduğunun altını çizmektedir. Ayrıca Whiteley (2000: 443) için eğer kişiler arasındaki güven düzeyleri yüksek ise, bu durum piyasa ekonomisinde işlem maliyetleri ile dolandırıcılık ve hırsızlıktan kaynaklı maliyetlerin düşmesine de sebep olmaktadır. Bu nedenle güvenin, ekonomik ve sosyal ilişkileri epeyce kolaylaştırdığından söz edilmektedir.

işlem maliyetleri ile ilgili olarak taraflar her şartı detaylı bir şekilde yazılı olarak anlaşma üzerinde beyan etmekten kurtulmakta, ağızlarından çıkan söze dayalı olarak işlem yaptıkları için de fazla maliyetlerden kaçınabilmektedirler. Fafchamps ve Minten (2002: 175) tarafından belirtildiği üzere, yüksek güven düzeyinin varlığı kişiyi ürün satın almadan önce kalitesini kontrol etme ihtiyacından ya da ürün teslimi sırasında nakit ödemede bulunma gereksiniminden kurtarmaktadır. Bu nedenle güven, kişilerin ürün siparişi vermelerine ve almalarına, çek ile ödeme yapmalarına, fatura kullanmalarına, ticari kredi sağlamalarına ve garanti teklif etmelerine imkân tanımakta ve kişilere bir sorun halinde sözleşmesel yükümlülüklerini yeniden müzakere etmelerini sağlamakta, bu sayede dışsal şoklarla ilgili ihtiyaç duyulan esnekliği tanımaktadır.

Knack (2001) ise güvenin, ekonomik performansı mikro-ekonomik ve makro-politik olmak üzere iki yolla etkileyeceğinden söz etmektedir. Mikro seviyede, sosyal bağlar ve kişilerarası güven işlem maliyetlerini azaltmakta, sözleşmeleri onaylamakta ve bireysel yatırımcılar seviyesinde kredi akışını kolaylaştırmaktadır. Makro seviyede ise, güvenin zeminini oluşturan sosyal dayanışma demokratik yönetimi güçlendirmekte ve iktisadi politikaların kalitesini yükseltmektedir. Ayrıca yine Knack (2001) için yüksek güven düzeyinin hâkim olduğu toplumlarda bireyler, kendilerini ekonomik işlemlerde sömürülmekten korumak maksadıyla daha az para harcamakta, yazılı sözleşmelere daha az ihtiyaç duymakta, mülkiyet haklarının yasal olmayan ihlaline karşı korunmak amacıyla da daha az kaynak bulundurmaktadırlar (vergi ödemeleri, rüşvet ya da özel güvenlik hizmetleri aracılığıyla). Bu anlamda Staveren ve Knorringa (2006)'nın belirttiği üzere güven, sözleşmelerin ve denetimin yerini almaktadır. Böylece hem vakit, hem de nakit tasarrufu sunmaktadır. Güvenilirlik aynı zamanda kamu mallarına yönelik bedava kullanım ihtimalinin, ahlaki sakıncanın ve çıkar (kar/rant) arayışının azalmasına yardımcı olmaktadır.

Boulila vd. (2008: 405-407) ise güveni, ekonomik büyümeye bağlayan aktarım kanallarını dört başlık altında sıralamaktadır: Bunlardan ilki, "yatırım kanalı"dır ki, burada düşük güven düzeyinin yeniliği caydırdığından söz edilmektedir. Çünkü Knack (2001) ve Knack ve Keefer (1997) tarafından ileri sürüldüğü üzere, girişimciler zamanlarının çoğunu iş ortakları, işçileri ve üreticileri tarafından oluşturulacak olası hileleri kontrol etmek üzere harcadıklarından dolayı ürün ve süreçlere yönelik yenilikler için çok az zaman ayırabilmektedirler. İkinci mekanizma, beşeri ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiden kaynaklanmakta iken; üçüncü mekanizma ise, kurumsal kalite kanalıdır. Burada kurumsal reformların, sözleşmelerin daha gerçekçi uygulanmalarını sağladıklarından ve kişilerin krediye erişimlerini kolaylaştırarak daha iyi resmi mekanizmalar sunduklarından söz edilmektedir. Son kanal olan finansal gelişme kanalında ise, güvenin finansal gelişmenin önemli bir belirleyeni olduğundan söz edilmektedir. Finansal gelişme kanalı ile ilgili olarak Knack ve Keefer

(1997: 1253) tarafından ileri sürüldüğü üzere, yüksek güven düzeyine sahip toplumlar anlaşmaları uygulamak üzere resmi kurumlara daha az ihtiyaç duymaktadırlar. Kişilerarası güvene dayalı resmi olmayan kredi piyasaları, iyi gelişmiş finansal piyasaların bulunmadığı yerlerde yatırımları hızlandırabilmektedirler. Güvenilir toplumlar, yeniliklerin üretimi için sadece daha fazla teşvike ve fiziki sermaye birikimine sahip değildirler, ayrıca beşeri sermaye birikiminden de daha fazla getiri elde etmektedirler. Knowles'e (2005: 11-14) göre ise sosyal sermaye, resmi olmayan kredi piyasalarının kurulmasına yol açtığı takdirde fiziki ve beşeri sermayenin birikimini hızlandırmaktadır. Ayrıca sosyal sermaye, işlem ve gözetim maliyetlerini düşürüyor ya da yeni teknolojilerin girişine yol açıyor ise, bu durum toplam faktör verimliliğini arttırmaktadır.

İşlem ve gözetim maliyetlerinin azalmasının yanı sıra, sosyal sermayenin ekonomik performansı etkilediği bir diğer dolaylı mekanizma ise dışsallıklar ve kolektif eylem aracılığı ile kamu mallarının tedarik edilmesidir. Sosyal sermayenin bazı durumlarda etkinliği arttırmasına paralel, üye olmayanlara kıyasla üyelerin refahını azaltması da söz konusudur. Fafchamps'ın (2006: 1188) belirttiği üzere bu durum hem üyelerin, hem de üye olmayanların sosyal sermayenin varlığından kazanımlar elde ettiği, fakat dışsallığın maliyetlerine ise sadece üye olanların maruz kaldıkları durumda ortaya çıkmaktadır. Knowles (2005: 11) için yüksek güven ve işbirliği düzeyine sahip toplumlar, daha düşük sosyal sermaye düzeyine sahip toplumlara kıyasla kolektif eylem problemlerinin çözümünü kolaylaştırmaktadırlar. Zaman içerisinde ortak mülkiyet kaynaklarının kullanımını yöneten bir dizi norm geliştirebilmektedirler. Örneğin, çok fazla balık avlanmasını önleyen normlar, balıkların üreme mevsimlerinde avlanmalarını önleyebilirler. Kamu mallarının tedariki, işbirlikçi davranışın norm olduğu toplumlarda çoğunlukla devlet fonlarına başvurmaksızın gerçekleştirilmektedir. Durlauf ve Fafchamps (2004: 11) kamu mallarının tedarikinde güvenin önemi üzerinde duran yazarlar arasında yer almaktadırlar. Onlar için, devletin kamu mallarının tedarikini sağlayamadığı durumlarda kolektif eylem bu sorunu çözmekte olup bu eylem için ise "liderlik" ve "güven" şeklinde iki zorunlu girdiye ihtiyaç duyulmaktadır. Lider, topluluğun üyelerini kamu malının tedarikine gönüllü bir şekilde katılmaya ikna ederken, güven ise birbirine zıt olan çıkarların aralarında mevcut olan çekişmeleri çözmek ve bedava kullanım sorunlarını azaltmak için gereklidir.

### 3. Literatür Taraması

Sosyal sermaye literatüründeki çoğu çalışma kesit veri analizine dayalıdır. Bunların arasından Helliwel'e (1996) ait çalışma, literatürdeki kesit veri analizine dayalı birçok çalışmanın aksine bir sonuca sahiptir. 17 OECD ülkesini kapsayan çalışma, güven ve verimlilik artışı arasında 1960-1992 dönemi için negatif bir ilişkinin varlığını saptamıştır. Sosyal sermaye literatüründeki başyapıtlardan biri olarak kabul

edilen Knack ve Keefer'in (1997) çalışmasında ise 29 piyasa ekonomisi için Dünya Değerler Anketi'nden güven, cemiyet üyelikleri ve sosyal normlara ilişkin elde edilen verilerin kullanılması aracılığıyla ekonomik performans ve sosyal sermaye ilişkisi kesit veri analizi ile değerlendirilmiştir. Yazarlar, çalışmalarında sosyal sermayenin temel göstergesi olarak güveni kabul ettiklerini belirtmişlerdir. Elde edilen bulgular, güvenin ve sosyal normların ekonomik performansla oldukça güçlü bir ilişki içerisinde olduğu, fakat cemiyetsel eylemlerin ise ekonomik performansla ilişkili olmadığı şeklindedir.

La Porta vd. 'nin (1997) çalışması güvenin, büyük organizasyonların performansı üzerindeki etkisini yatay kesit ülke analizi ile incelemiştir. Organizasyonel performans ise, hükümetin etkinliği, kamusal organizasyonlara katılım, en büyük firmaların GSMH içerisindeki payı ve daha genel olarak da toplumsal performans ile ölçülmüştür. Güven verileri 1980 ve 1990 yıllarına ait Dünya Değerler Anket'lerinden derlenmiştir. Ulaşılan sonuçlar güvenin, büyük firmaların performansları üzerindeki etkisinin hem istatistikî açıdan anlamlı, hem de nicel açıdan oldukça fazla olduğu şeklindedir. Güvendeki bir standart sapmalık artış, firma performansını %7 kadar ya da bir standart sapmanın yarısı kadar arttırmaktadır. Hjerppe (1998) tarafından yapılan çalışma ise, güvenin ve kamusal katılımın 27 ülkenin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerindeki etkilerini kesit veri analizi ile incelemiştir. Elde edilen bulgular, güvenin sosyal sermayenin önemli bir göstergesi şeklinde ülkelerin sahip oldukları ekonomik büyüme oranları arasındaki farklılıkları açıkladığını ortaya koymuş ve kamusal katılımın ise istatistikî açıdan anlamsız olduğunu tespit etmiştir.

Whiteley (2000) tarafından yapılan çalışma, güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi neoklasik ekonomik büyüme modeli çerçevesinde ele almıştır. Çalışma 34 ülkeyi içeren yatay kesit ülke analize dayalıdır. Bağımlı değişken olarak kişi başı GSYİH'nin 1970-1992 dönemi için büyüme oranı kullanılmıştır. Yazar, 1990-1993 dönemine ait olan Dünya Değerler Anketi'nden elde ettiği üç güven göstergesini kullanarak oluşturduğu güven indeksinin, ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bulgular, değerlerin ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarını açıklamada temel bir rol üstlendiklerini ortaya koymuştur. Beugelsdijk ve Schaik (2003) ise, 1950-1998 dönemi için 54 Avrupa bölgesini kapsayacak şekilde kesit veri analizi uygulayarak genelleştirilmiş güven ve cemiyetsel eylemler biçiminde sosyal sermayenin ekonomik büyümedeki bölgesel farklılıklar ile ilişkili olup olmadığını araştırmışlardır. Sosyal sermayeye ait veriler 1990 yılına ait Avrupa Değerler Çalışması'ndan elde edilmiştir. Okul kayıt oranları, yatırım oranı ve kişi başı gelirin başlangıç oranı da kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Yazarlar, geniş çaplı direnç testleri uygulayarak güvenin büyümedeki bölgesel farklılıktan sorumlu olmadığını, fakat cemiyet üyeliğinin ise bölgesel büyüme farklılıklarını açıkladığını ortaya koymuştur.

Literatürdeki önemli çalışmalardan bir diğeri olan Zak ve Knack (2001)'in çalışması ise, öncelikle genel denge büyüme modeli kurmuş ve modelin tahminlerini daha sonra ampirik olarak yatay kesit ülke analizi ile incelemiştir. Elde edilen sonuçlar güvenin, etnik, sosyal ve ekonomik açıdan daha homojen toplumlarda, fırsatçılığı sınırlayan yasal ve sosyal mekanizmaların daha iyi geliştiği yerlerde daha yüksek olduğu şeklindedir. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlar nihayetinde daha yüksek büyüme ve yatırım oranlarına sahiptirler. 37 ülkeyi kapsayan örneklem için güven verilerini Dünya Değerler Anketi'nden ve Eurobarometer'dan temin eden çalışmanın zaman aralığı 1970-1992 olup bağımlı değişken olarak yatırımların GSYİH'daki payı ve kişi başı gelirin ortalama yıllık büyüme oranları kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler olarak ise güvenin yanı sıra başlangıç dönemine (1970) ait kişi başı gelir, 1970 yılındaki 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama okullaşma yılları, 1970 yılı için ABD fiyatlarının yüzdesi şeklinde yatırım malları fiyatı kullanılmıştır. Diğer taraftan Boulila vd. (2006) tarafından yapılan çalışmada, eş anlı denklem sistemleri kullanılarak 1980-2000 dönemi boyunca, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grupları için sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki muhtemel aktarım kanalları incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, güven ile ekonomik büyümenin birbirleriyle pozitif bir ilişki içerisinde olduğu ve güvenin ekonomik büyüme üzerinde kurumsal kalkınma aracılığı dolaylı bir etkiye sahip olduğu şeklindedir.

Diñçer ve Uslaner'e (2007) ait çalışma ise Amerika Birleşik Devletlerine ait 43 eyalet için 1990-2000 dönemini kapsayacak şekilde güven ve ekonomik büyüme ilişkisini en küçük kareler ve maksimum benzerlik yöntemi ile tahmin etmiştir. Ayrıca güvendenki olası endojenite sorununu çözebilmek için eyaletlerdeki Alman, İngiliz ve Kuzey Avrupa ülkelerinden gelen nüfus oranını araç değişken olarak kullanmıştır. Elde edilen sonuçlar, güven ve büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığını gözler önüne sermiştir.

Berggren vd. (2008) tarafından yapılan çalışmanın dönem aralığı ise 1970-1992 ve 1990-2000 şeklinde iki alt dönem olup ilk dönemde ele alınan ülke sayısı 39 iken, ikinci dönemde 63'tür. Seçilen ilk dönem Zak ve Knack'a (2001) ait çalışmanın sonuçlarının tutarlılığını test etmek amacıyla seçilmiştir. Çalışmada kapsamlı direnç analizleri kullanılarak güven ve büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Kontrol değişkenleri olarak okullaşma oranı, yatırımın fiyat seviyesi, 1990 yılına ait reel kişi başı gelir kullanılmıştır. Ayrıca aykırı gözlemlerin sonuçlar üzerindeki etkileri araştırılmış ve nihai olarak aykırı gözlemlerin özellikle de Çin'in örneklem dışında bırakılması durumunda güven ile büyüme arasındaki ilişkinin artık güçlü ya da dirençli olmadığı tespit edilmiştir.

Dinda (2008) ise, öncelikle büyümenin itici gücünün sermaye birikimi olduğu tek sektörlü bir büyüme modeli kurmuştur. Daha sonra kavramsal olarak ortaya konulan teorik model, içsel büyüme modeline ve 63 ülkeyi içeren yatay kesit ülke anali-

zine dayalı olarak ampirik bir sınamaya tabii tutulmuştur. Kullanılan değişkenler, 1990-2000 yılları arasındaki reel kişi başı GSYİH’da gözlemlenen yıllık büyüme oranı yüzdesi, 1990 yılına ait güven göstergesi, reel kişi başı GSYİH oranı ve aynı yıla ait beşeri sermaye oranı şeklindedir. Regresyon analizinin sonuçları, eğitim ile sosyal güven arasında pozitif bir ilişkinin varlığına ilave olarak, sosyal güven ile beşeri sermayenin büyüme üzerinde pozitif bir etkiye yol açtığını tespit etmiştir. Ayrıca, her bir yıl fazladan eğitim sürecinin güven göstergesi üzerinde %3.2 birimlik bir artışa yol açtığı ve her bir birim ilave güvenin ise ekonomik büyüme oranını % 0.04’ten % 0.07’ye yükselttiği saptanmıştır.

Kesit veri analizine dayalı çalışmalardan kullandığı yöntem bakımında ayrılan Neira vd. (2009)’nin çalışması, 14 Avrupa ülkesi için 1980-2000 dönemini kapsayacak şekilde sosyal sermayeyi temsilen güven ve cemiyet üyeliği değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini panel veri modeli ile araştırmıştır. Elde edilen sonuçlar, sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu şeklindedir. Bjornskov (2009) tarafından yapılan bir diğer çalışma ise, bir grup ülke için güvenin büyüme üzerindeki etkilerini bir dizi potansiyel aktarım mekanizması aracılığı ile 1970-2000 dönemi için üç aşamalı en küçük kareler tahmincisi kullanarak incelemiştir. Elde edilen sonuçlar, güvenin eğitim ve yönetim kanalları aracılığı ile ekonomik büyümeyi arttırdığı şeklindedir. Çalışmada GSYİH’nın başlangıç değeri, ticari açıklık, kamu harcamaları ve yatırım oranı değişkenleri ise kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır.

Dearmon ve Grier (2009) tarafından yapılan çalışma ise 51 ülkeyi kapsayan bir panel veri modeli örneğidir. Çalışmanın zaman aralığı 1981-2004 dönemi olup söz konusu bu dönem Dünya Değerler Anketi’nin her birinin uygulama dönemine denk düşecek şekilde alt dönemlere ayrılmış ve değişkenlerin ise söz konusu alt dönemler için ortalamaları hesaplanmıştır. Kısacası, 1981-1984, 1989-1993, 1994-1998 ve 1999-2004 çalışmanın alt zaman dilimleridir. Ekonomik performansı temsilen kullanılan bağımlı değişkenler kişi başı GSYİH ve yatırımın GSYİH içerisindeki payı değişkenleridir. Ayrıca kurulan regresyonlara kontrol değişkenleri biçiminde istihdam artışı, eğitim, kişi başı gelirin bir dönem önceki değeri gibi değişkenler de ilave edilmiştir. Çalışma dengesiz bir panel veri setine sahip olup elde edilen bulguların geçerliliği çeşitli direnç analizleri ile sınanmıştır. Sonuçlar, güvenin ekonomik büyümeyi doğrudan, girdi birikimini besleyerek ve diğer girdilerin etkinliğini arttırarak etkilediği şeklindedir.

Son döneme ait ve panel veri analizi kullanan çalışmalardan biri olan Roth’un (2009) çalışması ise, 27 OECD ve 14 AB ülkesi olmak üzere toplam 41 ülkeyi içermektedir. Çalışmanın zaman aralığı 1980-2004 dönemi olup bu zaman aralığı kendi içerisinde beşer yıllık alt dönemlere ayrılmıştır. Bağımlı değişken olarak her bir beşer yıllık alt dönem için kişi başı GSYİH’nın ortalama büyüme oranı hesaplanmış,

kişilerarası ve sistemik güven verileri ise dört adet Dünya Değerler Anketi'nden ve Eurobarometer 25'den derlenmiştir. Ayrıca çalışmada beşeri sermaye, yatırımın fiyat seviyesi, nüfus artışı, açıklık değişkenleri de kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Çalışmada panel veri modelinin yanı sıra, kesit veri analizi ile birlikte birçok duyarlılık testi de uygulanmıştır. Sabit etkiler panel veri modelinin tahmin sonuçlarına göre, ekonomik büyümenin güven ile negatif bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Bu negatif sonucun ise yeterince yüksek güven düzeyine sahip olan gelişmiş ülkelerden kaynaklandığı saptanmıştır. Çalışmada kesit veri analizi, havuzlanmış panel ve rassal etkiler panel yöntemlerinin kullanılması durumunda ise, ekonomik büyüme ve güven arasında pozitif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Yazar, elde ettiği bulgulara dayalı olarak, düşük güven düzeyine sahip ülkeler için güvendedeki artışın oldukça önemli olduğunu, fakat yeterli güven düzeyine sahip ülkeler için ise önemsenmeyeceğini ve hatta güven düzeyindeki artışın söz konusu ülkelerin ekonomik performansları üzerinde olumsuz etkilere yol açtığını belirtmiştir.

Son olarak, Christoforou'nun(2010) çalışması, 32 Avrupa ülkesi için 1960-2002 dönemi için güven, cemiyet üyeliği ve kamusal normlar şeklindeki üç sosyal sermaye değişkeninin beşeri kalkınma indeksi üzerindeki etkisini kesit veri analizi ile araştırmayı amaçlamıştır. Sosyal sermaye değişkenleri hariç diğer tüm değişkenlerin söz konusu dönem için ortalamaları hesaplanarak kullanılmıştır. Kontrol değişkenleri olarak ise sosyal ve politik değişkenler (yolsuzluk, kamu harcamaları, politik istikrar, toplam araştırma-geliştirme harcamaları, ticari açıklık, toplam işsizlik oranı gibi) dikkate alınmıştır. Regresyon analizi sonuçları, cemiyet üyeliğinin beşeri kalkınma ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu göstermiştir. Bu durum özellikle, sosyal güven ve kamusal normların ekonomik büyüme üzerinde oldukça güçlü etkilere sahip olduğunu ortaya koyan büyüme literatürüne ters düşen bir sonuçtur.

#### 4. Mekânsal Ekonometri Yaklaşımı

Mekansal dışsallık (externality), sosyal bilimlerde mekansal düşüncenin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamaktadır (Anselin, 2003: 153). Örneğin; ekonomik sistemler arasındaki sosyal etkileşim, sosyolojik çalışmalardaki komşuluk süreci gibi analizlerin ortaya çıkardığı mekansal yayılma ve mekansal bağımlılık, mekansal ekonometrik modellerin belirlenmesini ve tahmin edilmesini gerektirmektedir.

Mekansal bağımlılığı ekonometrik analize dâhil etmek için mekansal gecikme operatörü kullanılır ve bu gecikme operatörü, komşu konumlardaki rassal değişkenlerin ağırlıklandırılmış bir ortalamasıdır (Anselin, 2001: 312-313). Bu kavram, her bir konum için bir komşu kümesinin belirlenmesini gerektirir.  $i$  konumundaki rassal değişken  $y$  için mekansal gecikme şöyledir.

$$[Wy]_i = \sum_{j=1}^N w_{ij} y_j \quad (1)$$

Pozitif ve simetrik bir matris olan  $W$ ,  $(N \times N)$  boyutludur ve mekansal ağırlık matrisi olarak adlandırılır (Anselin ve Bera, 1998: 243). Satır ve sütunda yer alan konumların komşuluğu sıfır olmayan elemanlarla gösterilir. Örneğin;  $i$  ve  $j$  komşu ise  $w_{ij} = 1$ 'dir ve diğer durumlarda  $w_{ij} = 0$ 'dir. Genellikle mekansal ağırlık matrisinin sıfır olmayan elemanları (yani komşuluklar), konumların ortak bir sınır paylaşımı veya konumlar arasındaki uzaklığa göre belirlenir. Literatürde birçok komşuluk tanımı geliştirilmiştir<sup>2</sup>. Bu çalışmada en yakın  $k$  komşuluğu<sup>3</sup> (Arbia, 2005:37) kullanılmıştır.

Mekansal bağımlılık, yaygın olarak mekansal hata bağımlılığı ve mekansal gecikme bağımlılığı olmak üzere sınıflandırılır (Anselin, 2006: 908, 916).

Mekansal hata bağımlılığı, regresyon modelinin hata teriminde gösterilir ve şöyledir .

$$\begin{aligned} y_i &= x_i \beta + u_i \\ u_i &= \lambda W u_i + \varepsilon_i, \quad \varepsilon_i \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2) \end{aligned} \quad (2)$$

$\lambda$ , hata süreci için mekansal otokorelasyon katsayısıdır.

Mekansal gecikme bağımlılığında, mekansal gecikmeli bağımlı değişken modele açıklayıcı değişken olarak alınır ve şöyledir.

$$y_i = \rho W y_i + x_i \beta + u_i, \quad u_i \sim N(0, \sigma_u^2) \quad (3)$$

$\rho$ , konumlara ait değişkenler arasındaki etkileşimi ölçen mekansal otokorelasyon katsayısıdır.

Mekansal hata bağımlılığını gösteren (2) nolu model, küresel olmayan hata terimli özel bir spesifikasyonu göstermektedir (Anselin, 2006: 920). (3) nolu mekansal gecikmeli model ise, endojenliği içeren bir yapıya sahiptir. Her iki model için en yaygın kullanılan tahmin yöntemi maksimum olabilirlik yöntemidir. Tahmin aşamasından önce modeldeki mekansal otokorelasyonlar test edilir. Bu amaçla Lagrange Çarpan testleri geliştirilmiştir (Anselin, 2001: 324).

<sup>2</sup>Bkz. Arbia, 2005:37; Anselin, 1988:18-22, LeSage, 1999:11

<sup>3</sup>Uygun uzaklık  $d_{.j}$  olsun. En yakın  $k$  komşuluğu için  $d_{.j} = \text{Min}(d_{ik}) \forall i, k$ .  $k = 5$  olarak tercih edilmiştir. Yani her konuma, minimum uzaklıktaki 5 konum komşu olarak alınmıştır.



#### 4.1. Amprik Model ve Veriler

Çalışmanın ülke örnekleme 27 Avrupa Birliği üye ülkesinden ibaret olup zaman aralığı ise 1999-2009 dönem ortalamasını kapsamaktadır. Kullanılan modelin belirlenmesinde ise Whiteley (2000), Bjornskov (2006c), Dearmon ve Grier (2009) ile Christoforou'nun (2006) çalışmaları dikkate alınmış ve model aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

$$\log KALKINMA_i = \alpha_0 + \beta_1 GÜVEN_i + \beta_2 TA_i + \beta_3 N_i + u_i \quad (5)$$

$\log KALKINMA$ , ekonomik kalkınmayı temsilen 2005 yılı sabit fiyatları baz alınarak hesaplanan ve dolar cinsinden ifade edilen reel kişi başı GSYİH değişkeninin 1999-2009 dönem ortalamasının doğal logaritmasıdır.<sup>4</sup> Söz konusu değişken ülkelerin ekonomik kalkınmışlık düzeylerinin bir ölçüsü olarak kullanılmaktadır (bkz. Dearmon ve Grier, 2009). Cypher ve Dietz'in (2004: 31) belirttiği üzere, kişi başı gelirin kalkınmayı ölçmede bir gösterge olarak kullanımı oldukça kolay olmakla beraber, bu oran ülkelerin kalkınmışlık seviyelerini mukayese etmede ise çok tercih edilen bir göstergedir. Ülkelere ait reel kişi başı GSYİH değerlerinin kaynağı Penn World Table (PWT) 7'dir (Heston vd., 2011).

Sosyal güven verileri ( $GÜVEN_i$ ) ise Dünya Değerler Anketi'nden elde edilmiştir. Sosyal güven düzeyi, Dünya Değerler Anketi'nde yer alan "Genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenilir olduğunu mu söyleyebilirsiniz, yoksa insanlarla ilişkinizde çok dikkatli olma ihtiyacı duyduğunuzu mu söyleyebilirsiniz?" sorusuna karşılık "çoğu insanın güvenilir olduğunu" söyleyebilirim şeklindeki seçeneği tercih edenlerin yüzdesi göz önünde bulundurularak hesaplanmaktadır. Sosyal güven verileri, her ülke için çalışmanın zaman aralığı (1999-2009) içerisine denk düşen 2., 3., 4. ve 5. Dünya Değerler Anket'lerinden elde edilen tüm güven yüzdelerinin ortalaması alınarak hesaplanmıştır.

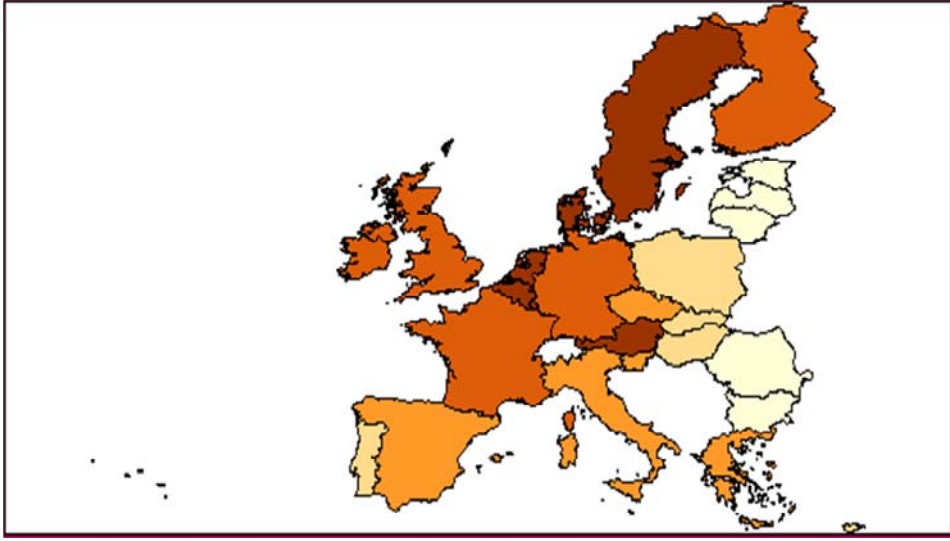
Modelde yer alan " $N_i$ " nüfusun büyüme oranını temsil etmektedir. Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri (World Bank, 2010) veri tabanından elde edilmiştir. Söz konusu değişkenin hesaplanmasında 1999-2009 dönemi için ortalama nüfus artış oranı kullanılmıştır. Modelde " $TA_i$ " ile temsil edilen bir diğer değişken ise ticari açıklık değişkenidir. 2005 yılının baz yıl alındığı sabit fiyatlarla temsil edilen bu değişken ihracat ve ithalat toplamının reel GSYİH'daki payını temsil etmekte olup Pen World Table (PWT) 7'den elde edilmiştir. Söz konusu tüm değişkenler, çalış-

<sup>4</sup> Ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma kavramları birbirlerinden farklıdır. Bu nedenle reel kişi başı gelirin çalışmanın zaman aralığı olan 1999-2009 dönemine ait büyüme oranı yerine, ekonomik kalkınmayı temsilen reel kişi başı gelir düzeyinin 1999-2009 dönem ortalaması kullanılmıştır. Dearmon ve Grier'e (2009) ait çalışma da kalkınmışlığı temsilen reel kişi başı gelirin büyüme oranı yerine, düzey değerinin dönem ortalamasını kullanmaktadır.

manın zaman aralığı boyunca (1999-2009) ortalamaları alınarak modele ilave edilmişlerdir.<sup>5</sup>

## 4.2. Ampirik Bulgular

Genellikle mekânsal analizlerde öncelikle mekânsal otokorelasyonun varlığı görsel olarak araştırılmaktadır. Daha sonra istatistiksel testlerle mekânsal otokorelasyon araştırılmaktadır. Ekonomik kalkınmışlığın mekânsal dağılımı Şekil 1'de gösterilmiştir.



**Şekil 1: Logaritmik Reel Kişi Başı Gelir Düzeyinin (Ekonomik Kalkınmışlığın) Mekânsal Dağılımı**

Şekil 1'de görüldüğü gibi ekonomik kalkınmayı temsil eden ortalama reel kişi başı gelir düzeyinde mekânsal otokorelasyonun varlığı görülmektedir. Genellikle birbirine benzeyen ülkeler aynı renktedir ve bu renklerin dağılımı birbirlerine komşu olan ülkelerde gözlenmektedir. Mekânsal otokorelasyonu belirleyen istatistiksel testler ve EKK tahmin sonuçları, Tablo 1'de verilmiştir. Komşuluğu ölçmek için en yakın 5 komşu kriterine göre ağırlık matrisi oluşturulmuştur. Ağırlık matrisi satır bazında standartlaştırılmıştır.

<sup>5</sup> Ayrıca modelde, ekonomik kalkınma ya da büyüme üzerinde etkili olduğu düşünülen ve sosyal sermaye literatüründe kurulan modellere dahil edilen bir dizi kontrol değişken de ele alınmış, fakat anlamsız sonuçlar vermelerinden ötürü model dışı bırakılmışlardır (fiziki sermayeyi temsilen yatırımların reel GSYİH'daki payı, beşeri sermayeyi temsilen 15 yaş ve üzeri nüfustan ortaokula başlayanların toplam yüzdesi, komünizmin etkisini temsilen kullanılan komünist geçmişe sahip ülkeler için 1, diğer ülkeler için 0 değerini alan bir gölge değişken ve yönetimin kalitesini temsilen hukukun üstünlüğü (rule of law) indeksi söz konusu değişkenleri temsil etmektedirler.)

**Tablo 1: Mekânsal Otokorelasyon Testleri ve EKK Sonuçları**

Değişkenler	EKK Tahmin Sonuçları
SABİT	9.2400* (45.4316)
GÜVEN	0.0160* (3.6904)
N	0.2845* (3.3031)
TA	0.0024** (2.0001)
Moran I	2.4312 [0.0150]
$LM_{LAG}$	6.6245 [0.0100]
$RLM_{LAG}$	6.1014 [0.0135]
$LM_{ERROR}$	1.3387 [0.2472]
$RLM_{ERROR}$	0.8157 [0.3664]
Jargue-Bera	1.7946 [0.4076]
Breush-Pagan	3.3720 [0.3377]
ÇDB (Koşul Kriteri)	7.1686
$R^2$	0.5896
$AIC$	18.0298
$SC$	23.2132

Not: Tablolardaki parantezler, t istatistiklerini ve köşeli parantezler ise olasılık değerlerini göstermektedir. Ayrıca \* katsayı tahminlerinin % 5 anlamlılık düzeyine göre ve \*\* ise % 10 anlamlılık düzeyine göre anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 1' de görüldüğü gibi mekansal otokorelasyon türüne bakmaksızın yalnızca mekansal otokorelasyonun varlığını araştıran Moran I istatistiğine göre modelde mekansal otokorelasyonun olduğu görülmektedir. Mekansal otokorelasyonun türünü belirleyen LM istatistiklerinden ise  $LM_{LAG}$  ve  $RLM_{LAG}$  istatistikleri anlamlı olduğundan ele alınan veri için uygun mekansal model, mekansal gecikmeli modeldir. EKK tahmin sonuçlarına bakıldığında katsayıların işaretleri beklenildiği gibidir. Mekansal gecikmeli modele ait tahmin sonuçları Tablo 2' de verilmiştir.

**Tablo 2: Mekânsal Gecikmeli Model**

SABİT	5.8386* (3.6106)
GÜVEN	0.0134* (3.5894)
N	0.2300* (3.0741)
TA	0.0024* (2.3289)
$\rho$	0.3465* (2.1228)
$R^2$	0.6672
<i>AIC</i>	15.134
<i>SC</i>	21.6132
Log-Olabilirlik	-2.5670

Not: Parantez içerisindeki t istatistiklerini, \* ise katsayı tahminlerinin % 5 anlamlılık düzeyine göre anlamlı olduklarını göstermektedir.

En yakın 5 komşu kriterine göre tahmin edilen mekansal gecikme modelindeki tüm katsayıların işaretleri beklenildiği gibidir. AB üye ülkeleri arasında mekansal etkileşimin olduğu görülmektedir. Yani ekonomik kalkınmışlık açısından AB üyeleri arasında ilişki söz konusudur. Başka bir ifadeyle, söz konusu ülkeler arasında dış ticaret gibi ekonomik ilişkilerin varlığı teknoloji ve bilgi alış-verişine yol açarak bu ülke-

lerin arasında mekânsal bir etkileşim doğurmakta ve söz konusu ülkelerin kalkınmışlık düzeylerinin ise birbirine yakın olmasına yol açmaktadır.

Çalışmanın ana modeli olan mekânsal gecikmeli modele ait tahmin sonuçlarını yansıtan Tablo 2'yi yorumlayacak olursak, güven değişkeninin teorik kısımda açıklandığı ve beklendiği üzere ekonomik kalkınma üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuç, literatür taraması başlığı altında bahsedilen pek çok çalışma ile (Whiteley, 2000; Dearmon ve Grier, 2009; Knack ve Keefer, 1999; Bjornskov, 2006c vb.) benzer şekilde Avrupa ülkelerinin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerinde sosyal güven ile temsil edilen sosyal sermayenin önemini ortaya koymaktadır. Bu anlamda sosyal güven teorik kısımda detaylı bir şekilde açıklandığı üzere beşeri ve fiziki sermaye ile etkileşim içerisine girerek ya da dolaylı bir şekilde işlem/denetim maliyetlerini indirgeyerek, kolektif eylem ve dışsalılık kaynaklı problemleri çözerek ülkelerin ekonomik kalkınmışlık düzeylerini arttırmaktadır.

Çalışmada nüfus artışının ise Avrupa ülkelerinin ekonomik kalkınma düzeylerini istatistikî açıdan anlamlı ve pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Bu durum Malthus (1798) tarafından ileri sürülen nüfus artışını büyümenin önünde bir engel olarak gören yaklaşıma karşıt bir kanıt sunarken; nüfus arttıkça yenilikler için arz ve talebin de artacağını, nihai olarak da verimlilik ve ekonomik büyümenin elde edileceğini savunan Simon'a (1980) ait görüşü destekleyici yönde kanıtlar sunmaktadır. Başka bir ifadeyle, nüfus artışı Avrupa Birliği'nin 27 üye ülkesi için emek piyasasına sağladığı emek arzı ile ekonomik kalkınmanın itici bir gücü şeklinde değerlendirilebilir. Literatürde ise nüfus artışı ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde ilişki tespit eden çalışmalar mevcuttur. Örneğin, Savaş'ın (2008) çalışması Merkez Asya ekonomilerindeki nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve söz konusu değişkenler arasında uzun dönemde güçlü bir ilişkinin var olduğunu saptamıştır. Ayrıca, nüfusun büyümenin temel itici gücü olduğu şeklindeki hipotezi destekler yönde sonuçlara ulaşmıştır.

Çalışmanın bir diğer kontrol değişkeni olan ticari açıklık değişkeni ise teorik açıdan beklendiği gibi ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve istatistikî açıdan anlamlı etkiye sahip görünmektedir. Nafziger (1997: 495) tarafından ileri sürüldüğü üzere, çağdaş uluslararası ticaret teorisi az gelişmiş ülkelerin uluslararası ticarete yönelmeleri durumunda ekonomik kazanç elde edecekleri, buna karşılık tarifelerden (ithalat vergileri), sübvansiyonlardan, kotalar şeklinde koruma türlerinden ise kayba uğrayacaklarını vurgulamaktadır. Serbest ticaret etkin kaynak dağılımının yanı sıra, yeni bilgilerin dağılımı sayesinde de verimlilik artışına yol açmakta, yeni ürünler ve verimli eylemler sunmakta, emeğin dağılımını geliştirmekte, daha özelleşmiş makineleri kullanılır kılmakta, teknik bölünmezliği ortadan kaldırmakta ve uluslararası rakiplerin baskılarından dolayı daha fazla yönetimsel çabaları gerektirmekte,

bu nedenle de söz konusu ülke için ekonomik açıdan birçok fayda sunmaktadır. Literatürden verilecek örnekler ile bu çalışmada ulaşılan sonuç desteklenebilir. Örneğin, Buch ve Monti'nin (2010) çalışması, İtalya'nın farklı bölgelerini ele almış ve panel kointegrasyon ile araç değişken tekniklerinin kullanıldığı panel veri analizine dayanarak kişi başı gelir seviyesi ve ticari açıklık arasında pozitif yönde ilişkinin olduğunu saptamıştır. Jin'in (2003) çalışması ise, 1974'ten itibaren görülen Kuzey Kore'nin reel ulusal gelirindeki azalmanın nedenini, ticari liberalleşme seviyesindeki düşüslere dayalı olarak açıklamıştır. Başka bir ifadeyle, ulaşılan sonuçlar serbest ticaretin ekonomik kalkınmayı teşvik ettiği yönündedir.

## 5. Sonuç

Sosyal sermaye kavramı, İktisat disiplini içerisinde bir hayli geç yer edinmesine rağmen iktisatçılar tarafından gittikçe artan bir şekilde teorik ve ampirik çalışmalara konu edilmeye başlanmıştır. Bu süreç içerisinde özellikle Putnam vd. (1993) tarafından kaleme alınan eser sosyal sermayeye ülkelerin kurumsal ve ekonomik kalkınma düzeyleri arasında görülen farklılığı açıklamada temel bir rol atfetmiştir. Putnam vd. 'nin (1993: 178, 180) belirttiği üzere, sosyal sermayenin önemi sivil sosyal sermaye açısından zengin olan Kuzey İtalya'nın, bu sermaye açısından yoksul olan Güney İtalya'ya kıyasla ekonomik kalkınmışlık bakımından arayı açması ile anlaşılmaya başlanmıştır.

Bu eseri takiben ilerleyen yıllarda çeşitli disiplinlerden araştırmacılar sosyal sermayeyi araştırma sahalarına dahil etmişlerdir. İktisat disiplini içerisinde ise sosyal sermayenin ekonomik büyümeye/kalkınmaya etkisi önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir. Sosyal güven, cemiyet üyelikleri, kurumsal güven, normlar gibi göstergeler ile temsil edilen sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkileri ampirik çalışmalarda incelenir hale gelmiştir.

Bu çalışmada ise sosyal sermayenin oldukça önemli bir ögesi olan ve ekonomik kalkınma ile ilgili ampirik çalışmalarda çoğunlukla sosyal sermayeyi temsilen kullanılan sosyal güven düzeyinin 27 Avrupa Birliği üye ülkelerinin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerindeki etkisi yeni ve farklı bir teknik olan mekansal ekonometri yöntemi ile incelenmiştir. Ekonomik kalkınma düzeyleri açısından bu ülkeler arasında mekansal etkileşimin olduğu ortaya çıkmıştır. Elde edilen sonuçlar, ülkenin sahip olduğu yüksek sosyal güven düzeyinin kalkınma sürecini destekleyici olduğunu gözler önüne sermiştir. Başka bir ifadeyle, kişilerin yabancılara duydukları güven türünü temsil eden sosyal güven, işlem ve gözetim maliyetlerini düşürerek ticari işlemleri kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır. Sonuç olarak, toplumsal refah düzeyinin ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasına da katkıda bulunmaktadır.

Çalışmanın bulgularına dayalı olarak bir takım politika önerileri de ileri sürülebilir. Örneğin, ülkenin sahip olduğu sermaye düzeyini arttırarak ekonomik refah düzeyi-

ni yükseltmeyi amaçlayan politika yapıcıları sadece eğitim yatırımlarını (beşeri sermaye) ve fiziki sermaye yatırımlarını hedeflememeli, aynı zamanda toplumsal sosyal sermaye düzeyini arttırıcı girişimlerde de bulunmalıdırlar. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmayı sağlamak ve yoksulluğu azaltmak için uygulamaya konulan aynı zamanda bir sosyal politika aracı da olan mikro kredi uygulamaları sosyal sermayenin oluşumunda bir araç şeklinde kullanılabilir. Söz konusu sistemde güven ve güvenilirlik zeminine dayalı olarak borçlanılmaktadır. Sistemi ayakta tutan unsur, üyeler arasındaki güven düzeyi ve oluşturulan cemiyet ağlarıdır. Çalışmanın bir diğer politik çıkarımı ise, söz konusu Avrupa Birliği üye ülkeleri için nüfus artışını teşvik edici ve dış ticaret hacmini arttırıcı politikaların uygulanması gerektiği şeklindedir.

## Kaynakça

- Akçay, S. (2005), "Sosyal Sermaye ve Kalkınma", Ed. M. Kar, S. Taban, İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü, Ekin Kitabevi, Bursa, 199-220.
- Anselin, L. (1988), *Spatial Econometrics: Methods and Models*, Kluwer Academic Publishers.
- Anselin, L. (2001), "Spatial Econometrics", Ed. Badi. H. Baltagi, *A Companion to Theoretical Econometrics* Blackwell, 311-330.
- Anselin, L. (2002), "Under the Hood. Issues in the Specification and Interpretation of Spatial Regression Models", <http://www.cite-seerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.92.3381&rep>, (Erişim:13.02.2010).
- Anselin, L. (2003), "Spatial Externalities, Spatial Multipliers and Spatial Econometrics", *International Regional Science Review*, 26(2), 153-166.
- Anselin, L. (2006), "Spatial Econometrics", Ed. T. Mills, K. Patterson, *Palgrave Handbook of Econometrics: Econometric Theory: Volume 1*, Basingstoke Palgrave Macmillan, 901-969.
- Anselin, L. (2006a), "Spatial Regressions", [http://www.sal.uiuc.edu/stuff/stuff-sum/pdf/anselin\\_spareg.pdf](http://www.sal.uiuc.edu/stuff/stuff-sum/pdf/anselin_spareg.pdf), (Erişim: 05.06.2008).
- Anselin L. ve A. K. Bera (1998), "Spatial Dependence in Linear Regression Models With an Introduction to Spatial Econometrics", Ed. A.Ulah, D. Giles, *Handbook of Applied Economic Statistics* New York, Marcel Dekker.
- Arbia, G. (2005), *Spatial Econometrics: Statistical Foundations And Applications to Regional Convergence*, Berlin, Springer-Verlag.
- Arrow, K. J. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, 1(4), 343-362.
- Berggren, N., M. Elinder ve H. Jordahl (2008), "Trust And Growth", *A Shaky Relationship*, *Empirical Economics*, 35(2), 251-274.
- Beugelsdijk, S. ve T. V. Schaik (2003), "Social Capital And Regional Economic Growth", *ERSA conference papers ersa03p518*, European Regional Science Association, <http://www.ideas.repec.org/p/wiw/wiwr/ersa03p518.html>, (Erişim: 25.05.2009).
- Bjørnskov, C. (2006a), "Determinants of Generalized Trust: A cross-country comparison", *Public Choice*, 130, 1-21.



Bjørnskov, C. (2006b), "The Multiple Facets of Social Capital", *European Journal of Political Economy*, 22(1), 22-40.

Bjørnskov, C. (2006c), "How Does Social Trust Affect Economic Growth?", Aarhus Economics Working Paper, No: 06-2, 1-37.

Bjørnskov, C. (2007), "Economic Growth: A Social Capital Survey", Ed. Gert Svendsen, Gunnar Svendsen, *Handbook of Social Capital*, Cheltenham: Edward Elgar, United Kingdom, 1-20.

Bjørnskov, C. (2009), "Social Trust and the Growth of Schooling", *Economics of Education Review*, 28(2), 249-257.

Bjørnskov, C. (2010), "How does social trust lead to better governance? An attempt to separate electoral and bureaucratic mechanisms", *Public Choice*, 144, 323-346.

Boulila, G., L. Bousrih ve M. Trabelsi (2008), "Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels", *International Economic Journal*, 22(3), 399-417.

Bourdieu, P. (1986), "The forms of capital", Ed. John G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, CT, Greenwood Press, 242 – 258.

Buch, C. M. ve P. Monti (2010), "Openness and Income Disparities: Does Trade Explain the 'Mezzogiorno' Effect?", *Review of World Economics*, 145(4), 667-688.

Burt, R. S. (2005), *Brokerage & Closure: An Introduction to Social Capital*, Oxford University Press, New York.

Christoforou, A. (2006), "Social Capital, Economic Growth and Human Development: An Empirical Investigation across European Countries", *The Annual Meeting of the Human Development and Capability Association, Freedom and Justice*, [http://www.hd-ca.org/pubs/6\\_1\\_Christoforou.pdf](http://www.hd-ca.org/pubs/6_1_Christoforou.pdf), (Erişim:13.06.2010).

Coleman, J. S. (1988), "Social Capital in The Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94(94), 95–120.

Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA and London.

Cote, S. (2001), "The Contribution of Human and Social Capital", *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 29-36.

Cypher, J. M. ve J. L. Dietz (2004), *The Process of Economic Development*, 2<sup>nd</sup> edition, Routledge, London and Newyork.

Dearmon, J. ve K. Grier (2009), "Trust and Development", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 210-220.

Dinçer, O. ve E. M. Uslaner (2010), "Trust and Growth", *Public Choice*, 142(1), 59-67.

Dinda, S. (2008), "Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach", *Journal of Socio-Economics*, 37 (5), 2020-2033.

Durlauf, S. N. ve M. Fafchamps (2004), "Social Capital", *CSAE Working Paper Series*, Centre for the Study of African Economies, 1-91.

Fafchamps, M. ve B. Minten (2002), "Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Traders in Madagascar", Ed. Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press, United Kingdom, 125-154.

Fafchamps, M. (2006), "Development and Social Capital", *Journal of Development Studies*, 42(7), 1180 – 1198.

Folster, S. ve M. Henrekson (1999), "Growth and the Public Sector: A Critique of the Critics", *European Journal of Political Economy*, 15(2), 337-358.

Fukuyama, F. (2001), "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, 22(1), 7– 20.

Fukuyama, F. (2002), "Social Capital and Development: The Coming Agenda" *SAIS Review*, 22(1), 3-37.

Fukuyama, F. (2005), *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev. Ahmet Buğdaycı, İş Bankası Kültür Yayınları, 3. basım, İstanbul.

*Granovetter, M. S. (1973), "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", American Journal of Sociology, 78(6), 1360-1380.*

*Granovetter, M. S. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", The American Journal of Sociology, 91(3), 481-510.*

Grootaert, C. (1998), "Social Capital: The Missing Link?", *The World Bank, Social Development Department, Social Capital Working Paper Series*, No: 3, 1-24.

Grootaert, C. ve Bastelaer, T. (2001), "Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative", *Social Capital Initiative Working Paper*, The World Bank, No: 24, 1-31.

Hanifan, L. J. (1916), "The Rural School Community Center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.

Hayami, Y. ve Y. Godo (2005), *Development Economics: From the Poverty to the Wealth of Nations*, third edition, New York: Oxford University Press.

Healy, T. ve S. Cote (2001), *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital: Education and Skills*, Organization for Economic Cooperation and Development, France: OECD Publications.

Helliwell, J. ve R. Putnam (1995), "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295-307.

Heston, A., R. Summers ve B. Aten (2011), *Penn World Table Version 7.0*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania.

Hjerpe, R. (1998), "Social Capital and Economic Growth", VATT-Discussion Papers 183, Government Institute for Economic Research, Helsinki, 1-26.

Holm, H.J. ve A. Danielson (2005), "Tropic trust versus Nordic trust: experimental evidence from Tanzania and Sweden", *Economic Journal*, 115(503), 505-532.

Iyer, S., M. Kitson ve B. Toh (2005), "Social Capital, Economic Growth and Regional Development", *Regional Studies*, 39(8), 1015-1040.

Jin, J. C. (2003), "Openness and Growth in North Korea: Evidence from Time-Series Data", *Review of International Economics*, 11(1),18-27.

Kaldaru, H. ve E. Parts (2005), "The Effect of Macro-level Social Capital on Sustainable Economic Development", University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper, No. 42, 1-46.

Katz, H.A. ve J. B. Rotter (1969), "Interpersonal Trust Scores of College Students And Their Parents", *Child Development*, 40, 657-661.

Keefer, P. ve S. Knack (2005), "Social Capital, Social Norms and The New Institutional Economics", <http://www.siteresources.worldbank.org/.../socialcapital/socialnorms.pdf>, (Erişim: 11.11.2009).

Knack, S. ve P. Keefer (1997), "Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.

Knack, S. (2001), "Trust, Associational Life and Economic Performance", OECD International Symposium on The Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being, [http://mpr.aub.uni-muenchen.de/27247/1/MPRA\\_paper\\_27247.pdf](http://mpr.aub.uni-muenchen.de/27247/1/MPRA_paper_27247.pdf), (Erişim: 03.10.2008).

Knowles, S. (2005), "The Future of Social Capital in Development Economics Research", A Paper Prepared for the WIDER Jubilee Conference: Thinking Ahead: The

Future of Development Economics, Helsinki, [http://www.business.otago.ac.nz/econ/Personal/SK/soccap\\_05.pdf](http://www.business.otago.ac.nz/econ/Personal/SK/soccap_05.pdf), (Erişim:16.08.2009).

Kovacı, S. (2009), "İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü", 2009 Süleyman Demirel Üni. Davraz Kongresi, <http://www.idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkinma/kalkinma8.pdf>, (Erişim:10.07.2011).

La Porta, R., F. Lopez-De-Silane, A. Shleifer R. W. Vishny (1997), "Trust in Large Organizations", *The American Economic Review*, 87(2), 333-338.

LeSage J.P. (1999), "The Theory and Practice of Spatial Econometrics", <http://www.spatial-econometrics.com/html/sbook.pdf>, (Erişim: 17.08.2010).

Lin, N. (2004), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press.

Lucas, R. E. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.

Malthus, T. (1798), *An Essay on the Principle of Population*, printed for J. Johnson, In St. Paul's Church-Yard, London.

Misztal, B. A. (2001), "Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere", *Journal of Sociology*, The Australian Sociological Association, 37 (4), 371-386.

Nafziger, E. W. (1997), *The Economics of Developing Countries*, third edition, New Jersey: Prentice Hall.

Nafziger, E. W. (2006), *Economic Development*, Fourth Edition, Cambridge: Cambridge University Pres.

Neira, I., E. Vazquez ve M. Portela (2009), "An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980–2000)", *Social Indicators Research*, 92(1), 111-129.

Newton, K. (2001), "Trust, Social Capital, Civil Society and Democracy", *International Political Science Review*, 22(2), 201-214.

North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, United Kingdom: Cambridge University pres.

Ostrom, E. (2000), "Social Capital: A Fad or A Fundamental Concept?", Ed Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington DC., 172-214.

Pfister, L. (2010), "The Effect of Social Trust on Economic Growth", Aarhus School of Business, Aarhus University, Master of Science in International Economic Consulting, 1-63.

Portes, A. (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, 24, 1-25.

Putnam, R. D., R. Leonardi ve R. Y. Nanetti. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, United Kingdom: Princeton University Pres.

Putnam, R. D. (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", <http://www.eaglenet.lambuth.edu/.../Bowling.pdf>, (Erişim: 20.05.2010).

Putnam, R. D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.

Romer, P. M. (1990), "Endogenous Technological Change", *The Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.

Roth, F. M. (2009), "Does Too Much Trust Hamper Economic Growth", *Kyklos*, 62(1), 103-128.

Sabatini, F. (2005), "The Role of Social Capital in Economic Development: Investigating the Causal Nexus through Structural Equation Models", <http://ssrn.com/abstract=901361>, (Erişim: 02.02.2010).

Sabatini, F. (2006), "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective", FEEM Working Paper, No: 15, 1-35.

Savaş, B. (2008), "The Relationship Between Population and Economic Growth: Empirical Evidence from the Central Asian Economies", *OAKA*, 3(6), 161-183.

Simon, J. L. (1980), "Resources, Population, Environment: An Oversupply of False Bad News", *Science, New Series*, 208(4451), 1431-1437.

Skidmore, D. (2001), "Social Capital and Economic Development Global Society", *Global Society*, 15(1), 53 -72.

Solow, R. M. (1956), "A Contribution to the Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.

Staveren, I. ve P. Knorringa (2006), "Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter", *Review of Social Economy*, Draft paper to be presented at seminar of the economics department of Utrecht University, 1-29.

Taban, S. (2010), "An Examination of the Government Spending and Economic Growth Nexus for Turkey Using the Bound Test Approach", *International Research Journal of Finance and Economics*, 48, 184-193.

Uğuz, E. H. (2010), Sosyal sermaye: Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım, Ankara: Orion Kitabevi.

Uslaner, E. M. (1999), "Democracy and Social Capital", Ed. Mark E. Warren, Democracy and Trust, United Kingdom: Cambridge University Press, 121-150.

Uslaner, E. M. (2001), "Trust As a Moral Value", Paper for the Conference, "Social Capital: Interdisciplinary Perspectives", University of Exeter, United Kingdom, <http://www.socialsciences.exeter.ac.uk/politics/research/socialcapital/ppers/uslaner.pdf>, (Erişim: 12.02.2011).

Uslaner, E. M. (2004), "Where You Stand Depends Upon Where Your Grandparents Sat: The Inheritability of Generalized Trust", Public Opinion Quarterly, 72(4), 725-74.

Whiteley, P. (2000), "Economic Growth and Social Capital", Political Studies, 48, 443-466.

Woolcock, M. ve D. Narayan (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy", World Bank Research Observer, 15, 225-249.

World Bank, (1998), "The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description", Social Capital Initiative Working Paper No: 1, 1-33.

World Bank, (2010), "The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description", Social Capital Initiative Working Paper, No: 1, 1-33.

World Values Survey (t.y.), "Values Change the World", <http://www.worldvaluessurvey.org/>, (Erişim: 19.12.2010)

Zak, P. J. ve S. Knack (2001), "Trust and Growth", Royal Economic Society, 111(470), 295-321.