

BİREYSEL KAZANÇLARIN BELİRLENMESİNDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ (YALOVA ÖRNEĞİ)

Şadan ÇALIŞKAN*, Ferhat PEHLİVANOĞLU** ve Oytun MEÇİK***

Özet

Sosyal sermaye, toplumsal ağlar yoluyla paylaşılan müşterek normlar, değerler ve anlayışların gruplar içerisinde ya da arasındaki işbirliğini kolaylaştırması olarak tanımlanmaktadır. Sosyal sermaye kavramı son dönemin popüler araştırma konuları arasında yer almaktadır. Sosyal sermaye hakkında disiplinler arası geniş bir literatür bulunmaktadır. Buna rağmen, kavramın tanımlanması, göstergelerinin belirlenmesi ve ölçülmesi konusunda bir birlik söz konusu değildir. Bu durum, sosyal sermayeyi konu alan çalışmaları güçleştirmektedir.

Bu çalışmanın amacı, fiziki ve beşeri sermaye gibi bir sermaye türü olarak kabul edilen sosyal sermayenin bireysel kazançların belirlenmesindeki rolünü Yalova İli özelinde ortaya koymaktır. Ekonometrik analiz bulguları, sosyal sermaye literatüründeki benzer çalışmaların sonuçları ile paralellik göstermektedir. Tahmin sonuçlarına göre; sosyal sermaye ve beşeri sermaye değişkenleri bireysel kazanç farklılıklarının oluşumunda etkili ve önemli faktörlerdir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Bireysel Kazançlar, Beşeri Sermaye, Yalova.

The Role of the Social Capital in Determination of Individual Earnings (The Case of Yalova)

Abstract

Social capital is defined as “networks together with shared norms, values and understandings that facilitate co-operation within or among groups”. The concept of social capital is the popular research topics of the recent literature. There is extensive interdisciplinary literature on social capital. Nevertheless, there is no consensus about the definition of the term, determination of indicators and measurement. In this case, the research on social capital is difficult.

In this study it's aimed to be addressed the determination of individual earnings of social capital in the case of Yalova city which is a kind of capital like physical and human capital. The findings of the econometric analysis are consistent with the results of similar studies in social capital literature. According to the results of estimation, social capital and human capital variables are effective and important factors in the formation of differences in individual earnings.

Key Words: Social Capital, Individual Earnings, Human Capital, Yalova.

* Doç. Dr., Uşak Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Uşak, sadan.caliskan@usak.edu.tr.

** Yrd. Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Kocaeli, fpehlivanoglu@kocaeli.edu.tr.

*** Arş. Gör. Dr., Uşak Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Uşak, oytun.mecik@usak.edu.tr.

GİRİŞ

1990'lı yıllarda iktisatçıların ilgisini çekmeye başlayan sosyal sermaye konusu günümüzde uygulamalı iktisadın en popüler konuları arasında yer almaktadır. Sosyal sermaye, toplumu bir arada tutan, iktisadi, siyasi ve kültürel alanda gelişmesini etkileyen değerler, normlar, sosyal ağlar, gelenekler ile bireyler ve gruplar arası güven temelinde yürütülen ilişkilerin ortaya çıkardığı değer olarak tanımlanmaktadır. Sosyal sermayeyi konu alan uygulamalı çalışmaların en önemli zorluğu; kavramın tanımlanması ve ölçülmesindeki güçluktur.

1916 yılında Hanifan'ın kolej öğrencilerinin okul başarısı üzerinde aile ve çevrenin önemini ortaya koyduğu çalışmada ilk defa kullanılan sosyal sermaye kavramı üzerine günümüzde hatırı sayılır bir literatür oluşmuştur. Sosyal sermaye teorisinin gelişiminde önemli paya sahip isimler arasında Bourdieu, Coleman ve Putnam ilk sıralarda yer almaktadır.

Sosyal sermaye teorisinde toplumun değerlerinin, normlarının, toplumsal ilişki ağlarının ve bireyler arasında güven temelinde yürütülen ilişkilerin ekonomik performans üzerinde etkili olduğu kabul edilmektedir. Sosyal sermaye bireylerin ve grupların üretkenliğini etkileyen önemli bir etkidir. Aynı ilişkiler ağına dâhil olan, ortak amaç etrafında bir araya gelen grup üyeleri arasındaki güven, işbirliği ve itibar ekonomik işleyişi kolaylaştırarak işlem maliyetlerini düşürmektedir. Sosyal sermaye ekonomik katkıları yanında bireylerin ve toplumun yaşam kalitesini doğrudan etkileyen önemli bir faktördür. Bir sosyal gruba üye olma, sosyal ilişkiler ağının parçası olma, bireye bir taraftan yükümlülükler getirip davranışlarını kontrol altına alırken, diğer taraftan önemli avantajlar sağlamaktadır. Bireyin dâhil olduğu ilişkiler ağı, sahip olduğu değerler ve benimsediği normlar, bireyin hayata bakışını, beklentilerini, cesaretini, umudunu, iyimserliğini, yardımseverliğini, demokratik süreçlere katılımını, özetle yaşam kalitesini ve felsefesini etkileyen önemli faktörlerdir. Etkin ve etkili bir ilişkiler ağına dahil olma, onun bir parçası olma, bireyler için önemli bir motivasyon ve güven kaynağıdır. Sosyal sermaye, bireylere, devlet ve sivil topluluklarla ilişkilerinde, iktisadi temelli ilişkilerinde, siyasal alana ilişkin taleplerinde önemli avantajlar sağlamaktadır. Sosyal sermaye, olumlu etkilerin yanında olumsuz etkilere de yol açabilir. Belirli bir sosyal grup ya da organizasyona üye olanların devletin imkânlarını kendi üyeleri için haksız ve usulsüzce kullanmaları, diğerlerini dışlamaları, toplumsal huzuru ve bütünlüğü olumsuz etkileyebilir. Toplumun değerleri ile uyuşmayan, hukuksuz ya da haksız amaçlar güden gruplar açısından ele alındığında sosyal sermaye ekonomik ve sosyal açıdan önemli sorunlara kaynaklık edebilir.

Bu çalışma ile fiziki ve beşeri sermaye gibi bir sermaye türü olarak kabul edilen sosyal sermayenin bireysel kazançların belirlenmesindeki rolünün ortaya

konulması amaçlanmıştır. Bu amaçla literatür özetinin ardından ampirik analize ilişkin detaylar ve bulgulara yer verilmiştir.

I. LİTERATÜR ÖZETİ

Sosyal sermaye literatüründe çeşitli perspektiflerde çalışmalara rastlanmakla birlikte genel olarak uzlaşının sağlandığı husus, Owen ve Videras (2009) ile Sabina (2010)'da vurgulandığı üzere, sosyal sermayenin, tanımlanması ve ölçülmesi zor olan bir kavram olduğudur. Nitekim bu durum, sosyal sermayenin oluşumunun; sosyal, politik ve kültürel faktörlerin önemli ölçüde etkisi altında olmasına neden olmaktadır (Grootaert, 2002: 73-74). Yine de, sosyal sermaye kavramına ilişkin tüm açıklamalar, sosyal dayanışmanın unsurları olan güven ve normların, toplumun ekonomik ve iyi yöndeki işleyişinin temelini oluşturduğu konusunda birleşmektedir (Knack and Keefer, 1997: 1283). Kavramın özellikleri, araştırmacıları sosyal sermayenin ölçülmesi hususunda çeşitli yollar denemeye itmekte ve ölçümlenen verilerin anlamlı ekonomik etkilerinin ortaya konulması çabası ile baş başa bırakmaktadır. Durkin (2000: 29-30) sosyal sermayenin ekonomik etkilerinin ortaya konulmasının veri mevcudiyeti açısından güç olduğuna dikkat çekmekte ve insanların sosyal etkileşimlerine dair bilgilerin elde edilmesinin, kazanç, yaş ya da eğitim seviyesi gibi demografik özellikleri sormak kadar basit olmadığına vurgu yapmaktadır. Bir ülke ekonomisinin gelişmesi ve uluslararası rekabet gücünün yükselmesi, her alanda adalet ve fırsat eşitliğinin sağlanmasına yönelik çabalar, beşeri sermaye ve gelir dağılımındaki iyileşme gibi etkenler, sosyal sermayenin gelişimini olumlu yönde etkilemektedir (Karagül ve Dünder, 2006). Shideler ve Kraybill (2009) bireysel sosyal sermaye gelişiminin, bireysel ve toplumsal karakteristiklere dayalı olduğunu vurgulamaktadır. Bunlar, özetle; gelecekteki getirilere bakılmaksızın gerçekleşen sosyal sermaye yatırımları, bireysel karakteristiğinin yaşam boyu yatırımın seviye ve değişimini belirlemesi ile kurumsal yapının sosyal sermaye yatırımlarının karakteristiği üzerindeki belirleyici rolü olarak sıralanabilir. Sosyal sermayenin boyutları; grup karakteristiği, genelleştirilmiş normlar, birliktelik, sosyallik, komşu ilişkileri, gönüllülük ve güvendir (Narayan and Cassidy, 2001: 90).

Sosyal sermayeyi hem mikroekonomik hem de makroekonomik boyutta irdeleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Örneğin; Beugelsdijk ve Smulders (2009) sosyal sermayenin bağlantı (bonding) ve köprü kurma (bridging) sınıflandırmalarına göre ekonomik büyüme üzerindeki makroekonomik etkilerini incelerken, Rose (1999) sosyal sermayenin bireysel refah düzeyi üzerindeki mikroekonomik etkilerini irdelemektedir. Narayan ve Cassidy (2001: 91) Gana ve Uganda'da sosyal sermayenin toplumsal refahın arttırılmasındaki önemine dikkat çekerken, aynı zamanda iki ülke arasındaki ekonomik eşitsizliklerin açıklanmasında kısmen sosyal sermayeye başvurulabileceğine de vurgu yapmaktadır. Ancak Serageldin (1996) sosyal sermayenin, sosyal ve ekonomik

problemlerin çözümünü sermayenin diğer türleri hesaba katılmaksızın tek başına, kendiliğinden sağlamasının mümkün olmadığına işaret etmektedir. Durkin (2000: 30) ise sosyal sermayenin aile ve yakın çevre ile iletişim kurma sıklığı boyutunun, toplumun ortalama beşeri sermaye seviyesi ile birlikte ücretlerin artan bir fonksiyonu olduğu yönünde bulgular elde etmiştir. Dinda (2008: 2031) sosyal sermayenin gelir seviyesini ve ekonomik büyüme hızını artırıcı yönde önemli etkilerinin söz konusu olduğunu, içsel büyüme teorisi çerçevesinde göstermiştir. Yine Sabatini (2009: 439) sosyal ağların önemli bir parçası olan gönüllü organizasyonların ekonomik performansla pozitif yönlü bir ilişkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Pantoja (2002: 144) sosyal sermayenin, toplumun yönlendirdiği bir kalkınma sürecinde, bireyselliğin güçlendirilmesi ve özerkliğin sağlanması yoluyla piyasa sürecinin teşvik edilmesi ve demokratik-sivil topluma önem kazandırılması yönünde etkili bir unsur olduğunu öne sürmektedir. Reid & Salmen (2002: 101) ekonomik kalkınmanın önkoşulunun sosyal bağlılığa dayalı olduğunu ve sosyal bağlılığın da cinsiyet eksenindeki ilişkilere göre değişme gösterdiğini ortaya koymuştur. Knack & Keefer (1997: 1284) güven unsurunun makroekonomik boyutta büyümeye etkisinin özellikle az gelişmiş toplumlarda daha fazla olduğunu belirlemiştir. Bu durumun, az gelişmiş toplumlarda finansal sektördeki, mülkiyet haklarındaki gerilikler ve sözleşme koşullarındaki güvensizliklerden kaynaklandığı öne sürülmektedir.

Karagül ve Akçay (2002) sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Yine Öksüzler (2006) sosyal sermayenin yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerde daha önemli bir rolünün bulunduğunu ortaya koymuştur.

Sosyal sermayenin, çeşitli toplumlarda birbirinden farklı etkileşimlerinin söz konusu olması (Onyx, 2000: 38) ve diğer ekonomik faktörlerin yanı sıra ekonomik boyutta önemli bir role sahip olması kavramla ilgili oldukça spesifik çalışmaların yapılmasını da teşvik etmiştir. Bunlara; Wal-Mart marketlerinin sosyal sermaye üzerindeki etkilerini (Carden et al, 2009), Çin işgücü piyasasında sosyal sermayenin rolünü (Knight and Yueh, 2008), beşeri sermayenin oluşumunda sosyal sermayenin önemini (Lin, 1999) ve sosyal sermayenin parasal olmayan getirilerini (Franzen and Hangartner, 2006) araştıran çalışmalar örnek gösterilebilir.

II. AMPİRİK ANALİZ

Araştırmanın bu ana başlığında yöntem, model yapısı ve bulgular açıklanmıştır.

A. YÖNTEM

Bu çalışmada, Yalova İli kent merkezinde bireysel ücret düzeyinin belirleyicilerinin açıklanmasında sosyal sermayenin rolünün belirlenmesi temel amaç olarak belirlenmiştir.

Araştırma kısıtları çerçevesinde hedeflenen örneklem kümesine, basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile ulaşılmıştır. Analizde kullanılan 532 kişilik örneklem kümesine ait veriler; Ocak 2013 döneminde gerçekleştirilen saha araştırması neticesinde elde edilmiştir.

Saha çalışmasında uygulanan ankette yer alan soruları belirlenmesinde Krishna ve Shrader (2002) ile Çalışkan ve Meçik (2011) referans alınmıştır. Bu çalışmada sosyal sermayeyi ölçmek için belirlenen değişkenler mümkün olduğunca kapsamlı tutulmuştur.

B. MODEL

Bireysel ücretlerin belirleyicilerinin açıklanması amacıyla oluşturulan modelde; beşeri sermayeyi temsilen eğitim durumu ve iş tecrübesi değişkenleri, sosyal sermayeyi temsilen güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenlerine yer verilmiştir. İlgili değişkenler, yarı logaritmik bir Mincer tipi ücret denkleminin açıklayıcı değişkenleri olarak modellenmiştir. Orijinal olarak Mincer (1974)'deki ücret denkleminde yer alan değişkenler, literatürdeki çalışmalarda gerçekleştirilen denemelerle geliştirilmektedir. Ücret denklemlerinde; eğitim, deneyim, özel yetenekler, psikolojik özellikler, dış görünüm, sağlık, ayrımcılığa yönelik karakteristik özellikler, bireyin hanehalkı özellikleri, sosyal, kültürel ve ekonomik geri plan gibi değişkenler sosyal sermayenin yanı sıra sıklıkla kullanılan arz yönlü ücret belirleyicileridir (supply-side wage determinants)dir (Balcar, 2012).

Beşeri sermaye teorisi bireysel getirilerin, bireylerin kendilerine yaptıkları yatırımların miktarı (K_i) ve bu yatırımların getirileri (r_i) tarafından bireylere göre farklılaşabileceğini varsaymaktadır. Bu yatırımlar; zamana bağlı birimler olan, yıllara göre eğitim ve eşdeğeri olan eğitim kategorileri ile diğer eğitim sonrası birikimleri içermektedir. Buna göre, Mincer (1996)'in oluşturduğu denklemin en basit hali şu şekildedir:

$$\ln w_{ij} = \alpha_{i0} + r_i K_{ij}$$

Denklemden; w_{ij} j dönemindeki bireysel kazancı, K_{ij} j dönemindeki beşeri sermaye birikimini, r_i tüm dönemler için getirileri göstermektedir. Burada $\ln w_i$ 'nin varyansı, ücret düzeylerindeki farklılığın doğal bir ölçüsü konumundadır. Modelin sabit terimi ise bireylerin ücret düzeylerinin, beşeri sermaye değişkeni dışındaki faktörler tarafından belirlenen kısmının logaritmasını vermektedir (Mincer, 1996: 3).

Çalışmada Mincer'in orijinal denklem formu geliştirilerek aşağıdaki şekilde kullanılmıştır.

$$\ln w_i = \alpha_i + \beta_1 \text{edu} + \beta_2 \text{edu}^2 + \beta_3 \text{exp} + \beta_4 \text{exp}^2 + \beta_5 \text{age} + \beta_6 \text{age}^2 + \beta_7 \text{scap} \\ + \delta_1 \text{gen} + \delta_2 \text{hedu} + \delta_2 \text{net} + \delta_3 \text{norm} + \delta_4 \text{trust} + \varepsilon_i$$

Modelde beşeri sermaye ve sosyal sermaye değişkenlerine birlikte yer verilmiştir. Modelde, doğrudan ölçülemeyen faktörlerin etkisinin analiz edilebilmesi için 0 ve 1 değerleri alan kukla değişkenler kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler olarak; eğitim süresi (edu), işgücü piyasası deneyimi (exp), yaş (age), sosyal sermaye endeksi (scap), cinsiyet kuklası (gen), yükseköğrenim kuklası (hedu) ve sosyal sermayenin (alternatif olarak temsili için) sosyal ağlara erişim kuklası (net), normlar kuklası (norm) ve güven kuklası (trust) modelde yer almaktadır. Sosyal sermayeyi temsil eden değişkenler, gerçekleştirilen saha araştırmasında elde edilen çok sayıda verinin (ağırlıklı şekilde) endekslenmesi yöntemiyle oluşturulmuştur.

Modelde yaş ve deneyim değişkenlerinin karelerine yer verilmesi, değişkenlerin ikinci dereceden formlarının (quadratic form), yaş-geçiri ve deneyim-geçiri profiline yönelik (önce artan, sonra azalan) en iyi ölçüm imkânını sunmasından kaynaklanmaktadır (Osterman, 1975: 517).

Modelde yer verilen sosyal sermaye değişkenleri bireylerin davranışsal özelliklerini yansıtan, ancak birbirinden net sınırlarla ayıramayacak derecede somut olmayan niteliktedir. Bu nedenle, en uygun matematiksel kalıbın ve bu kalıpta yer alacak değişkenlerin seçilmesi amacıyla çok sayıda model tahmin edilmiş, modeller iktisadi, istatistiki ve ekonometrik kriterlere göre test edilerek en uygun matematiksel biçim belirlenmiştir. Aşağıdaki tabloda tahmin edilen modellerden, bahsedilen kriterlere göre sadece en başarılı olana değil, başarılı olan diğer modellere de yer verilmiştir. Böylece, çeşitli model örnekleri sunulurken, sosyal sermayenin iktisadi boyutunu konu alacak çalışmalara yol gösterilmesi ve literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

Modelde beşeri sermayeyi, eğitim ve deneyim değişkenleri temsil etmektedir. Beşeri sermayenin bireysel ücret düzeyi üzerindeki etkileri ile ilgili çok geniş bir literatür bulunmaktadır. Modeldeki esas yenilik, sosyal sermayeyi temsil eden değişkenlere yöneliktir. Sosyal sermayeye ilişkin literatür, kavramın tanımlanması ve sınırlarının çizilmesindeki güçlüğü ortaya koymakta ve buna paralel olarak, ampirik çalışmalarda başvurulan temsili değişkenlerin belirlenmesinde genel kabul görmüş bir formun yokluğuna dikkat çekmektedir.

C. BULGULAR

Çalışmada bireysel ücret düzeyinin belirleyicilerinin etkilerini test eden çok sayıda model oluşturulmuş olmakla birlikte, bu modellerden bazıları Tablo 1’de sunulmuştur. Modellerde, bireylerin aylık ücret düzeyleri (logaritmik) açıklanan değişken olarak alınmıştır.

Tablo 1. Bireysel Ücret Düzeyinin (Logaritmik) Belirleyicileri

Bağımsız Değişken	Model A	Model B	Model C	Model D	Model E
Cinsiyet (Erkek)	0.123*** (0.045)	0.132*** (0.045)	0.133*** (0.045)	0.135*** (0.044)	
Eğitim (Yıl)	0.459*** (0.006)	0.044*** (0.006)	0.042*** (0.006)		-0.142*** (0.033)
Eğitim ² (Yıl)					0.009*** (0.002)
Yükseköğrenim				0.353*** (0.041)	
Deneyim	0.027*** (0.006)	0.258*** (0.007)	0.012*** (0.004)	0.012*** (0.004)	0.013*** (0.004)
Deneyim ²	-0.001** (0.001)	-0.001** (0.001)			
Yaş			0.061*** (0.014)	0.058*** (0.014)	0.058*** (0.014)
Yaş ²			-0.001*** (0.001)	-0.001*** (0.001)	-0.001*** (0.001)
Sosyal Sermaye (Endeks)	0.029*** (0.007)				
Sosyal Ağlar (Yüksek)		0.140*** (0.043)	0.137*** (0.042)	0.146*** (0.041)	0.148*** (0.041)
Normlar (Yüksek)		0.012 (0.081)	-0.027 (0.081)	-0.043 (0.078)	-0.045 (0.078)
Güven (Yüksek)		-0.037 (0.073)	-0.042 (0.072)	-0.018 (0.070)	-0.026 (0.070)
Sabit	6.066*** (0.143)	6.330*** (0.150)	5.506*** (0.257)	5.933*** (0.239)	6.425*** (0.296)
R ²	0.178	0.173	0.193	0.234	0.241
$\overline{R^2}$	0.170	0.160	0.181	0.222	0.229
F İstatistiği	22.72	13.68	15.64	20.03	18.44
N	532	532	532	532	532

Not: Parantez içerisinde standart hatalar verilmiştir. * p<0.10, ** p<0.05, ***p<0.01.

Tablo 1’de sunulan modellerin tümü model kurma testleri ve tahmin sonrası güvenilirlik testlerine (Ramsey Reset, White Testi vs.) tabi tutulmuştur. Bu koşullar altında, tüm modellerin uygun modeller olmasına karşın, Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre (Spanos, 2010), Model D’nin diğer modellere kıyasla uyum iyiliğinin daha yüksek olması nedeniyle tercih edilmesi uygun görülmüştür.

Modellerde genel olarak değişkenlerin aldığı katsayı işaretleri, beklentileri karşılamaktadır. Zira modeller, erkeklerin kadınlara göre daha fazla ücret elde

etiklerine işaret etmektedir. Bu sonuç, literatürle paralellik arz etmektedir (Balcar, 2012). Model E'de yıl olarak eğitimin ücret düzeyini negatif olarak etkilediği görülmektedir. Bu sonuç, iktisadi beklentilerle örtüşmemektedir. Yine sosyal sermayeyi temsil eden, Model A'daki sosyal sermaye genel endeks değişkeninin anlamlı ve pozitif bulunması elde edilen bir yenilik olurken, diğer modellerdeki sosyal ağlar kukla değişkeninin anlamlı bulunması Delattre ve Sabatier (2004) tarafından da ulaşılan sonuca paralellik göstermektedir. Ancak sosyal sermayeyi temsil eden normlar ve güven kukla değişkenlerinin literatürde sıklıkla karşılaşıldığı gibi istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna bu çalışmada da ulaşılmıştır. Bu sonuç, -benzer diğer çalışmalarda olduğu gibi- sosyal sermaye değişkenlerini ölçmeye ilişkin problemlerden kaynaklanmış olabilir.

Bu çalışmada, sosyal sermayenin sosyal ağlar unsurunun modelde istatistiksel olarak anlamlı bulunması, sosyal sermayenin bu boyutuna ilişkin ölçme problemlerinin giderilmesinde elde edilmiş bir gelişme olarak ifade edilebilir.

SONUÇ

Son dönemde sosyal bilimlerin farklı disiplinlerinin ilgisini çeken, popüler kavram olan sosyal sermayeye ait literatürde çok sayıda tanımlama bulunmaktadır. Bu tanımların hemen hepsinde sosyal sermayenin en önemli unsuru olarak karşılıklı güven ön plana çıkarılmaktadır. Güven unsuru ile birlikte bireyin parçası olduğu ilişkiler ağının ve davranışlarını kontrol edip yönlendiren toplumsal değerler ile normların sosyal, ekonomik ve siyasal yaşamında önemli getiriler sağladığı kabul edilmektedir. Sosyal sermayesi daha güçlü toplumların, daha zayıf olan toplumlara göre ekonomik durumunun daha ileri olduğu, diğer bir ifadeyle sosyal sermaye donanımının ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını açıklamada önemli bir faktör olarak dikkate alınması gerektiği konusunda görüş birliği oluşmuştur. Bu durum, sosyal sermaye ile ekonomik performans arasındaki bu ilişkinin ortaya konulmasına yönelik bilimsel çalışmaları teşvik etmiştir. Günümüzde sosyal sermayenin mikro, gerekse makro (mikro ve makro) ekonomik getirilerini araştıran önemli bir literatür ortaya çıkmıştır. Tüm bu çalışmalara rağmen, sosyal sermayenin ve bileşenlerinin belirlenmesi ve ölçülmesi konusunda tam bir netlik olmadığı ve bu durumun, uygulamalı çalışmaların en önemli güçlüğünü teşkil ettiği vurgulanmalıdır.

Türkiye'de sosyal sermayenin teorik analizini yapan farklı disiplinlere ait çalışma sayısı hızla artmasına rağmen; sosyal sermayenin ekonomik getirilerini belirlemeye yönelik çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Bu çalışmada, mikro perspektiften Yalova İli özelinde bireysel kazançların belirleyicilerinin belirlenmesi amaç edinilmiştir. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı yapması hedeflenmiştir. Tahmin edilen yarı logaritmik Mincer tipi kazanç denkleminde beşeri sermaye ve sosyal sermaye değişkenlerine yer verilmiştir. Modelde; beşeri

sermaye yaş, eğitim durumu ve iş tecrübesi, sosyal sermaye ise güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenleri ile temsil edilmiştir.

Ekonometrik tahmin sonuçlarına göre; modelde yer alan sosyal sermaye değişkenlerinin işaretleri genel olarak teorik beklentileri karşılamaktadır. Sosyal sermayenin endeks olarak temsil edildiği kukla değişken ve sosyal ağlar kukla değişkeni istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç, sosyal sermayenin bireysel kazançların belirlenmesinde önemli rol oynadığını ortaya koymaktadır. Ancak sosyal sermayenin normlar ve güvene ilişkin kukla değişkenlerinin -benzer çalışmaların sonuçlarına paralel olarak- istatistiki olarak anlamlı olmadığı da belirlenmiştir. Bu sonucun sosyal sermaye değişkenlerini ölçmeye ilişkin problemlerden kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir.

Araştırma sonuçları sosyal sermaye ile birlikte beşeri sermayenin kişisel kazançları belirleyen önemli bir faktör olduğunu Yalova İli örneğinde teyit etmiştir. Tahmin bulgularına göre; beşeri sermaye bileşenlerinden eğitim, deneyim ve yükseköğretim kuklası bireysel kazançlar üzerinde anlamlı ve önemli etkiye sahiptir.

KAYNAKÇA

- BALCAR, Jiří (2012), "Supply Side Wage Determinants: Overview of Empirical Literature", *Review of Economic Perspectives*, Vol. 12, Issue: 4; 207-222.
- BEUGELSDIJK, Sjoerd, and Sjak SMULDERS (2009), *Bonding and Bridging Social Capital and Economic Growth*, Discussion Paper No. 2009-27, Tilburg University.
- BOERI, Tito (2000), *Structural Change, Welfare Systems, and Labour Reallocation: Lessons from the Transition of Formerly Planned Economies*, Oxford University Press, New York.
- CARDEN, Art; Charles COURTEMANCHE and Jeremy MEINERS (2009), "Does Wal-Mart Reduce Social Capital?." *Public Choice*, 138, No.1/2; 109-136.
- ÇALIŞKAN, Şadan ve Oytun MEÇİK (2011), "Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi Üzerine Uygulamalı Bir Analiz: 'Eskişehir İli Örneği'", *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 2; 7-26.
- DELATTRE, Eric and Mareva SABATIER (2004), "Social Capital and Wages: An Econometric Evaluation of Social Networking's Effects", XVIII. AIEL Conference of Labour Economists, Modena.

- DINDA, Soumyananda (2008), "Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach", *The Journal of Socio-Economics*, 37; 2020-2033.
- DURKIN, John T. (2000), *Measuring Social Capital and Its Economic Impact*, University of Chicago Harris School of Public Policy Studies, Chicago.
- FRANZEN, Axel and Dominik HANGARTNER (2006), "Social Networks and Labour Market Outcomes: The Non-Monetary Benefits of Social Capital", *European Sociological Review*, Vol. 22, No: 4; 353-368.
- GROOTAERT, Christiaan (2002), *Quantitative Analysis of Social Capital Data*. Christiaan Grootaert and Thierry van Bastelaer (Eds.), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners* (pp. 41-84), The World Bank, Washington, D.C.
- KARAGÜL, Mehmet ve Selçuk Akçay (2002), "Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt", *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt: 17, Sayı: 198; 82-90.
- KARAGÜL, Mehmet ve Süleyman Dündar (2006), "Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 12; 61-78.
- KNACK, Stephen and Philip KEEFER (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No: 4; 1251-1288.
- KNIGHT, John and Linda YUEH (2008), "The Role of Social Capital in the Labour Market in China", *Economics of Transition*, Vol. 16, No: 3; 389-414.
- KRISHNA, Anirudh and Elizabeth SHRADER (2002), "The Social Capital Assessment Tool: Design and Implementation", Christiaan Grootaert and Thierry van Bastelaer (Eds.), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners* (pp. 17-39), The World Bank, Washington, D.C.
- MINCER, Jacob (1996), *Changes in Wage Inequality, 1970-1990*, NBER Working Paper No.5823, The National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- MINCER, Jacob A. (1974), *Schooling, Experience, and Earnings*, Columbia University Press, New York.
- LIN, Nan (1999), "Social Networks and Status Attainment", *Annual Review of Sociology*, Vol. 25, No: 1; 467.
- NARAYAN, Deepa and Michael F. CASSIDY (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, Vol. 49; 59-102.

- ONYX, Jenny (2000), "Measuring Social Capital in Five Communities", *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 36, No: 1; 23-42.
- OSTERMAN, Paul (1975), "An Empirical Study of Labor Market Segmentation", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 28, Issue: 4; 508-523.
- OWEN, Ann L. and Julio VIDERAS (2009), "Reconsidering Social Capital: A Latent Class Approach", *Empirical Economics*, Vol. 37, No: 3; 555-582.
- ÖKSÜZLER, Oktay (2006), "Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 12; 108-129.
- PANTOJA, Enrique (2002), "Qualitative Analysis of Social Capital: The Case of Community Development in Coal Mining Areas in Orissa, India", Christiaan Grootaert and Thierry van Bastelaer (Eds.), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners* (pp. 108-151), The World Bank, Washington, D.C.
- REID, Catherine and Lawrence SALMEN (2002), "Qualitative Analysis of Social Capital: The Case of Agricultural Extension in Mali", Christiaan Grootaert and Thierry van Bastelaer (Eds.), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners* (pp. 85-107), The World Bank, Washington, D.C.
- ROSE, Richard (1999), *What does Social Capital Add to Individual Welfare?: An Empirical Analysis of Russia*, Social Capital Initiative Working Paper No. 15, The World Bank, Washington, D.C.
- SABATINI, Fabio (2009), "Social Capital as Social Networks: A New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of Its Determinants and Consequences", *The Journal of Socio-Economics*, No: 38; 429-442.
- SABINA, Pačarić (2010), *Social Capital and Its Economic Reflections*, International Conference of the Faculty of Economics Sarajevo (ICES).
- SERAGELDIN, Ismail (1996), *Sustainability and the Wealth of Nations: First Steps in an Ongoing Journey*, The World Bank, Washington, D.C.
- SHIDELER, David W. and David S. KRAYBILL (2009), *Social Capital: An Analysis of Factors Influencing Investment*, *The Journal of Socio-Economics*, No: 38; 443-455.
- SPANOS, Aris (2010), "Akaike-Type Criteria and the Reliability of Inference: Model Selection versus Statistical Model Specification", *Journal of Econometrics*, No: 158; 204-220.