

GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

DOKTORA PROGRAMI

**BANKALARIN KREDİ KALİTESİ, KREDİ BÜYÜMESİ VE SOSYAL
SERMAYE İLİŞKİSİ:
TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ**

DOKTORA TEZİ

Abdulmuttalip PİLATİN

AĞUSTOS – 2021

GÜMÜŞHANE



GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

DOKTORA PROGRAMI

**BANKALARIN KREDİ KALİTESİ, KREDİ BÜYÜMESİ VE SOSYAL
SERMAYE İLİŞKİSİ:
TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ**

DOKTORA TEZİ

Abdulmuttalip PİLATİN

AĞUSTOS – 2021

GÜMÜŞHANE



GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

DOKTORA PROGRAMI

**BANKALARIN KREDİ KALİTESİ, KREDİ BÜYÜMESİ VE SOSYAL
SERMAYE İLİŞKİSİ:
TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ**

DOKTORA TEZİ

Abdulmuttalip PİLATİN

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Hasan AYAYDIN

AĞUSTOS – 2021

GÜMÜŞHANE

BİLDİRİM

Yüksek Lisans / Doktora Tezi olarak hazırlamış olduğum “**Bankaların Kredi Kalitesi, Kredi Büyümesi ve Sosyal Sermaye İlişkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği**” isimli bu çalışmanın, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve alıntı yaptığım tüm çalışmaların kaynakçada yer aldığını taahhüt eder, tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Gümüşhane Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü arşivlerinde saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

27/08/2021

Abdulmuttalip PİLATİN

ÖNSÖZ

Bu çalışma, gelişmekte olan Türkiye’de sosyal sermayenin bankaların kredi genişlemesine ve kredi kalitesine nasıl bir etkisinin olduğu ortaya koymaktadır. Çalışmada 2007-2018 dönemini kapsayan 12 yıllık süre boyunca Türkiye’deki tüm kamu sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının il bazında kredi verileri alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada sosyal sermaye değişkeninin yanı sıra alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak il bazında organ bağış oranı kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, sosyal sermaye ile toplam kredilerdeki büyüme oranı, konut kredilerindeki büyüme oranı, ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme oranı ve inşaat kredilerindeki büyüme oranı arasında, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmıştır. Yine sosyal sermaye değişkeni ile bankaların kredi risk göstergesi olan takipteki kredilerdeki değişim oranı, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

Çalışmamın başından itibaren bilgi birikimini ve ilgisini hiçbir zaman eksik etmeyerek bilgi ve görüşleriyle bana ışık tutan, bilimsel katkı ve yardımlarını esirgemeyen tez danışmanım sayın Prof. Dr. Hasan AYAYDIN’a sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca tez sürecinde bana sağladıkları katkılardan ötürü Doç. Dr. Kadir SANCAK’a ve Doç. Dr. Büşra TOSUNOĞLU’na teşekkür ederim. Doktora tezini hazırlarken bana desteklerini esirgemeyen kıymetli babam İsmail PİLATİN’e, annem Keziban PİLATİN’e şükranlarımı sunuyorum. Son olarak doktora eğitim sürecim boyunca gösterdikleri sabır, verdikleri destek, ilgi ve sonsuz sevgilerinden dolayı eşim Gökçe ve kızlarım Serra ile Büşra’ya tüm kalbimle teşekkür ederim.

Gümüşhane - 2021

Abdullahmuttalip PİLATİN

ÖZET

PİLATİN, Abdulmuttalip. Bankaların Kredi Kalitesi, Kredi Büyümesi ve Sosyal Sermaye İlişkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği, Doktora Tezi, 2021, (XVII + 198)

Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan Türkiye’de sosyal sermayenin bankaların kredi genişleme stratejisine ve kredi kalitesine herhangi bir etkisinin olup olmadığını ve bu etkinin hangi yönlü olduğunu ortaya koymaktır. Çalışmada 2007-2018 dönemini kapsayan 12 yıllık süre boyunca Türkiye’deki tüm kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının il bazında kredi verileri alınarak analizler gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada il bazında toplam kredi büyümesindeki, konut kredi büyümesindeki, ticaret ve endüstri kredisindeki büyümesindeki, inşaat kredisindeki büyümesindeki ve takipteki kredilerin büyümesindeki değişim ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve son olarak takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak sosyal sermaye endeksi kullanılmıştır. Ayrıca alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak il bazında organ bağış oranı kullanılmıştır. Sosyal sermaye endeksi oluşturulurken daha önceki çalışmalarda da kullanılan 2 ağ ve 2 norm göstergesinden elde edilen sosyal sermaye değeri kullanılmıştır.

Panel veri uygulamalarında incelenen sabit ve tesadüfi etkiler modellerinde otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon olup olmadığına göre uygun bir tahminci kullanmak önemlidir. Söz konusu durumlardan birinin, birkaçının veya hepsinin olması durumu, tahmin edilecek modellerle ilgili sapmalı sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu nedenle gerekli testler yapıldıktan sonra modellerde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunu olduğu tespit edildiği için dirençli tahminci ile katsayı tahmini yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu koşullarda, her üç varsayımdan sapmaya karşı dirençli standart hataları elde etmek için Beck-Katz tahmincisi kullanılmıştır. Çünkü $N > T$ olduğunda Beck-Katz tahmincisi kullanılabilir. Çalışma sonuçları $T/N < 1$ olduğunda daha doğru sonuçlar veren Beck-Katz tahmincisine göre raporlanmıştır.

Analiz sonuçlarına göre, sosyal sermaye (SC1) ile toplam kredilerdeki büyüme, konut kredilerindeki büyüme, ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme ve inşaat kredilerindeki büyüme oranı arasında, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmıştır. Yine sosyal sermaye değişkeni (SC1) ile bankaların kredi risk göstergesi olan takipteki kredilerdeki değişim oranı, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Türkiye’de yer alan illerde sosyal sermaye seviyesi yükseldikçe banka çalışanlarının ve yöneticilerinin yanı sıra müşterilerinin de fırsatçı davranışları azalmaktadır. Bu sebeple sosyal sermaye seviyesinin yüksek olan illerde bankaların kredi büyümesi daha yavaş ve kredi kalitesi daha düşük bir seviyede gerçekleşmektedir. Bu sonuçlar çalışmanın teorik arka planını oluşturan Temsilci Maliyetleri Kuramı ile Ahlaki Tehlike Kuramı’nı desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Kredi Kalitesi, Takipteki Krediler, Banka, Kredi Riski, Krediler

ABSTRACT

PİLATİN, Abdulmuttalip. The Relationship between Banks' Credit Quality, Credit Growth and Social Capital: The Example of the Turkish Banking Sector, PhD Thesis, 2021 (XVIII + 198)

The purpose of this study is to reveal the effect of social capital on the credit expansion strategy and credit risk of banks in Turkey, a developing country. In the study, during the 12-year period covering the period of 2007-2018, the analysis was carried out by taking the credit data of all public, private and foreign capital deposit banks in Turkey on a provincial basis.

In the study, the change in the total loan growth on a provincial basis, the change in the housing loan growth, the change in the growth in the commercial and industrial loans, the change in the growth in the construction loan, the change in the non-performing loans, the ratio of loans to total loans and finally the ratio of non-performing loans to total assets were used as dependent variables. The social capital variable was used as the independent variable. In addition, province-based organ donation rate was used as an alternative social capital variable. While creating the social capital index, the social capital value obtained from the 2 networks and 2 norm indicators used in previous studies was used.

It is important to use an appropriate estimator according to whether there is autocorrelation, varying variance and correlation between units in fixed and random effects models examined in panel data applications. The occurrence of one, more or all of these conditions may result in biased results regarding the models to be predicted. For this reason, after the necessary tests were carried out, it was determined that there was a problem of varying variance, autocorrelation and correlation between units in the models, so it became necessary to estimate the coefficient with a resistive estimator. Under these conditions, the Beck-Katz estimator was used to obtain deviation-resistant standard errors from all three assumptions. When $N > T$, the Beck-Katz estimator can be

used. In this study, the results were reported according to the Beck-Katz estimator, which gives more accurate results when $T/N < 1$.

According to the results of the analysis, there is a negative and negative correlation between the growth rate of social capital and total loans, the growth rate of housing loans, the growth rate of commercial and industrial loans, and the growth rate of construction loans. It was found that there is a significant relationship. It was also revealed that there is a negative and significant relationship between the social capital variable and the rate of change in non-performing loans, which is the credit risk indicator of banks, the ratio of non-performing loans to total loans and the ratio of non-performing loans to total assets. out. As the level of social capital rises in the provinces in Turkey, the opportunistic behavior of bank employees and managers, as well as their customers, decreases. For this reason, banks' credit growth is slower and credit risk is at a lower level in provinces with high social capital levels. These results support the Principal-Agent Theory and Morald Hazard Theory, which constitute the theoretical background of the study.

Keywords: Social Capital, Credit Quality, Non-Performing Loans, Banking, Credit Risk, Credit

İÇİNDEKİLER

DIŞ KAPAK

İÇ KAPAK

KABUL VE ONAY	III
BİLDİRİM	IV
ÖNSÖZ.....	V
ÖZET.....	VI
ABSTRACT	VIII
İÇİNDEKİLER.....	X
TABLolar LİSTESİ.....	XIV
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XVI
GRAFİKLER LİSTESİ.....	XVII
KISALTMALAR LİSTESİ	XVIII

GİRİŞ	1
-------------	---

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	10-47
1.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tarihçesi.....	11
1.2. Sosyal Sermaye Kavramı	14
1.2.1. Lyda Judson Hanifan’a göre Sosyal Sermaye	17
1.2.2. Pierre Bourdieu’ya göre Sosyal Sermaye.....	17
1.2.3. James Coleman’a Göre Sosyal Sermaye	18
1.2.4. Robert Putnam’a Göre Sosyal Sermaye	20
1.2.5. Francis Fukuyama’ya Göre Sosyal Sermaye	22

1.2.6. OECD ve Dünya Bankası'na Göre Sosyal Sermaye	24
1.3. Sosyal Sermaye Çeşitleri	26
1.3.1. Topluluk İçi Bağlayıcı Sosyal Sermaye.....	28
1.3.2. Topluluk Dışı Köprü Kuran Sosyal Sermaye.....	29
1.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	30
1.4. Sosyal Sermayenin Bileşenleri.....	31
1.4.1. Güven.....	32
1.4.2. Sosyal Ağlar	34
1.4.3. Sosyal Normlar	37
1.5. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Çeşitleri İle İlişkisi.....	38
1.5.1. Beşerî Sermaye	41
1.5.2. Fiziksel Sermaye.....	42
1.5.3. Ekonomik Sermaye.....	43
1.5.4. Kültürel Sermaye	44
1.5.6. Entellektüel Sermaye	46

İKİNCİ BÖLÜM

2. TÜRKİYE'DE BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN, KREDİ BÜYÜMESİNİN VE TAKİPTEKİ KREDİLERİN GELİŞİMİ 48-87

2.1. Türkiye'de Bankacılık Sektörü	48
2.2. Türk Bankacılık Sektöründe Seçilmiş Bilanço Kalemlerinin Gelişimi	52
2.2.1. Aktiflerin Gelişimi.....	52
2.2.2. Kredilerin Gelişimi	55
2.2.3. Mevduaların Gelişimi	59
2.2.4. Aktiflerin Krediye Dönüşüm Oranındaki Değişme	62
2.2.5. Mevduatların Krediye Dönüşüm Oranındaki Gelişim.....	63
2.2.6. Yabancı Para Cinsinden Toplam Aktif ve Pasif Varlıklardaki Gelişim ...	65
2.2.7. Bankaların Grup Bazında Sermaye Yeterlilik Rasyoları	68
2.2.8. Takipteki Kredilerdeki Gelişim	70
2.2.9. Takipteki Kredilerin Toplam Kredi Oranındaki Gelişim.....	74

2.2.10. Takipteki Kredilerin Toplam Aktiflere Oranındaki Gelişim.....	75
2.2.11. Net Kârlılık ve Aktif Kârlılık Oranlarındaki Gelişim.....	78
2.3. Takipteki Kredilerin Sınıflandırılması.....	82
2.3.1. Birinci Grupta İzlenen Krediler	82
2.3.2. İkinci Grupta İzlenen Krediler	83
2.3.3. Üçüncü Grupta İzlenen Krediler.....	83
2.3.4. Dördüncü Grupta İzlenen Krediler	83
2.3.5. Beşinci Grupta İzlenen Krediler	84
2.4. Donuk Alacaklar.....	84
2.5. Karşılıklar Yönetmeliği	85
2.5.1. Genel Karşılıklar.....	85
2.5.2. Özel Karşılıklar	86

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TEORİ, LİTERATÜR VE HİPOTEZLER.....	88-99
3.1. Teorik Arka Plan	88
3.2. Literatür.....	89
3.3. Hipotezler	93
3.3.1. Sosyal Sermaye İle Banka Kredilerinin Büyüme İlişkisi	93
3.3.2. Sosyal Sermaye İle Riskli Kredilerin Büyüme İlişkisi	96
3.3.3. Sosyal Sermaye İle Bankaların Kredi Kalitesi İlişkisi.....	97

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. METODOLOJİ.....	100-129
4.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	100
4.2. Araştırmada Kullanılan Veri Seti ve Değişkenler	103
4.2.1. Bağımlı Değişkenler	106
4.2.2. Bağımsız Değişkenler	112

4.2.3. Kontrol Değişkenleri.....	115
4.2.4. Kukla Değişken	116
4.3. Sosyal Sermayenin Ölçümü ve İl Bazında Endeksin Oluşturulması.....	116
4.4. Çalışmada Kullanılan Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler.....	118
4.5. Araştırmanın Modeli.....	119
4.6. Araştırmanın Hipotezleri	122
4.7. Ekonometrik Yöntem.....	123
4.7.1. Panel Veri Analizi.....	124
4.7.2. Panel Veri Analizinin Avantajları ve Kısıtları	125
4.7.3. Panel Veri Analizi İçin Modelleme Teknikleri	126

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. ANALİZ VE BULGULAR	130-164
5.1. Uygun Model Seçiminde Kullanılan Testler	130
5.1.1. Sosyal Sermaye Modelinde Tahminciler Arasında Karar Vermek İçin Yapılan F Testi ve LR Testi	132
5.1.2. Hausman Testi	134
5.1.3. Değişen Varyans Testi	136
5.1.4. Otokorelasyon Testi.....	136
5.1.5. Birimler Arası Korelasyon	137
5.2. Kredi Kalitesi, Kredi Büyümesi ve Sosyal Sermaye İlişkisine Yönelik Panel Veri Analizi ve Tahmin Sonuçları	138
5.3. Duyarlılık Testleri	152
5.4. Tartışma	157
SONUÇ.....	165
KAYNAKÇA.....	170
ÖZGEÇMİŞ	196

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Sosyal Sermaye Tanımları.....	15
Tablo 2. Sermaye Kavramlarının Değişimi.....	40
Tablo 3. Türkiye’deki Mevduat Bankaları.....	49
Tablo 4. Türkiye’deki Kalkınma ve Yatırım Bankaları.....	50
Tablo 5. Türkiye’deki Katılım Bankaları.....	50
Tablo 6. 2020 Yılı Aktif Büyüklüğüne Göre İlk 20 Banka (Milyon TL)	51
Tablo 7. Toplam Aktifler ve Banka Gruplarının Payları	54
Tablo 8. Toplam Krediler ve Banka Gruplarının Payları.....	57
Tablo 9. Toplam Mevduat ve Banka Gruplarının Payları.....	60
Tablo 10. Grupların Aktif ve Pasif İçerisindeki Yabancı Para Oranları.....	66
Tablo 11. Takipteki Kredilerin Banka Grupları Bazındaki Payları.....	72
Tablo 12. Grup Bazında Bankaların Net Kârlılık Rakamları(Milyon TL)	79
Tablo 13. Sosyal Sermaye ve Kredilerle İlgili Yapılan Çalışmalar.....	92
Tablo 14. Ekonometrik Uygulamada Kullanılan Değişkenlere İlişkin Bilgiler	104
Tablo 15. Sosyal Sermayeyi Oluşturan Değişkenler	117
Tablo 16. Testlerdeki Değişkenler İçin Tanımlayıcı İstatistikler.....	118
Tablo 17. Testlerdeki Değişkenler İçin Pearson Korelasyonları.....	131
Tablo 18. F ve LR Testi	133
Tablo 19. Hausman Spesifikasyon Testi.....	134
Tablo 20. Değişken Varyans Testi.....	136
Tablo 21. Otokorelasyon Testi	137
Tablo 22. Birimler Arası Korelasyon.....	138
Tablo 23. Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Büyümesine Etkisi	139
Tablo 24. Alternatif Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Büyümesine Etkisi	144
Tablo 25. Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Riskine Etkisi.....	146
Tablo 26. Alternatif Sosyal Sermayenin (SC2) Bankaların Kredi Riskine Etkisi.....	149
Tablo 27. Hipotez Sonuçlarının Özet Tablosu	150

Tablo 28. Pozitif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Büyümesine Etkisi	152
Tablo 29. Pozitif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Riskine Etkisi.....	153
Tablo 30. Negatif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Büyümesine Etkisi	155
Tablo 31. Negatif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Riskine Etkisi.....	156



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Güven Yarıçapı (The Radiuses of Trust)	24
Şekil 2. Sosyal Sermayenin Türleri	27
Şekil 3. Türkiye'nin 2007 Yılına Ait İl Bazında Sosyal Sermaye Endeksi (SC1)	113
Şekil 4. Türkiye'nin 2018 Yılı İl Bazında Sosyal Sermaye Endeksi (SC1).....	114
Şekil 5. Türkiye'de İl Bazında Organ Bağış Oranı (SC2)	115



GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1. Yıllar İtibariyle Bankacılık Sektöründe Toplam Aktifler	53
Grafik 2. Grup Bazında Toplam Aktiflerin Gelişimi (Milyar TL)	55
Grafik 3. Bankacılık Sektöründe Toplam Kredi Hacmi (Milyar TL).....	56
Grafik 4. Grup Bazında Toplam Kredilerin Gelişimi (Milyar TL)	58
Grafik 5. Bankacılık Sektöründe Toplam Mevduat Hacmi (Milyar TL).....	59
Grafik 6. Grup Bazında Toplam Mevduatların Gelişimi (Milyar TL)	61
Grafik 7. Toplam Kredi/Toplam Aktif oranı.....	62
Grafik 8. Toplam Kredi / Toplam Mevduat Oranı	64
Grafik 9. Sektörün Aktif ve Pasifler İçerisindeki Yabancı Para Oranları.....	65
Grafik 10. Grup Bazında YP Aktif/YP Pasif Oranı.....	67
Grafik 11. Grup Bazında Sermaye Yeterlilik Rasyoları	69
Grafik 12. Takipteki Krediler ve Önceki Yıla Göre Değişim Oranları	71
Grafik 13. Grup Bazında Takipteki Kredi Oranları.....	73
Grafik 14. Banka Grupları Bazında Takipteki Krediler/Toplam Krediler	74
Grafik 15. Banka Grupları bazında Takipteki Krediler/Toplam Aktifler	77
Grafik 16. Bankacılık Sektörüne Net Kâr ve Kârlılık Oranları.....	78
Grafik 17. Grup Bazında Bankaların Aktif Kârlılık Oranları	81
Grafik 19. 2018 Yılında Kişi Başına Toplam Kredi Kullanımı (TL)	107
Grafik 20. 2018 Yılında Kişi Başına Konut Kredisi Kullanımı (TL).....	108
Grafik 21. 2018 Yılında Kişi Başına Ticaret ve Sanayi Kredi Kullanımı (TL)	109
Grafik 22. 2018 Yılında Kişi Başına İnşaat Kredi Kullanımı (TL)	110
Grafik 23. 2018 Yılında Kişi Başına Takipteki Krediler (TL).....	111

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği (European Union)
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DW	: Durbin Watson Test İstatistiği
EUROSTAT	: Avrupa İstatistik Ofisi
UNECE	: Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu
EVS	: Avrupa Değerler Anketi (European Values Survey)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IPS	: Im-Pesaran ve Shin Birim Kök Test İstatistiği
LM	: Lagrange Çarpanı (Lagrange Multiplier)
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
POLS	: Havuzlanmış En Küçük Kareler
RE	: Rassal Etkiler Modeli
SD	: Serbestlik Derecesi
SC	: Sosyal Sermaye (Social Capital)
SE	: Sabit Etkiler Modeli
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
WB	: Dünya Bankası (World Bank)
WVS	: Dünya Değerler Anketi (World Values Survey)

GİRİŞ

Endüstriyel ekonomi öncesi ve endüstriyel ekonomi döneminde sermaye denilince akla ilk olarak klasik iktisatçıların belirttiği toprak, iş gücü ve sermaye (Smith, 1776; Marx,1990; Mill,1848) gibi maddi varlıklar gelmekteydi. Bilgi ekonomisi dönemine geçildiğinde artık bu maddi varlıkların yanı sıra sermaye açısından maddi olmayan unsurlar da önem kazanmaya başladı. Entellektüel sermaye, beşerî sermaye ve kültürel sermaye kavramlarından önceden de bahsedilmesine rağmen bilgi ekonomisi adı verilen dönemde bu kavramlar farklı bir sınıflandırmayla araştırmalara konu olmaya başlamıştır (Lin, 2001).

Kurumsal teoriye göre, ülkelerdeki çeşitli kurumlar o ülkedeki bürokrasi algılarını etkiler (Kaufmann, 2018, 379). Bu algıları etkileyen kurumlar ve kurallar resmi olabileceği gibi resmi olmayan kurum ve kurallardan da oluşabilir. Resmi kurum ve kurallar ülkenin anayasası, kanunları ve sözleşmelerinden oluşur (North, 1990, 1991; Lowndes, 1996). Resmi olmayanlar ise din, ahlâk, gelenek, görenek ve normlar gibi yazılı olmayan kurallardan oluşur (Pejovich, 1999; 167). Resmi olmayan kurumlar insanların ve işletmelerin içerisinde yaşadıkları toplumların kural, norm ve prosedürlerden etkilenecek iş yapma biçimlerini oluşturmaları ve kendilerine toplum tarafından dayatılan kısıtlamalar ya da hareket tarzları olarak da ifade edilebilir (North, 1990; 5). Sosyal sermaye de bu resmi olmayan kurumsal faktörler arasında gösterilmektedir (Hofstede, 2001; Jin vd., 2019). Resmi olmayan kurumsal faktörlerden biri olan sosyal sermaye en son eksik ve açıklanamayan alanları netliğe kavuşturmak üzere ve kendinden çokça söz ettirerek konuyla ilgili çok fazla sayıda çalışmanın yapılmasına ortam hazırlamıştır (Putnam, 1993, 167).

Disiplinler arası bir kavram olmakla birlikte özellikle 1990'lı yılların ardından ülkelerin ekonomik seviyeleri ve kalkınma düzeyleri ile ilgili olarak diğer sermaye türlerinin değinmediği alanları açıklamaya çalışan sosyal sermaye, resmi olmayan bir kurumsal faktör olarak değerlendirilmiş ve çalışılmıştır. Özellikle Putnam vd. (1993) tarafından yapılan “Making Democracy Work” adlı çalışmanın, sosyal sermaye literatürü açısından çok önemli bir etki yaptığı söylenebilir. Putnam (1993) politik bir

araştırmacı olmasına rağmen bu eserle birlikte sosyal sermaye kavramının, iktisat ve ekonomi çalışmaları için önemli bir değişken olabileceği düşünülmüş ve ardından ekonomik kalkınma ve büyümeyle ilgili hem teorik (Fukuyama, 1995; Portes ve Landolt, 1996; Knack ve Keefer, 1997; Boix ve Posner, 1998; Knoke, 1999; Winter 2000a; Knack, 2002; Adam ve Roncevic, 2003) hem de ampirik çalışmalarda (La Porta vd., 1997; Pejovich, 1999; Djankov vd. 2003; Guiso vd. 2004 ve 2008; Fountain, 1997; Akçomak ve ter Weel, 2009; Barney, 1991; Crossland ve Hambrick, 2011; Dobler, 2011; Bayramoğlu ve Bozdemir, 2020; Gönç Şavran, 2018; Akar ve Ay, 2018) bu konunun çok fazla araştırmaya konu olduğu görülmeye başlanmıştır.

Sosyal sermaye kavramının farklı tanımları (Bourdieu, 1986; Baker, 1990; Coleman, 1990; Fukuyama, 1995; Thomas, 1996; Guiso vd., 2010) ve ölçüm şekilleri (Woolcock, 1998; Putnam, 2007; Rupasingha ve Goetz; 2008; Wang vd., 2014) olmasına rağmen önemi ve etkileri itibarıyla bir fikir birliği olduğu söylenebilir. Araştırmacılar, çalışma alanlarına ve araştırma konularına uygun olacak şekilde bazen farklı göstergeler üzerinden sosyal sermayenin farklı konulardaki farklı etkilerine değinmektedir. Sosyal ağlar, sosyal normlar ve güven unsurları ise sosyal sermaye ile ilgili tanımlamalarda oldukça fazla kullanılan kavramlardandır (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Putnam, 2007; Rupasingha ve Goetz; 2008).

Sosyal sermaye, insanlar arasında olan bağlantılar ve bağlantıların genişliğinden; insanlar arasında olan normlar ve normların seviyesinden ve insanlar arasında iş birliği ve yardımlaşmaya ortam hazırlayan karşılıklı güven, anlayış gibi toplumun yapısını oluşturan unsurlardan meydana gelmektedir (Cohen ve Prusak, 2001: 21). Sosyal sermayenin yüksek olduğu ülke, bölge ve şehirler bu durumdan olumlu etkilenirken sosyal sermayenin düşük olduğu şehirler bu durumdan olumsuz etkilenmektedir (Putnam, 2007; Jin vd., 2017 ve 2019).

Literatürde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü ve etkisini incelemeye yönelik yapılan pek çok çalışma bulunmaktadır (Dinda, 2008; Forte vd., 2015; Iyer vd., 2005; Postelnicu ve Hermes, 2018; Dominicis vd., 2013; Li vd., 2015; Kızılkaya, 2017). Farklı tanımları olan sosyal sermayenin en fazla ortak tanımı normlar, ağlar, güven ve iletişim kavramlarıyla yapılırken, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerine en fazla ortak kullanımı ise güven, sosyal normlar, sosyal ağlar gibi kavramlar kullanılarak yapılmaktadır. Literatürde güven sosyal

sermayeyi temsilen en çok kullanılan göstergedir. Yapılan çalışmalara göre, güven dışında sosyal normlar, sosyal ağlar, toplumsal katılım ve politik ve sosyal göstergeler ile de temsil edilen sosyal sermayenin yüksek olmasının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu yönünde kanıtlar bulunmaktadır (Putnam vd. 1993; Knack ve Keefer, 1997; Kormendi ve Meguire 1985; Whiteley, 2000; Lyon, 2005). Bu bağlamda, daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülke ve bölgelerde kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılanın daha yüksek olması ve daha hızlı ekonomik büyümenin olması beklenmektedir (Schneider vd., 2000).

Ayrıca rekabet gücü ve endüstriyel politikayla ilgili çalışmalarda (Keeton, 1999; Dakhli ve De Clercq, 2004; Gimeno vd., 1997; Uden vd. 2014) ülkeler arası farklılıkları açıklamada kültürel özelliklerin ve değerlerin önemine vurgu yapılmasıyla birlikte, beşerî sermayenin bir tamamlayıcısı olarak, yeni grup ve örgütlerin birbirlerine duyduğu güven ve ortaklaşa çalışmalardan doğan "sosyal sermaye" kavramı giderek önem kazanmaya başlamıştır. Bu durum sadece ülkeler, bölgeler ve şehirler için değil işletmeler açısından da benzerdir. İşletmelerin daha başarılı olabilmesi için nasıl ki entellektüel kapasiteleri önemliyse toplumsal açıdan daha faydalı olabilmeleri için de sosyal sermaye seviyeleri önemli görülmektedir (Cohen ve Prusak, 2001).

Resmi olmayan faktörler arasında yer alan sosyal sermayenin şirketlerin ve yatırımcıların finansal kararları üzerindeki etkisiyle ilgili literatürde yapılmış çeşitli çalışmalar vardır. Bunlar arasında bireycilikle ilgili olanlar (Chui vd., 2010; Kanagaretnam vd., 2014), kolektivizm ile ilgili olanlar (Zheng vd., 2013; El Ghouli vd., 2015), etik değerler ile ilgili olanlar (Nevins vd., 2007; Jin vd. 2019), dindarlık ile ilgili olanlar (Pejovich 1999; Kanagaretnam vd., 2015) yer almaktadır.

Sosyal sermayenin bütün bu pozitif katkılarına rağmen nadir de olsa bazı negatif sonuçları olabilmektedir. Bağlayıcı sosyal sermayenin yüksek düzeyde olduğu toplumlarda akrabaların, arkadaşların ve yakın çevrede yer alan insanların kayırılması, işe yerleştirilmesi ve ticari bir işlem yaparken maliyet ve kârlılık göz ardı edilerek işlem yapılması şeklinde olduğu görülmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000; Fukuyama, 2001; Staveren ve Knorringa, 2006)

Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında çok sayıda çalışma (Putnam vd. 1993, Knack ve Keefer, 1997, La Porta vd., 1997; Temple ve Johnson 1998, Dasgupta & Sergaldin, 2001; Glaeser vd. 2000; Zak ve Knack 2001; Karagül ve Akçay,, 2002;

Routledge ve Amsberg, 2003; Beugelsdijk ve Schaik, 2005; Casey ve Christ, 2003; Dinçer ve Uslaner, 2007; Akintimehin vd., 2019; Muringani vd., 2021) olmasına rağmen sosyal sermaye ile ekonomi içerisinde önemli bir yeri olan bankacılık sektörünü ele alan çalışma sayısı çok fazla değildir.

Sosyal sermaye ile bankacılık sektörünü ele alan az sayıda çalışma (Guiso vd., 2000; Jha ve Chen 2015, Jin vd., 2017; Hasan vd., 2017) varken sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi riskine etkisine dair gelişmiş ülkede yapılmış sadece bir çalışma (Jin vd., 2019) olduğu görülmüştür. Bu konuyla ilgili gelişmekte olan ülkelerde ise hiç çalışma yapılmadığı farkedildiğinden bu çalışmanın yapılmasına karar verilmiştir. Kredilerin hızlı genişlemesi, bankaların portföylerinde daha yüksek kredi riskinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Keeton, 1999; Foos vd., 2010). 2008/9 Küresel Finans Krizi'nin de riskli kredilerden biri olan konut kredilerindeki fırsatçı davranışlardan kaynaklı hızlı büyüme sebebiyle ortaya çıktığı ve tüm dünya ekonomilerini etkilediği düşünüldüğünde bu konunun önemi daha iyi anlaşılabilir. Türkiye'de il bazında toplam kredi verileri incelendiğinde 2018 yılı verilerine göre kişi başına en yüksek tutarda kredi kullanımının 89.623 TL ile Ankara'da, ikinci sırada 89.077 TL ile İstanbul'da ve üçüncü sırada 53.071 ile Denizli ilinde olduğu tespit edilmiştir (Bkz. Grafik 19).

Toplumdaki iş birliği, ağlar, normlar ve güven düzeyini yansıtan sosyal sermaye seviyesinin, muhtemelen fırsatçı davranışları azaltıcıyı bir etkiye sahip olacağı düşünülmektedir (Jha ve Chen 2015; Hasan vd., 2017). Ayrıca, sosyal sermaye, fırsatçı eylemleri azalttığı için daha yüksek bir ekonomik performans ve işleyişle ilişkilendirilebilir (Bjørnskov, 2006; Hasan vd., 2017). Yüksek sosyal sermayeye sahip ülke ve bölgelerde bulunan firmaların hem kamu hem de özel kredi piyasalarından daha kolay, ucuz finansman koşulları sağlayabildiklerine ve daha düşük denetim ücretleri ödediklerine dair kanıtlar da vardır (Jha ve Chen, 2015). Ayrıca sosyal sermayenin etik, adalet, güven ve yolsuzluğa maruz kalmama ile bağlantılı olabileceği argümanıyla tutarlı olacak şekilde, bir bankanın risk alma davranışını azaltabileceğini ve finansal istikrarını iyileştirebileceğine dair kanıtlar da vardır (Statman, 2007). Fırsatçı davranışları azaltan sosyal sermayenin bankalar açısından daha yavaş bir kredi büyümesine ve dolayısıyla daha düşük kredi riskine imkân sağlaması beklenir (Jin vd., 2019).

Bankacılık sektörü açısından sosyal sermaye seviyesi yükseldikçe bankaların ekonomik performansları artmakta, bankalar ve müşteriler için kredi maliyetleri azalmakla birlikte kolaylaşmakta ve bankalar daha düşük denetim ücretleri ödemektedir (Jha ve Chen, 2015; Statman, 2007). Dolayısıyla daha yüksek bir sosyal sermaye seviyesinin sistemin işleyişini kolaylaştırarak riskleri azalttığı söylenebilir (Keeton, 1999). Sosyal sermaye nasıl ki ekonomik gelişmeyi pozitif olarak etkiliyorsa ekonomi için hayati derecede öneme sahip olan ve piyasada fon arz edenler ile fon talep edenlerin ihtiyaçlarını karşılayarak bu fonların ekonomiye kanalize edilmesini sağlayan bankalar için de pozitif etkileri olmaktadır. Az sayıda çalışma olmakla birlikte bu çalışmalarda yüksek sosyal sermayenin bankaların işleyişini ve risk derecesini pozitif anlamda etkilediğine dair kanıtlar vardır. (Hasan vd., 2017; Jin vd., 2017; Jin vd., 2019)

Bu çalışmada, gayri resmi bir izleme mekanizması olarak sosyal sermayenin, gelişmekte olan bir ülkedeki mevduat bankalarının kredi büyümesine ve kredi riskine olan etkisi incelenmiştir. Genellikle bir toplumdaki iş birliğini, iş birliği normlarını, bağları ve güven düzeyini temsil eden sosyal sermayenin, toplumdaki fırsatçı davranışları azaltan bir etkisi vardır. Bu nedenle, sosyal sermayenin, banka yöneticilerinin fırsatçı eylemlerinin yanı sıra bankaların kredi müşterilerinin temerrüde düşmesini etkileyen gayri resmi bir izleme mekanizması olarak hareket ettiği düşünülebilir (Hasan vd., 2017; Jin vd., 2019).

Artan fırsatçı davranışlar sonucu daha hızlı kredi büyümesinin bankaların kredi kalitesinin bozulmasına ve dolayısıyla kredi riskinin artmasına ortam hazırladığı bilinmektedir (Keeton, 1999). Bu noktada sosyal sermaye hem kredi büyümesini hem de kredi riskini etkileyen önemli bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle, sosyal sermayenin bankacılık işlemlerinde fırsatçı davranışlara yol açan temsilci maliyetlerini (Principal – Agent Theory) ve ahlaki tehlike sorununu (Moral Hazard Theory) ne ölçüde sınırladığına odaklanılmış ve sosyal sermayenin bankaların kredisi büyüme stratejisi ve kredi riskleri üzerindeki etkilerine ilişkin test edilebilir üç hipotez geliştirilmiştir. Geliştirilen hipotezlerle tutarlı olarak, daha yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren banka şubelerinin, düşük sosyal sermayeye sahip illerdeki banka şubelerine göre daha düşük bir kredi büyüme oranına ve daha düşük bir kredi riskine maruz kalması beklenmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye’de sosyal sermayenin bankaların toplam kredilerindeki büyümeye, riskli kredilerindeki büyümeye ve kredi kalitesine herhangi bir etkisinin olup olmadığını ve bu etkinin yönünü ortaya koymaktır. Çalışmada 2007-2018 dönemini kapsayan 12 yıllık süre boyunca Türkiye’deki tüm kamu sermayeli bankaların, özel sermayeli bankaların ve yabancı sermayeli bankaların il bazında kredi verileri alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada il bazında toplam kredi büyümesindeki değişme, konut kredi büyümesindeki değişme, ticaret ve endüstri kredi büyümesindeki değişme, inşaat kredi büyümesindeki değişme, takipteki kredi büyümesindeki değişme, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve son olarak takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak sosyal sermaye değişkeni kullanılmıştır. Ayrıca alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak il bazında organ bağış oranı değişkeni de kullanılmıştır. Sosyal sermaye endeksi oluşturulurken daha önceki çalışmalarda da kullanılan (Rupasingha, 2006: 85; Hasan vd., 2017: 1024; Huang ve Shang, 2019: 29) 2 ağ ve 2 norm göstergesinden elde edilen sosyal sermaye değeri kullanılmıştır.

Bu dört bileşen Türkiye’deki 81 il için elde edilmiş ardından bu unsurlar temel bileşen analizine tabi tutulmuş ve ilk bileşen sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmıştır. Böylece 81 il için sosyal sermaye değişkeni elde edilmiştir. Bu işlem 2007, 2011 ve 2018 yıllarında her il için ayrı ayrı hesaplanmış ve ilgili yıllar için sosyal sermaye endeksi oluşturulmuştur. Ardından arada kalan yıllar için doğrusal interpolasyon yöntemi kullanılarak o yıllardaki sosyal sermaye verileri tamamlanmıştır. Sosyal sermaye ülkeler, bölgeler açısından çok değişken bir değer olmadığından ve farklı çalışmalarda da kullanıldığından (Rupasingha ve Goetz, 2008; Jin vd., 2018) 2007, 2011 ve 2018 yılları arasında kalan yıllardaki değerler bu yılların verileri kullanılarak doğrusal interpolasyon yöntemiyle oluşturulmuştur. Söz konusu yıllar arasındaki değerler doğrusal olarak ilerleyecek şekilde bu veriler kullanılarak oluşturulmuştur.

Araştırmada Türkiye’de faaliyet gösteren devlet sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli 34 mevduat bankasının tümünün dahil olduğu bir örneklem kullanılmıştır. Çalışmanın Türkiye’de yer alan 81 ili kapsamı ve tüm mevduat bankalarının verileri üzerinden yapılması bu çalışmayı benzerlerinden farklı ve daha özel kılmaktadır. Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak illerin büyükşehir

olmasına göre kukla değişken kullanılmıştır. Ayrıca sosyal sermayenin kredi büyümesine ve kredi kalitesine etkisine dair gelişmekte olan ülkeler üzerine herhangi bir çalışmaya rastlanılmamış olması çalışmanın literatüre katkısı açısından oldukça önemlidir. Çalışmada analizlerin yapılması ve verilerin çözümlenmesi aşamasında STATA 16.0 programı kullanılarak havuzlanmış en küçük kareler modeli uygulanmıştır. İlgili hipotezler yedi farklı model üzerinden test edilmiştir. Ayrıca alternatif değişken için de aynı hipotezler modeller üzerinden tekrar teste tabi tutulmuştur. Model tahminlerinde $T/N < 1$ olduğunda daha doğru sonuçlar veren Beck-Katz tahmincisine göre raporlanmıştır (Moundigbaye vd., 2018: 23).

Bu bağlamda çalışma üç temel araştırma sorusu üzerine kurulmuştur. Literatürde yer alan boşluklar da göz önünde bulundurularak ele alınan bu çalışmada yanıtları aranan sorular aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

- I. Sosyal sermaye kredi büyümesini *etkiliyorsa ne yönde* etkilemektedir?
- II. Sosyal sermaye riskli kredi büyümesini *etkiliyorsa ne yönde* etkilemektedir?
- III. Sosyal sermaye kredi kalitesini *etkiliyorsa ne yönde* etkilemektedir?

Yukarıda kısaca değinilen amaçların yanı sıra bu çalışma ile

- i. Dolaylı etki yöntemi ile, gerekli olan yöntemsel ve teorik bilgi birimi oluşturularak ilgili yazına katkıda bulunmak,
- ii. Araştırma sonuçlarını uluslararası dergilerde bilimsel makaleler olarak yayınlamak, ulusal ve uluslararası kongre ve konferanslarda sunmak ve bu yolla ilgili dünya literatürüne katkıda bulunmak,
- iii. Politika yapıcılara, karar alıcılara, banka yöneticilerine ve çalışanlarına, diğer ilgililer ile araştırmacılara dikkate almaları gereken noktalar hakkında bilgiler sunmak, önerilerde bulunmak,
- iv. Bunlara ek olarak, araştırma konusunun gelişmekte olan ülke olmasını dikkate alarak, bu bağlamda yapılacak gelecekteki çalışmalara yol gösterici olmak, hedeflenmektedir.

Bu çalışma sosyal sermaye ile kredilerdeki büyüme, riskli kredilerdeki büyüme ve kredi kalitesi üzerine yapılmış olan araştırmalara dört temel katkı sunmaktadır. *İlk olarak*, sosyal sermaye incelenmiş ve Türkiye’de 81 il bazında bir sosyal sermaye

endeksi oluşturulmuştur. Sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi kalitesine etkisi ile ilgili olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılmış olan bir çalışma (Jin vd., 2019) olmasına rağmen, ulaşılabildiği kadarıyla Türkiye'de sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi kalitesi üzerine yapılan çalışmaya rastlanılamamıştır. Jin vd. (2019)'nin elde ettiği bulgular acaba il bazında Türkiye'deki mevduat bankaları için geçerli midir? Bu bulgu geliştirmekte olan ülkeler için genellenebilir mi?

İkinci olarak, daha yüksek sosyal sermayenin kredi büyümesini nasıl azaltabildiği gösterilmeye çalışılmıştır. *Üçüncüsü*, daha yüksek sosyal sermayenin riskli kredilerdeki büyümeyi nasıl etkilediği ortaya konmaya çalışılmıştır. *Dördüncüsü*, sosyal sermaye düzeyinin il bazında bankaların kredi kalitesini ne şekilde etkilediği belirlenmeye çalışılmıştır. Son olarak beşincisinde, temsilci maliyetleri teorisi ve ahlâki tehlike teorisine dayanarak banka yönetici ve çalışanları ile müşterilerin fırsatçı davranış eğilimlerinin artması ile sosyal sermayenin bankaların kredi büyümesine, riskli kredilerdeki büyümeye ve kredi kalitesine olan etkisi Türkiye'deki mevduat bankalarındaki geçerliliği test edilmiştir. Bu açıdan literatüre önemli bir teorik katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Bu çalışma, giriş bölümünü takip eden beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde sosyal sermayeden, sosyal sermayenin türlerinden ve bileşenleri ile diğer sermaye çeşitleri ile ilişkisinden bahsedilmektedir. İkinci bölümde Türkiye'de bankacılık sektöründen, bankacılık sektörünün büyüklüğünden ve seçilmiş önemli bilanço kalemlerinin gelişimine değinilmiştir. Ayrıca yıllar itibarıyla kredilerden, kredilerin seyrinden ve takipteki kredilerden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde, çalışmanın teorik arka planından bahsedilerek hipotezleri desteklemek için temel altyapı oluşturulmuştur. Ardından literatürde yapılan çalışmalardan ve hipotezleri geliştirme aşamalarından bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde araştırmanın amacından, veri seti ve değişkenlerden, sosyal sermayeyi ölçme yönteminden ve alternatif sosyal sermaye değişkeninden bahsedilmiştir. Ayrıca bağımlı değişkenlerle ilgili önemli bazı veriler grafikler üzerinden gösterilerek krediler üzerine odaklanılmıştır. Daha sonra araştırma modelleri açıklanmış ve hipotezler verilerek ekonometrik yöntem açıklanmaya çalışılmıştır. Ardından uygun model seçiminin belirlenebilmesi için gerekli olan testler yapılmıştır. Son olarak beşinci bölümde ise uygun model seçimi için gerekli olan testler yapılmıştır. Ardından kredi kalitesi, kredi büyümesi ve sosyal sermaye

arasındaki ilişkiyi tahmin etmeye y6nelik test sonuçları verilmiş ve bu sonuçlar literat6rdeki çalışmalarla kıyaslanarak yorumlanmıştır. Çalışmanın sonuçları politika yapıcılar, banka y6neticileri, yatırımcılar ve araştırmacılar için 6nemli sonuçlar içermektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye kavramı irdelenecek, sermaye kavramının dönüşümünden, sosyal sermayenin tarihçesine değinilecek, sosyal sermayenin farklı tanımları üzerinde durulacak ve sosyal sermaye kavramını ilk kullanan araştırmacılardan bahsedilecektir. Ayrıca sosyal sermayenin türlerinden ve sosyal sermayeyi oluşturan güven, sosyal ağlar ve sosyal norm bileşenlerinden bahsedilecek ve sosyal sermayenin diğer sermaye çeşitleri ile ilişkisinden bahsedilerek sosyal sermaye kavramı daha net bir şekilde açıklanmaya çalışılacaktır.

Sosyal Sermaye kavramsal olarak, farklı konular ve birbirinden farklı bilimsel alanlarda yapılan çalışmalarda sıkça kullanılmıştır. Yapılan farklı çalışmalarda çalışmanın amacına göre farklı şekillerde tanımlandığı ve kullanıldığı görülmüştür. Sosyal sermaye, ekonomistler, eğitim bilimciler, sosyologlar, işletmeciler ve siyaset bilimcilere kadar geniş bir kesim tarafından ele alınmıştır. Sosyal sermayenin bu kadar geniş bir alanda kullanılması nedeniyle farklı alanlardaki araştırmacılar da sosyal sermayeyi daha farklı açılardan ele alarak kullanmışlardır.

Her ne kadar farklı açılardan ele alınsa ve farklı şekillerde tanımlansa da sosyal sermaye genel olarak başta güven (Fukuyama, 1995: 97; Guiso, 2004: 528) olmak üzere sosyal ağlar ve ilişkiler, grup üyelikleri ve sosyal normlara dayalı olarak tanımlanmaktadır (Uphoff, 2000: 228; Tüylüoğlu, 2006: 16). Bir toplumun sosyal sermayesi, insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten, ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan kurumları, ilişkileri, tutumları ve değerleri içerir. Son yıllarda içerisinde, sosyal sermaye kavramı, bu çok disiplinli görüşleri kapsayan birleştirici bir kavram olarak ortaya konmuştur. Bu kavram James Coleman (1988, 1990), Robert Putnam (1993), Bourdieu (1986) ve Fukuyama (1995) gibi akademisyenlerin çalışmalarıyla büyük ölçüde bilinirlik kazanmıştır. Bunların dışında birçok yazar, sosyal sermaye kavramını titizlikle tanımlamaya ve kavramın kavramsal olarak sağlam ve pratik olarak yararlı sınırlarını belirlemeye çalışmıştır (Grootaert 1997; Portes, 1998;

Woolcock, 1998; Narayan ve Pritchett, 1999; Serageldin ve Grootaert, 2000; Woolcock ve Narayan, 2000).

Buna göre, çalışmanın bu bölümünde, literatürde kullanılan sosyal sermaye kavramları, tarihçesi ve içeriği ele alınacaktır. Daha sonra sosyal sermaye kavramının tanımı, kapsamı, türleri ve kavramın ekonomi ve finans literatüründeki önemine ve literatürde yer alan önemli çalışmalarda sosyal sermaye ile ilgili söylenenlere değinilecektir.

1.1. Sosyal Sermaye Kavramının Tarihçesi

Son dönemde sosyal sermaye kavramı, sosyal problemler ve özellikle ekonomik büyümeyle ilişkilendirilerek sosyal sermaye kavramına yeni bir bakış açısı kazandırılmıştır. Her ne kadar son dönemde yapılan çalışmaların sayısı hızlı artmış olsa da sosyal sermaye kavramının geçmişi uzun denebilecek bir süreyi kapsamaktadır. Sosyal sermayeyi oluşturan bileşenler de yeni ortaya çıkmış değildir. Sosyal sermaye, ilk olarak Marshall (1890) tarafından farklı bir anlamla kullanılmıştır. Woolcock (1998), Hanifan (1920) ve Jane Jacobs'u (1961) sosyal sermaye kavramının ilk savunucuları olarak göstermektedir.

Literatür incelendiğinde bugünkü anlamda sosyal sermaye teriminin ilk kullanımı üzerinde bazı tartışmalar olduğu görülmektedir. Çoğu yazar ilk kullanımın Hanifan (1916) tarafından yapıldığını kabul eder (Grootaert ve Van Bastelaer, 2001: 4, Farr, 2004: 8). Bir sosyal reformcu olan Hanifan, 1916'da sosyal sermaye terimini “bir grup birey ve aile arasında iyi niyet, arkadaşlık, karşılıklı sempati ve sosyal ilişkiye” atıfta bulunmak için kullanmıştır (MacGillivray ve Walker 2000: 203; Smith ve Kulynych, 2002: 155; Winter, 2000a: 19; Woolcock ve Narayan 2000: 229). Hanifan'ın “sermaye” terimini özellikle sosyal sermaye kavramının işletme ve ekonomi perspektifine sahip insanlar için ne kadar önemli olduğunu vurgulamak için kullandığını belirtilmektedir (Routledge ve Amsberg, 2003: 176). Hanifan'ın çalışmalarında, okul performansının artırılmasında topluluk katılımının önemini açıklamak için kullandığını sosyal sermaye;

“İnsanların günlük yaşamlarında en önemlisi bu somut maddeler: sosyal birim oluşturan bireyler ve aileler arasında iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişki, komşu ve diğer komşuları ile birlikte, sosyal

ihtiyaçlarını hemen karşılayabilecek ve tüm toplumdaki yaşam koşullarının önemli ölçüde iyileştirilmesi için yeterli bir sosyal potansiyele sahip olabilecek bir sosyal sermaye birikimi olacaktır” (Woolcock and Narayan, 2000: 227).

şeklinde ifade edilmiştir.

Sosyal sermaye terimin bir sonraki kullanımı, kentsel canlılıkla ilgili olarak Jane Jacobs (1961) tarafından yapılmıştır. Jacobs’a göre sosyal ağlar şehirlerin yeri doldurulamaz sosyal sermayesi olarak ifade edilir (Woolcock 1998: 192).

Sosyal sermaye kavramının literatürdeki daha sonraki kullanımının yaygın olarak Loury (1977) tarafından ele alındığı belirtilmektedir (Portes 1998: 6; Woolcock ve Narayan 2000: 229). Sosyal sermaye teriminin bu ilk kullanımlarının her birinde yazarların konuyla ilgili daha önce yapılan çalışmalara değinmemesi de ilginçtir (Woolcock ve Narayan 2000: 230). Çünkü her biri sosyal sermaye kavramını farklı bir ucundan tutmuş görünüyor.

Yukarıda da belirtildiği üzere sosyal sermaye kavramı yirminci yüzyılın başlarından beri kullanılmaktadır, ancak kökleri çok daha eskiye gitmekle birlikte sosyoloji, ekonomi, antropoloji, siyaset bilimi literatürüne dayanmaktadır (Grootaert ve Van Bastelaer, 2002a: 6; Healy ve Hampshire 2002: 230). Kavram, sivil gelenek, yurttaşlık ve vatandaş katılımı ile benzer veya eşdeğerdir (Adam ve Roncevic, 2003). Bu noktada bazı araştırmacılar, üretim sürecinin normatif, hedefe yönelik karakteri nedeniyle çalışmalarında sosyal sermaye teorisi ile ahlâk felsefesi arasındaki benzerliğe dikkat çekmiştir (Favell, 1993; Sampson vd. 1999). Sosyal sermaye teorileri bir denge kavramı olarak ortaya konarak, sürekli devam eden iş birliğinin, mevcut sosyal sermaye düzeyini arttıracığı ve bu durumun karşılıklı sosyal iş birliğini sürdürülebilir kılacağı söylenmektedir (Boix ve Posner, 1998: 687).

Bazı ekonomistler, sosyal sermaye teorisinin kökeninin Max Weber ile ekonomik sosyolojinin biçimlendirici döneminde bulunduğuna işaret ederken (Trigilia, 2001: 428) bazıları da Adam Smith ile şekillendiğine işaret eder (Portes ve Landolt 1996: 20; Winter 2000a). Adam Smiths'in grup faaliyetlerinin potansiyel olumsuz yayılımları hakkındaki tartışmasını sosyal sermaye konusunun bir yönü olabileceğini belirtir (Knack, 2002: 773).

Her ne kadar eski bir kavram olsa da genellikle yetersiz tanımlandığı ve kavramsallaştırıldığı söylenebilir. Sosyal sermaye eski bir kavramdır, ancak bu terim sadece son zamanlarda oldukça fazla ifade edilmiştir (Portes ve Sensenbrenner 1993; Putnam 1995; Labonte 1999; Lazega ve Pattison 2001; Bankston ve Zhou 2002). Sosyal sermaye, sivil toplum ve sosyal bağlılık gibi kavramlarla bağlantılıdır (Adam ve Roncevic, 2003; 162). Ayrıca Durkheim, Marx ve Weber gibi yazarlarla ve sosyal değişim teorisi ve psikolojik sözleşme teorisi gibi teorilerle bağlantılıdır (Watson ve Papamarcos, 2002: 541). Konseptin modern gelişimi Bourdieu (1986), Coleman (1988), Fukuyama (1995) ve Putnam (1993) olmak üzere dört ana yazardan ve disiplinlerarası teoriye katkıda bulunan diğer birçok yazardan gelmiştir. Daha geniş anlamda, sosyal sermaye, üretimi arttırıcı sonuçları ortaya çıkaran insanlar arasındaki sosyal ilişkiler şeklinde de ifade edilebilir (Szreter, 2000: 60). Sosyal sermaye terimi, bir nevi insanların ortak sorunları çözmek için kullanabileceği sosyal güveni, normları ve bağlantılarını ifade eder. Günümüzdeki anlamıyla sosyal sermaye, özellikle sosyoloji ve ekonomi arasında, disiplinler arası yenilik ve disiplinler arası teorik entegrasyon için çok önemli bir kavramsal yapıyı temsil eder (Adam ve Roncevic, 2003: 162). Sosyal sermayenin iyileştirilmesi, kentsel yoksulluk ve suç, ekonomik azgelişmişlik, ekonomik büyüme, vergi kaçırma ve verimsiz hükümet kadar çeşitli sosyal sorunlara bir çözüm olarak benimsenmiştir (Boix ve Posner, 1998: 691).

Son 15 yılda akademik literatürde sosyal sermayeye yapılan atıflar katlanarak artmıştır. Farklı alanlardaki araştırma ve uygulamalardaki bu artış, bu kavramın yüksek düzeyde kabul edildiğini, çalışma ve uygulamaları üzerine çalışıldığını göstermektedir (Adam ve Roncevic 2003: 165). Sosyal sermaye kavramının, çok geniş bir kapsamı olduğundan ve sosyal sermayenin kavramsal çerçevesi aracılığıyla pratik olarak herhangi bir sosyal varlık veya durumla ilişkili olma ihtimali nedeniyle farklı uygulamalara katkıda bulunur (Grootaert ve Bastelaer 2002b: 4).

Ekonomi alanında sosyal sermaye kavramının kullanılmasının ardından, önemli bazı konuları açıklamak için sosyal sermaye kullanılmıştır. Bunlardan bazıları, ekonomik büyüme (Knack ve Keefer, 1997), firmaların büyüklüğü (La Porta vd., 1997), kurumların tasarım ve performansı (Djankov vd. 2003; Lou vd., 2004), finansal gelişme (Guiso vd. 2004 ve 2008), suç (Glaeser vd, 1995), ailenin gücü (Alesina ve Giuliano, 2007), inovasyon (Fountain, 1997; Akçomak ve ter Weel, 2009), ortaöğretimin

yayılması ve eğitim (Goldin ve Katz, 2001; Print, 2010), savaş ve enflasyon (Guriev ve Melnikov, 2016) şeklinde özetlenebilir.

1.2. Sosyal Sermaye Kavramı

Literatürde sosyal sermaye kavramı incelendiğinde araştırmacıların çoğunun kavramın ortak yönleri olan; üyelik, iş birliği, üretkenlik, güven ve faydaları olan sosyal ilişkilere odaklandığı görülmektedir. Literatürde sosyal sermaye kavramının çeşitliliği, sosyal sermayenin kendine özgü doğasının yanı sıra ölçülmesinin ve kavramsallaştırılmasının karmaşık ve ülkelere göre farklılaşabilmesinden kaynaklandığı görülmektedir. Ayrıca kavramın ideolojik ve ülkelerin farklılıkları nedenleriyle çok net, değişmez ve tartışmasız bir anlamı yoktur (Dolfsma ve Dannreuther, 2003: 408; Foley ve Edwards, 1997: 552). Dolayısıyla sosyal sermaye kavramına araştırmacılar farklı açılardan bakmış ve birbirine yakın olmakla beraber farklı tanımlamalarda bulunmuşlardır. Her halükârda sosyal sermayesi yüksek toplumların düşük toplumlara göre sosyal refah ve hayat standartları bakımından daha iyi seviyelerde olduğu ortadadır.

Literatüre yapılan birçok çalışmada (Stulhofer ve Rimac, 2002; Stulhofer, 2004; Paldam, 2007; Forte vd., 2015) Avrupa Değerler Çalışması (EVS) ve Dünya Değer Araştırması (WVS) tarafından toplanan veriler kullanılmıştır. Çoğunlukla, genelleştirilmiş güven şu soruya verilen olumlu yanıtların yüzdesiyle ölçülür: "Genel olarak konuşursak, çoğu kişiye güvenebileceğini veya insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olmanız gerektiğini söyler misiniz?" Bununla birlikte, vatandaşların genelleştirilmiş güveninin daha kesin bir resmini elde etmek için Halman ve Luijckx (2006), daha fazla soruyla yanıtların alınmasını önermiştir. Ostrom ve Ahn (2001), yüksek kaliteli kurumların ve yasaların sosyal sermayenin değerlendirilmesiyle ilgili olduğunu ve aynı bakış açısının Offe (1999) ve Sobel (2002) ve diğer birçok yazar tarafından ele alındığını ileri sürmektedir.

Ayrıca, Rothstein ve Stolle'nin (2003) önerisine göre, devlet kurumlarına güveni incelemek de önemlidir. Çünkü aralarındaki farklılıklar kurumlara ve ardından sosyal sermayeye genel güvenin değerlendirilmesini etkiler. Uslaner (2002), sosyal sermaye için ahlaki ilkelerin ve davranışların önemine işaret etmektedir. Van Oorschot vd., (2006), insanların yurttaşlık bağlılığı ve ahlaki güvenilirliği olarak adlandırmaktadır.

Tablo 1’de araştırmacıların farklı tanımları yer almaktadır. Devamında ise sosyal sermaye teorisini ilk ortaya atan araştırmacılar ve onların görüşlerinden bahsedilmektedir.

Tablo 1: Sosyal Sermaye Tanımları

Yazar	Sosyal Sermaye Tanımı
Baker (1990: 619)	Bireylerin belirli sosyal yapılardan türettikleri ve daha sonra çıkarlarını devam ettirmek için kullandıkları bir kaynak; bireyler arasındaki ilişkideki değişiklikler tarafından yaratılır.
Belliveau vd. (1996: 1572)	Bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları
Bourdieu (1986: 248) / (1986: 243)	Karşılıklı tanışma veya tanıma az ya da çok kurumsallaşmış ilişkilerin güçlü bir ağına sahip olmakla bağlantılı olan gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamıdır. Belirli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilir ve asil olmak şeklinde kurumsallaştırılabilen sosyal yükümlülüklerden (bağlantılar) oluşur.
Bourdieu ve Wacquant (1992: 119)	Tanışma ve tanıma ile az ya da çok kurumsallaşmış ilişkilerin sağlam bir ağına sahip olunması nedeniyle bir kişiye ya da gruba tahakkuk eden gerçek ya da sanal kaynakların toplamıdır.
Boxman vd. (1991: 52)	Destek sağlaması beklenebilecek kişi sayısı ve bu kişilerin ellerinde bulunan kaynaklar.
Burt (1992: 9)/(1997: 355).	Finansal ve beşerî sermayenizi kullanma fırsatları elde ettiğiniz arkadaşlar, meslektaşlar ve daha genel bağlantıların bütünü. Bir ağdaki aracılık fırsatları.
Knoke, (1999: 18)	Sosyal aktörlerin diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına erişim elde etmek için kuruluşlar içinde ve arasında ağ bağlantılarını oluşturmaları.
Portes (1998: 6)	Aktörlerin sosyal ağlara veya diğer sosyal yapılara üyelik sayesinde fayda sağlama becerisi.
Brehm ve Rahn (1997: 999)	Toplu eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki iş birliğine dayalı ilişkiler ağı.
Coleman (1990: 302)	Tek bir varlık değil, ortak iki özelliğe sahip çeşitli farklı varlıklar. Hepsi sosyal yapının bazı yönlerinden oluşur ve yapı içindeki bireylerin belirli eylemlerini kolaylaştırır.
Fukuyama, (1995: 10; 1997b: 25).	İnsanların grup ve organizasyonlarda ortak amaçlar için birlikte çalışabilme yeteneği. Aralarında iş birliği sağlanan grup üyeleri arasında paylaşılan değişik gayri resmi değerlerin veya normların varlığı şeklinde ifade edilebilir.

Tablo 1 (Devamı)	
Yazar	Sosyal Sermaye Tanımı
Inglehart, (1997: 188).	Geniş gönüllü dernek ağlarının ortaya çıktığı bir güven ve hoşgörü kültürü.
Portes, Sensenbrenner (1993: 1323).	Beklentiler ekonomik alana yönelik olmasa bile, üyelerinin ekonomik hedeflerini ve hedef arama davranışlarını etkileyen bir kolektivite içindeki eylem beklentileri.
Putnam, (1995: 67).	Karşılıklı faydayı sağlayabilecek koordineyi ve iş birliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyonların özelliklerinin bir bütünüdür.
Thomas, (1996: 11).	Herkes için kolektif gelişmeyi teşvik eden sivil toplum içinde geliştirilen gönüllü araçlar ve süreçler.
Loury (1992: 100).	Piyasada değer verilen beceri ve özelliklerin kazanılmasını teşvik eden veya buna yardımcı olan kişiler arasında doğal olarak meydana gelen sosyal ilişkiler. Toplumdaki eşitsizliğin sürdürülmesinin kaydedilmesinde mali miras kadar önemli olabilecek bir
Nahapiet ve Ghoshal, (1998: 243).	Bir birey veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağının içinde olan, aracılığıyla mevcut olan ve bu ilişkiler ağından türetilen fiili ve potansiyel kaynakların toplamı. Dolayısıyla sosyal sermaye, hem ağı hem de bu ağ aracılığıyla harekete geçirilebilecek varlıkları içerir.
Pennar, (1997: 154).	Bireysel davranışı ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı.
Schiff, (1992: 160).	İnsanlar arasındaki ilişkileri etkileyen, üretim ve/veya fayda işlevinin girdileri veya argümanları olan sosyal yapıyı oluşturan öğelerin bir kümesidir.
Woolcock, (1998: 153).	Bireylerin sosyal ağlarında bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normlarından oluşur.

Kaynak: Adler ve Kwon (2002)

Sosyal sermaye alanında en önemli yazarlardan olan Bourdieu (1993), Putnam (1993) ve Coleman (1988) sosyal sermayeyi; ekonomik refahı, demokrasiyi ve insan sermayesinin eğitim şeklinde edinilmesi sonucu ortaya çıkan kolektif eylem için bir kaynak olarak ele almaktadırlar (Winter, 2000b: 2-6).

Tüm bu tanımlara bakıldığında az çok bu görüşü içerisinde barındıran bir anlayışa sahip oldukları görülecektir. Buradan yola çıkarak sosyal sermayenin ortaya çıkabilmesi için birden fazla insanın bir araya gelmesi ve birbiriyle iletişim ve etkileşim

kurması gerekir. Çünkü insanlar ve insan grupları arasında ortaya çıkan etkileşimler neticesinde insanlar ve gruplar arasında güven, sosyal yardımlaşma, normlar, suç oranları, yalan söyleme, kurallara uyma, fırsatçı davranışlar, oy kullanma, derneklere ve vakıflara üye olma gibi toplumun genelinin refahını ve huzurunu artıran faktörler ortaya çıkar. Ortaya çıkan bu değişkenler üzerinden de ülkelerin, bölgelerin ve şehirlerin sosyal sermaye seviyesi belirlenebilir.

1.2.1. Lyda Judson Hanifan’a göre Sosyal Sermaye

Literatürde sosyal sermaye kavramının ilk kullanımının daha çok Hanifan (1916) tarafından yapıldığı söylenmektedir. 1916 yılında ABD’nin Virginia Eyaletinin batısındaki okul sisteminin değerlendirildiği bu makalenin sosyal sermaye konusunda çalışma yapan bilim insanları için temel kaynak niteliğinde olduğu bilinmektedir (Woolcock, 1998: 153). Hanifan’ın 'sermaye' terimini özellikle sosyal yapının iş ve ekonomi perspektifine sahip insanlar için önemini vurgulamak için kullandığını ifade edilmiştir (Routledge ve Amsberg, 2003).

Ayrıca Hanifan, sosyal sermayenin öğrencilerin okuldaki başarı düzeylerine etkisini incelemiş ve bu etki düzeyinin artabileceğini ifade etmiştir. Ona göre günlük yaşamlarında sosyal yapıyı oluşturan bireyler ve aileler arasında ortaya çıkan yardımlaşma, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişkiler sosyal sermayeyi oluşturur. Bir insan komşusuyla ve komşusu da diğer komşularıyla iş birliği içerisine girmesi durumunda, artan sosyal sermaye etkisinden bahsetmek mümkün olacaktır (Pinto, 2012). Dolayısıyla bu gelişmelerin insanların sosyal ihtiyaçları için yeterli olacağı ve sosyal sermayedeki yükselmelerin ortaya çıkması için yeterli imkân sağlayacağını savunmaktadır (Hanifan, 1916: 130).

1.2.2. Pierre Bourdieu’ya göre Sosyal Sermaye

Bourdieu, sosyal sermaye kavramını daha çok sınıfsal farklılıkları konu edindiği çalışmalarda ele almıştır. Ona göre sosyal sermaye, kişilerin tanışıklıklarına dayalı bireysel veya toplumsal kaynakların bütünüdür (Sabatini, 2006). Aslında farklı bir ifadeyle sosyal sermaye, daha imtiyazlı sınıfların sahip olabildiği bir varlıktır ve üstünlüklerini devam ettirebilmek için bunu kullanırlar (Field, 2008). Burada Bourdieu’nun ifade ettiği sosyal sermaye kavramında iki durum ön plana çıkmaktadır.

Ona göre bireyler sahip oldukları ilişkiler vasıtasıyla çeşitli imkânlarla ulaşabilirler. Diğerinde ise ilişkilerinin boyutu ve kalitesinin bireylerin ulaşabileceği imkân ve kaynakları etkilediği söylenir. Bu seneple sosyal sermaye, az çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışma ve tanınma ilişkisine sahip kalıcı bir ağa sahip olmakla veya başka bir deyişle, her bir üyesine bazı imkânlar sağlayan bir grup üyeliğiyle bağlantılı olan fiili veya potansiyel kaynakların toplamından oluşur (Bourdieu, 1986: 210).

Bourdieu sosyal sermaye kavramını, insanları sosyal ağlara katılmaya yönlendiren en önemli sebeplerden biri olarak ele almıştır (Bourdieu, 1986). Bu çerçevede Bourdieu grupların aktivelerini, gruplara katılımları, grup üyelikleri vb. konuların bireyler açısından ortaya çıkardığı faydalara vurgu yaparak, bu faydaları katkı sağlayan faktörlerin neler olduğuyla ilgilenmiş ve bu faktörler aracılığıyla toplumsallaşmayı tartışmıştır (Parthasarathy ve Chopde, 2000: 3).

Dolayısıyla bireylerin sahip oldukları sosyal sermaye seviyesi, onların gerçekte harekete geçirebilecekleri bağlantılarının büyüklüğüne ve sahip oldukları diğer sermayelerin olup olmasına ve büyüklüğüne göre değişir (Eşki, 2009: 11). Bourdieu'ya göre sosyal sermayeyi genel olarak iyi bir sermaye olarak tanımlamıştır. Fakat bunu kullanarak bu ağ ve ilişkileri kötüye kullanacakların da olabileceğini belirtmiştir. Hatta suiistimal edenleri dolandırıcılara benzeterek ağ bağlantılarını kötü amaçlarla kullanarak hedeflerine erişmek için kullanan bireyler sebebiyle sosyal sermayenin kötü olduğunu söylemenin yanlış olduğunu belirtmiştir (Bourdieu, 1986: 185).

1.2.3. James Coleman'a Göre Sosyal Sermaye

Coleman (1988), insanların çıkarlarını sürdürebilmek için rasyonel davranma eğilimi gösterdiklerini ifade ederek sosyal sermayenin diğerlerine nazaran dezavantajlı olanlara da bir değer olarak katkı sağladığını vurgulamıştır. Sosyal sermayeyi örgütler ve toplumsal ilişkiler gibi iki açıdan toplumsal olarak değerlendiren Coleman'a göre sosyal sermaye, bazı kurum, kuruluş ve yapıları kapsayan ve bu yapılar içerisinde bulunan kişilerin veya kurumların belirli faaliyetlerini kolaylaştıran ortak niteliklerin oluşmasına katkı sağlayan bir kavramdır (Coleman, 1990: 302).

Coleman sosyal sermayenin bir kaynağı temsil ettiğini ve karşılıklı olarak ortaya çıktığını belirtmiştir. İlişkiler ağı yüksek derecede güven ve ortak değerlerle

yönetilmesiyle bireyin ötesine geçer (Field, 2008: 28). Bu sebeple sosyal sermaye, üretkenliği kolaylaştırıcı bir fonksiyona sahiptir. Dahası içinde güvenin yaygın olduğu bir topluluk, buna sahip olmayan benzer bir topluluktan çok daha fazla şey başaracak kapasiteye sahiptir. Coleman sosyal sermayeyi tanımlarken;

“Sosyal yapının bazı yönlerinden oluşan ve yapı içindeki aktörlerin (kişisel ya da kurumsal aktörler) belirli eylemlerini kolaylaştıran çeşitli farklı varlıklar”
(Coleman, 1990: 598).

olarak tanımlaması örtük olarak bireyler yerine daha çok gruplar arasındaki ilişkileri dikkate aldığına işaret etmektedir.

Buradan da anlaşıldığı üzere Coleman açısından sosyal sermaye, sosyal ağlar tarafından ortaya çıkan bir değer olarak görülmektedir. Bu değer birden fazla bireyin ortak özelliği olan kümenin bir özelliği olarak ortaya çıkar. Bu değer toplumdaki sosyal sermaye yapısının bazı yönlerini oluşturur ve bu toplumsal yapıda bulunan ortak faaliyet alanlarında bireylerin ve kurumların hayatları boyunca gerçekleştirdikleri işlerde özellikle de kolektif işlerde fayda ve kolaylıklar sağlamaktadır. Belirli eylemleri kolaylaştırmada faydalı olan belirli bir sosyal sermaye biçimi, diğerleri için yararsız ve hatta bazen zararlı bile olabilir (Coleman, 1988: 98).

Coleman sosyal sermayeyi yoksulluk çerçevesinde de araştırmıştır. Coleman sosyal sermayenin toplumdaki şirketler ya da kişiler benzeri aktörlerin sosyal yapıdaki bazı eylemlerine katkı sunduğunu belirtmektedir. Sosyal sermaye elle tutulur gözle görülür veya üretilebilir bir ürün olmadığı için bireylerin ve toplulukların yaşayış, davranış, alışkanlık ve diğer faaliyetlerinin bir çıktısı olarak kendini gösterir. Dolayısıyla sosyal sermayenin ekonomik sermaye gibi görülebilen bir ürün olması yerine bunun bir çıktı şeklinde toplumsal yapı içerisinde görüldüğü söylenebilir. Toplumdaki bu çıktıların, bireylerin faaliyetlerini içinde alan olumlu katıların olması onun tam olarak sermaye olması için yeterli olmayabilir.

Coleman (1998), Bourdieu'dan daha farklı şekilde sosyal sermayenin zenginler açısından olduğu kadar yoksul insanlar açısından da önemli ve değerli olarak görülmesi gerektiğini belirtmektedir. Bazı çalışmalarında eğitim açısından dezavantajlı olan öğrencilerden sosyal sermayesi daha güçlü olanların avantajlı durumda olduğunu gösterecek araştırmalar ortaya koymuştur. Bourdieu için sosyal sermaye bireysel bir

durum iken, Coleman için ağlar, normlar ve ağlara üyeliğin faydalarını içerisinde barındıran bir kavramdır (Bexley, 2007).

Coleman araştırmalarında sosyal sermayeyi daha çok eğitim seviyesi, eğitimin kalitesi ve öğrencilerin başarı durumları üzerine yaptığı çalışmalarda kullanmıştır. Çalışmalarında öğrencilerin okuldaki başarı seviyesinin o bölge ve şehirdeki sosyal sermayenin büyüklüğüyle ilişkili olduğunu gösteren çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmalarda öğrencilerin başarı seviyeleri ve okulu bırakma nedenleri beşerî sermaye, sosyal sermaye ve finansal sermaye açısından belirtilmiştir (Field, 2008: 28).

Coleman bir sosyolog olarak daha çok sosyal sermayenin eğitim seviyesine etkileriyle ilgili yaptığı çalışmalarla dikkat çekmektedir. Bu çalışmaların yanı sıra sosyoloji ile ekonomiyi beraber kullanarak disiplinler arası çalışma da yapmıştır. Bu çalışmada sosyal sermaye kavramını rasyonel davranış teorisinden yola çıkarak açıklamaya çalışmıştır (Coleman, 1988: 98).

1.2.4. Robert Putnam’a Göre Sosyal Sermaye

Putnam vd. (1993:167), sosyal sermaye kavramını güven, norm ve ağ şeklinde üç önemli ve birbiriyle ilişkili kavram üzerinden tanımlamaktadır. Putnam’a göre sosyal sermaye ortak hedefleri sağlamak amacıyla kişi ve kurumların iş birliği halinde hareket etmesini sağlayan güven, normlar ve ağlar gibi sosyal faktör özelliklerinden ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı 1990’lı yılların ardından sosyolog Robert Putnam’ın (1993, 1995, 2000)’de yayımlamış olduğu çalışmalarla çok daha bilinen ve üzerinde çalışılan bir kavram haline almıştır.

Siyaset bilimci kimliği ile bilinen Putnam, Amerikan toplumu ve İtalya üzerine yaptığı araştırmalarla, sosyal sermaye teorisine önemli katkılar yapmıştır. Putnam sosyal sermaye kavramını, Bourdieu ve Coleman’ın ele aldığından daha farklı ele alarak sosyal sermayeyi toplumun genel yapısı ve özelliklerini baz alarak açıklamaya çalışmış ayrıca toplumun sosyal sermaye seviyesinin toplumsal gelişmede ve demokratik siyasal sistem içerisindeki yeri üzerinde etkisi olduğunu belirtmiştir. İtalya’nın güney ve kuzeyindeki bölgesel farklılıkları açıklamaya çalışırken, kamusal uygulamaların göreceli performansı üzerine durmuştur. Bu çalışmaya göre kurumsal performansın ortaya çıkmasında hükümet ve sivil toplum arasındaki ilişkinin önemli bir etkisinin

olduğunu ifade etmiştir (Field, 2006: 41). Bu çalışmalarla Putnam sosyal sermaye kavramını, teorinin yanı sıra ampirik araştırmalarla da ortaya koymuş ve daha somutlaşmasını sağlamıştır. Putnam (1993), özellikle İtalyan bölgelerindeki sosyal sermaye ve ekonomik performans göstergeleri arasındaki güçlü bağlantıların kanıtını sunarken, daha sonraki çalışmalar bu bağlantının uluslararası karşılaştırmalarda geçerli olduğunu göstermiştir (Whiteley, 1997; Knack ve Keefer, 1997; La Porta vd., 1997).

Daha önceki araştırmalarda kavramın farklı izleri olsa da, sosyal sermayenin mikro düzeydeki analizi daha çok Putnam (1993) ile ilişkilendirilir. Putnam, İtalya'daki yurttaşlık dernekleri üzerinde yaptığı çalışmasında, sosyal sermayeyi, bir bütün olarak toplum açısından dışsallıklar ortaya çıkaran, bireyler veya hane halkı ağları ve bunlarla ilişkili normlar ve değerler gibi sosyal organizasyonların özellikleri olarak tanımlar. Putnam başlangıçta bu dışsallıkları yalnızca olumlu bir nitelikte olarak tasavvur etmiş olmasına rağmen sonradan kendisi ve diğer araştırmacılar, olumsuz dışsallıkların da belirli çıkar gruplarının veya aşırı durumlarda İtalya'daki mafya örgütleri gibi kötü niyetli grupların gösterdiği gibi kişilerarası etkileşimlerden kaynaklanabileceğini kabul etmişlerdir.

Putnam'a göre (1993: 173), sivil toplum örgütlerini dikey ve yatay şeklinde ikiye ayrılması gerekir. Buna göre yatay olanlar “eşit statü ve eşit güce sahip aktörleri”, dikey olanlar ise “asimetrik hiyerarşiye dayalı ve bağımlılık ilişkisi içerisindeki olmayan bireyleri” bir araya getirir. Yatay örgüt üyeleri arasında ortak karşılıklılık ilişkisi varken, dikey örgütlerde daha çok çalışanla patron arasında ortaya çıkan bir bağımlılık ilişkisi görülmektedir. Dikey yapılarda örgüt üyeleri arasındaki eşit olmayan ilişki sebebiyle dikey örgütler karşılıklı olarak toplumsal güveni ve ortaklık duygu seviyesini arttırmakta daha zayıf kalırlar. Bu gibi nedenlerle dikey yapılaşan örgütlerin yüksek sosyal sermaye ortaya çıkarma güçlerinin oldukça zayıf olduğunu belirten Putnam (2000: 40, 158-160), “gerçek” manâda sosyal sermayenin oluşmasının en önemli yolunun yüzyüze kurulan ilişkilerden kaynaklı olarak ortaya çıkacağını belirtmiştir. Dolayısıyla “gerçek” toplumsal oluşumların ortaya çıkabilmesi için toplumsal kökleri olan girişimlerin “gerçek” insanlar arasında “gerçek” ilişkilerden kaynaklı olarak ortaya çıkması gerekir. Putnam'a göre örneğin, Greenpeace, Amerikan Emekliler Örgütü, Ulusal Kadın Örgütü benzeri geniş bir halk kitlesine yayılan örgütler “sentetik sosyal hareketler”dir ve bu örgütlerin yeterince toplumsal köklerinin

olmadığını belirtir. Belirli alanlarda diğerlerine göre daha profesyonel ve kurumsal bir yöntemle faaliyet gösteren Washington merkezli kurulan siyasal lobi derneklerinin, “gerçek” anlamda toplumun her kesimine hitap eden sosyal sorumluluk anlayışı içerisinde olmadıkları vurgular. Hatta bahsedilen örgütlere üye olan bireylerin çoğunun aidat ödemekten başka bir şey yapmadığını ifade etmektedir. Putnam bu şekilde ortaya çıkmış olan yapay sosyal oluşumlarda üyeler aynı sembol, aynı lider, aynı çıkar ve neredeyse aynı amaçlara bağlı olmalarına rağmen birbirlerine çok fazla bağlı olamazlar. Bu nedenle çok az üyenin birbirini tanıdığı ve dernek faaliyetlerine katıldığı sosyal oluşumlarda sosyal sermayenin oluşmasının çok zor olduğu anlaşılmaktadır. Putnam’ın ele aldığı sosyal sermaye kavramının toplumsal açıdan sahip olduğu açıklama kabiliyeti bireysel düzeyde çok güçlü değildir. Bu sebeple bazı durumlarda eleştiriler almıştır.

1.2.5. Francis Fukuyama’ya Göre Sosyal Sermaye

Fukuyama’ya göre sosyal sermaye, toplumdaki bireyler arasında iş birliğine ortam hazırlayan, onları teşvik eden toplumsal normlardan oluşur (Fukuyama, 2001: 8). Ona göre sosyal sermaye kavramının oluşmasında güven faktörü çok önemli olduğundan onun üzerine inşa edilmiş bir kavram olarak incelemektedir. Sosyal sermaye toplumun tamamında ya da bir kısmında güven duygusunun etkili olması ile elde edilen bir kazanımdır (Fukuyama, 2005: 42).

Sosyal sermayenin farklı tanımları olsa da temel olarak iki veya daha fazla birey arasındaki karşılıklı iş birliği yapılmasını sağlayan somut hale gelmiş resmi olmayan bir norm olarak ifade edilmiştir. Burada kullanılan “karşılıklık” kavramı toplumdaki bütün bireylerin iletişimi sırasında var olmasına rağmen samimi arkadaşlık ve bağların olduğu gruplarda daha net bir şekilde kendini göstermektedir. Sosyal sermayenin ortaya çıkardığı etki sayesinde işlem maliyetleri azalır, demokratik ortam sağlanır ve bölge ve ülke ekonomisinin kalkınmasına önemli ölçüde katkı sağlanır. Sosyal sermaye sadece olumlu çıktılarının ortaya çıkmasına neden olmaz aynı zamanda olumsuz çıktılarının ortaya çıkmasına da neden olabilir. Bu çıktılar toplumdaki sosyal sermayenin seviyesine göre etkisini gösterir. Olumlu çıktılar daha çok bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinde resmi ve toplumsal kurallara uygun hareket etmesi ve daha sonra bunun bütün toplum katmanlarına sirayet etmesi sonucu ortaya çıkar. Olumsuz çıktılar ise toplumdaki resmi ve gayriresmi kurallara uymayan birey ve grupların aralarında oluşturdukları

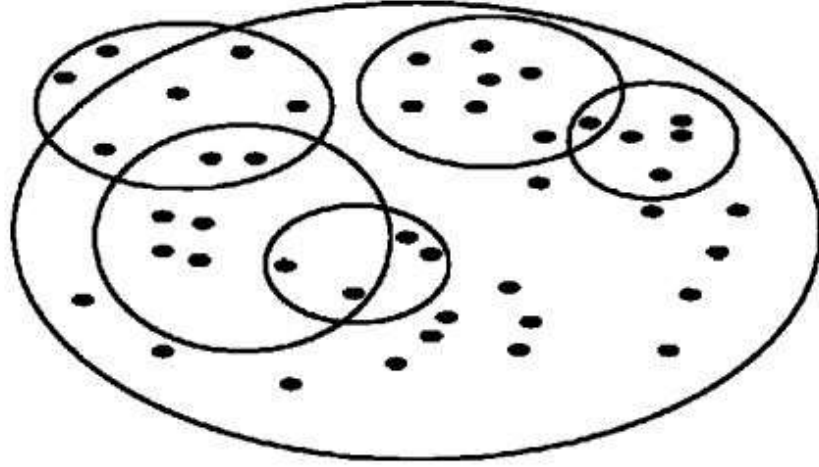
olumsuzlukların (hırsızlık, gasp, tecavüz) topluma sirayet etmesi şeklinde ifade edilebilir (Fukuyama, 2001; 11).

Fukuyama'ya göre sosyal sermayenin ölçülmesi beşerî sermayeye göre daha karmaşıktır. Beşerî sermayenin ne olduğu, nereden kaynaklandığı ve nasıl ölçüleceği daha netken sosyal sermaye açısından bu konular ve sosyal sermayenin nasıl artırılacağına konusunda çok fazla fikir birliği yoktur (Fukuyama, 1997: 377).

Genelleştirilmiş güvenin birçok yararlı ve arzu edilen dışsallığı nedeniyle, son dönemde güvenin köklerini çözmeyi amaçlayan bilimsel araştırmalar çoğalmıştır (Delhey ve Newton 2005; Bjørnskov, 2007; Nannestad, 2008). Esasen, çeşitli toplumlarda benzer bir insan karışımına güvenilip güvenilmediği sorusu, kavramsal olarak sıklıkla analiz edilen güven düzeylerinden ayırt edilmesi gereken güven yarıçapına geri döner (Fukuyama, 1995). Güven düzeylerinin ülkeler arasında farklılık gösterdiği iddia edilmiş olsa da, başkalarına güven duyanlar yine de birinin sözde “ahlaki topluluğuna” (Uslaner, 2002), bu sebeple belirli toplumlarda, kimin hoşgörülü olacağı konusunda farklı anlayışlara sahip olabilirler.

Fukuyama da sosyal sermaye seviyesine bağlı olarak ortaya çıkan olumlu ve olumsuz çıktıları ölçebilme noktasında “güven yarıçapı” dediği kavramı kullanmıştır. Bu kavram çerçevesinde grupların sosyal sermayesi olumsuz çıktıların ortaya çıkmasına neden oluyorsa, güven yarıçapı çok fazla grup sınırlarının dışına çıkma eğilimi göstermemektedir. Bu olumsuz özelliklere sahip olan grupların grup dışı bireylerle iş birliğini daha sınırlı kılmakta ve bu grup bünyesinde bulunan bireylerin dışardakilere güvenmesini daha zor kılmaktadır. Fukuyama modern dünyada toplumların iç içe geçmiş farklı güven yarıçaplarından ortaya çıktığını belirtmektedir. Bu gruplardan meydana gelen güven yarıçapları büyüdükçe güven yarıçapı da büyür. Gruplar arasındaki iş birliği büyüdükçe gruplar sadece kendi içinde yardımlaşma ve iş birliğiyle yetinmez diğer gruplarla da iş birliği yapar. Bu durumda güven yarıçapı büyür ve böylece olumlu çıktılar topluma daha fazla yayılarak herkese sirayet etme eğilimi gösterir (Fukuyama, 1995; 154).

Şekil 1: Güven Yarıçapı (The Radiuses of Trust)



Kaynak: Fukuyama (2002: 9)

Fukuyama'ya (2001) göre, gelişmiş toplumlarda güven yarıçapı büyük olma eğilimindedir çünkü gelişmiş toplumlarda suç eğilimleri daha düşüktür. Güven yarıçapının büyük olması, aynı zamanda gelişmiş ülkelerde yeniliklerin yüksek düzeyde gerçekleşmesini dolayısıyla bu tip toplum yapılarının yenilikçi yaklaşım ve uygulamalara daha açık ve yatkın olduklarına işaret etmektedir. Bu durum da o bölgenin veya ülkenin gelişmesine olumlu yönde katkı sağlamaktadır. Gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler ve toplumlar ele alındığında, gelişmekte olan ülkelerdeki toplumların işbölümü yapma açısından çok da istekli olmadığı bu nedenle yenilikçilik ortaya çıkarma anlamında zorlandıkları görülmektedir. Gelişmiş ülke ve toplumlara bakıldığında ise güven yarıçapının büyüklükleriyle bağlantılı olarak iş birliğine ve yenilik yaratmaya çok daha yatkın oldukları görülmektedir (Fukuyama, 2001: 12).

1.2.6. OECD ve Dünya Bankası'na Göre Sosyal Sermaye

OECD tarafından ortaya konulan tanıma göre sosyal sermaye gruplar içinde veya arasında iş birliğini kolaylaştıran ortak normlar, değerler ve ağlar şeklinde tanımlanmaktadır (OECD, 2001: 41). Gruplar içerisinde veya arasındaki iletişim ve güven arttıkça o toplumdaki sosyal sermaye seviyesi de artmaktadır. Sosyal sermaye tanımları, kendisinden kaynaklanan faydaların yanı sıra özel/kamusal açıdan başka kriterlere göre de gruplandırılabilir. Bazıları sosyal sermayenin daha dar bir ifadeyle, “kişilerarası ağlardan daha fazlası olmadığı”nı belirtmiştir (Dasgupta, 2005: 10). Bazı

tanımlarda ise sosyal sermayenin ağı tarafı dikkate alınmaz ve sosyal sermayeyi tanımlamak için tamamen güvene veya “güven yoğunluğuna” odaklanılır (Paldam ve Svendsen, 2000).

Ağlar ve normların yanı sıra kurumları da içeren sosyal sermaye tanımları ile içermeyenler arasında bir ayrım vardır. Dünya Bankası’nın kalkınmada önemli etkisinin olduğunu varsaydığı sosyal sermayeyle ilgili ilk somut girişimi 1998 yılında başlayan Social Capital Initiative’dir. Bu noktada Dünya Bankasının sosyal sermayeyi “bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niteliğini ve niceliğini şekillendiren kurumlar, ilişkiler ve normlar” olarak tanımlayan ifadesi bu yaklaşımın en önde gelenidir (World Bank, 2011). Bu perspektifte kurumlar, hükümet, siyasi rejim, hukukun üstünlüğü, mahkeme sistemi ve medeni ve siyasi özgürlükler gibi en resmileştirilmiş kurumsal ilişkileri ve yapıları içerisinde barındırmaktadır (World Bank, 2011).

Sosyal sermayeyi tanımlama noktasında ortaya çıkan farklılıklar gibi ölçme noktasında da farklılıklar olduğu görülmektedir. Çünkü insan etkileşiminin değeri gibi karmaşık ve anlaşılması zor bir şeyi ölçme durumu söz konusudur. Sosyal sermayenin ölçülmesi, araştırmacılar için bir zorluk oluştursa da, bu alanda politikalarla ilgili önlemlerin belirlenmesinde ısrar etmenin önemli olmasının birkaç önemli nedeni vardır. En geniş anlamıyla, sosyal sermaye, üretkenliğin yalnızca pazar malları ve hizmetlerinin üretiminin dar anlamıyla anlaşılmadığı sosyal bağlantıların üretkenlik değerine atıfta bulunur ancak geniş bir yelpazede refah sonuçlarının üretilmesi açısından da önem taşır (OECD, 2013: 9).

‘İnsan sermayesi’ kavramının ekonomiler için üretkenliğin itici güçlerinin daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına olanak sağlaması gibi, sosyal sermaye kavramı da insan ilişkileri ve davranış normlarının insanların hayatının çeşitli yönlerini iyileştirme noktasındaki değerini ve anlamını ortaya konmaya çalışır. Bu noktada ekonomik ve diğer refah sonuçlarının nasıl üretildiğinin analizine sosyal bir unsur dahil etmek büyük bir anlam ifade etmektedir. İnsanların ilişkileri ve toplumsal davranış normları, bireyi şekillendirmede ve genel refah sonuçlarını belirlemede önemli bir rol oynar. Bu sayede diğer insanlara güven veya sosyalleşme sıklığı gibi sosyal etkileşim ölçüleri, bireysel mutluluktan sağlık durumuna ve ekonomik büyüme performansına kadar çok çeşitli sonuçlarla ilişkilendirilmektedir (Putnam, 1993 ve 2000). Ayrıca sosyal sermayenin büyüklüğü ile ekonomik performans arasındaki ilişkilere de özel dikkat çekilmiştir.

Dünya Bankası, ekonomik ve doğal sermayenin yanı sıra öncelikle beşerî, kurumsal ve sosyal sermayeden oluştuğu kabul edilen 'somut olmayan' üretken sermayeyi hesaba katarak, ulusların gerçek servetine değer vermek için önemli çabalar sarf etmektedir. (World Bank, 2011). Dünya Bankası, çoğu gelişmiş ülkede maddi olmayan sermayenin toplam servetin % 60 ila % 80'ini oluşturduğunu tahmin etmektedir (OECD, 2013: 15). Bu nedenle, bu kanıtlar sosyal sermayenin önemli ve araştırmaya değer bir şey olduğunu ve refahın itici güçlerini anlamakla ilgilenen araştırmacıların ve politika yapıcıların sosyal bağlantıların ve davranışların üretkenlik ve verimlilik kapasitesini görmezden gelmenin ya da hafife almanın yanlış olacağını göstermektedir. Bununla birlikte, verilerin ortaya çıkardığı ilişkiler, sosyal etkileşimin hangi yönlerinin farklı sonuçlar için en önemli olduğunu belirlemek için yeterince bilgiyi sağlayacak durumda değildir.

Dahası, farklı değişkenler arasındaki korelasyonlar ve bağlantılar sosyal sermayenin farklı yönlerinin bireysel ve kolektif eylemler yoluyla nasıl sürdürüldüğü ve güçlendirildiği konusuna çok fazla ışık tutamazlar. Son yıllarda, sosyal sermayenin net olmayan bir kavramın ötesine geçme adımları, 'hepsini yakalama' ihtiyacının tek bir kavram olarak ele alınması ve farklı sosyal değişkenlerin üretkenlik değerini ölçmeye yönelik çabalara, özellikle mevcut ve gelecekteki refahın itici güçlerini daha doğru bir şekilde ölçmeye yönelik çabalar sayesinde ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda OECD'ye sosyal bağlantılar ve sosyal sermaye için daha iyi ölçütler geliştirmek için belirli önerilerde bulunulmuştur (Stiglitz vd., 2009).

OECD, How's Life'da tanımlanan mevcut refahın on bir alt boyutundan ikisi olarak sosyal bağlantıları ve sivil katılımı da (her ikisi de sosyal sermayenin yönleri veya vekilleri olarak kabul edilir) dahil etmiştir (OECD, 2011). Buna ek olarak, refahın sürdürülebilirliğini değerlendirmek için daha iyi sosyal sermaye ölçütleri geliştirme ihtiyacı, sürdürülebilirliği değerlendirmek için sermayeye dayalı modellere dayalı olarak Dünya Bankası (World Bank) ve OECD tarafından tavsiye edilmiştir (UNECE, Eurostat ve OECD, 2009; 2013).

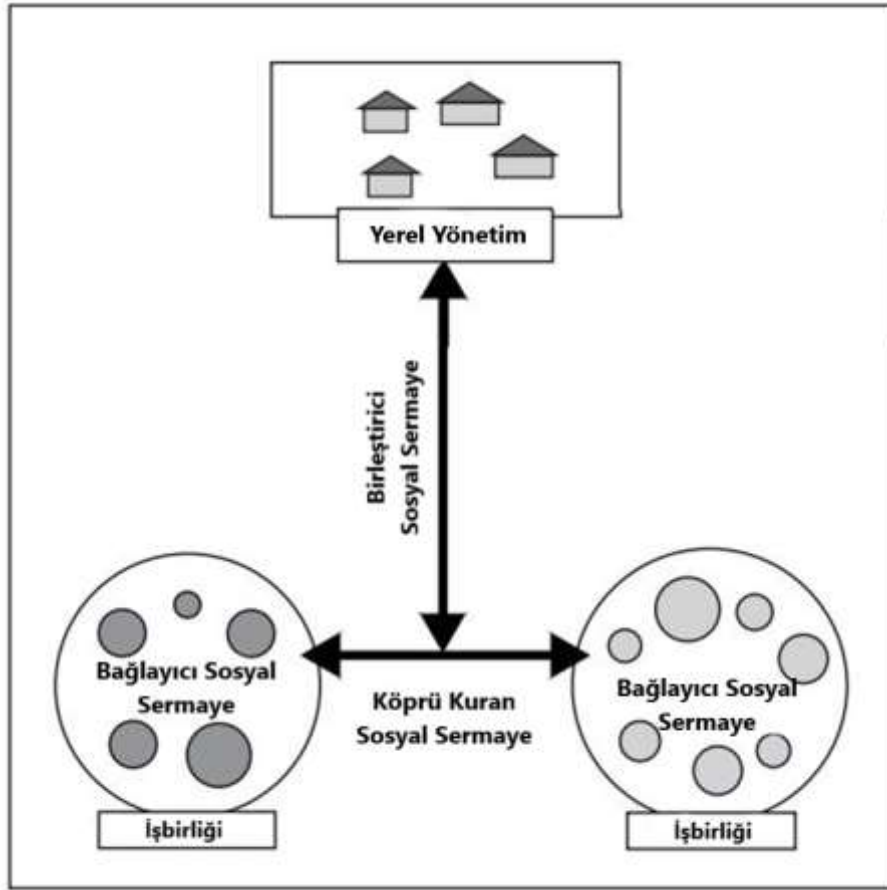
1.3. Sosyal Sermaye Çeşitleri

Sosyal sermayenin tanımlanmasında olduğu gibi, çeşitleri bakımından da farklı türleri ele alınmıştır. Literatür incelendiğinde araştırmacıların sosyal sermayeyi çeşit ve

bileşenlere ayırarak inceledikleri görülmektedir. Bu farklı tür ve bileşenlere bu bölümün devamında kısaca değinilecektir.

Sosyal sermayenin tanımı aşamasında karşımıza çıkan çeşitlilik gibi tür açısından da literatürde çeşitli ayrımlar mevcuttur. Bu aşamada sosyal sermayeden, çeşit olarak bağlayıcı (bonding), köprü kuran (bridging) ve birleştirici (linking) olmak üzere üçe ayırarak bahsedilecektir. Sosyal sermayenin bileşenlerinin bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye olmak üzere ikili bir ayrımı ilk defa Putnam “Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community” isimli eserinde yapmıştır (Putnam, 2000: 16). Daha sonra bu ayrıma birleştirici sosyal sermaye kavramını da dâhil etmiştir (Woolcook, 2000: 235).

Şekil 2. Sosyal Sermayenin Çeşitleri



Kaynak: Pellini ve Ayres, (2005: 8)

Pellini ve Ayres (2005), sosyal sermayeyi bağlayıcı (bonding), köprü kuran (bridging) ve birleştirici (linking) olmak üzere üçe ayırarak daha net bir şekilde ifade

etmeye çalışmıştır. Sosyal sermayenin bu üç farklı formu aşağıdaki başlıklarda açıklanmaya çalışılmıştır.

1.3.1. Topluluk İçi Bağlayıcı Sosyal Sermaye

Putnam (2000), bağlayıcı sosyal sermayi (Bonding) yakın arkadaş ve diğer yakın akrabalara üzerinden sınırlandırarak yüksek düzeyde homojen gruplar arasındaki ilişkileri kapsadığını ifade eder. Bağlayıcı sosyal sermaye, aynı özellikleri paylaşan benzer insan grupları arasındaki bağlantıları tanımlar. Dolayısıyla bağlayıcı sosyal sermayeye, kiliseye giden grupları, etnik grupların örgüt ve dernekleri gibi yapılar örnek olarak gösterilebilir (Putnam, 2000: 7).

Bu türdeki sosyal sermaye, iki insan arasında yakın bir ilişki kurulduğu için en güçlü sosyal sermaye türüdür. Bu, bir meslektaşla yıllarca yakın çalışmaktan ve onlarla yakın bir kişisel ilişki geliştirmekten kaynaklanabilir. Alternatif olarak, her yerel basketbol maçında aynı kişinin yanında oturmak ve böylece yakın bir ilişki geliştirmek yoluyla da gelebilir. Tipik olarak, bu bağlar sosyal bağlardan olan arkadaşlık ve samimiyetin gelişmesiyle oluşur. Bunların yanı sıra, komşuların yanı sıra aile üyelerini de içerirler. İnsanlar birbirlerine yardım etmeye ve akranları arasında 'sosyal sermaye' kazanmaya bu bağlantılar yoluyla istekli hale gelirler. Hakkında hiçbir şey bilmeyen birinin yerine, tanınan ve bilinen birine yardım edilmesi ihtimali her zaman daha yüksektir.

Bağlayıcı sosyal sermaye insanlar arasındaki dayanışma ve birlikteliği arttırması açısından oldukça önemlidir. Örneğin etnik açıdan farklılık gösteren yerleşim yerlerinde ortaya çıkan yoğun ağlar, toplumsal kesimlerin daha az talihli olan kesimleri açısından yüksek düzeyde hem sosyal hem de psikolojik destek sağlarken, yerel girişimcilere işe başlangıç için finansman desteği, piyasalar ve güvenilir iş gücü yelpazesi sağlamaktadır (Putnam, 2000: 8). Bu sermaye biçimi dış gruplara kapalıdır. Bağlayıcı sosyal sermaye gruplar içindeki ilişkileri esas alır.

Diğer taraftan bağlayıcı sosyal sermaye, homojen nüfuslar arasında meydana geldiği için genellikle dar görüşlüdür ve yalnızca grup içi erişime sahip olanlara fayda sağlar. Etnik azınlık grupları gibi belirli gruplar için etkili bir kaynak görevi görebilirken, faydaları sınırlıdır. Sıkı güven ve dayanışma bağları gibi gelişimini teşvik

eden faktörler, nihayetinde girişimci üyelerinin tam potansiyellerine ulaşmasını engelleyebilir (Leonard, 2004: 929).

1.3.2. Topluluk Dışı Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin köprü kuran rolü (Bridging), yaş, sosyo ekonomik durum, ırk/etnik köken ve eğitim gibi kanıtlanabilir bir şekilde farklı olan insanlar arasındaki ilişkileri ifade eder (Szreter ve Woolcock, 2004). Köprü kuran sosyal sermaye yaş, hobiler, ilişkiler, spor takımları veya iki kişi veya bir grup insan arasında bir bağ oluşturmaya yardımcı olan başka bir köprü kuran değişken olabilir. Sosyal sermayenin birleştirici rolü, bağların çok güçlü olmaması gerçeğinden ötürü bağ kurmaktan farklıdır. Bunun yerine, bağlantılar arkadaşların arkadaşları, meslektaşlar ve ortaklar gibi daha zayıf bağlantılardan gelir. Burada bağlantı kelimesinin anlamı, bir kişinin diğeriyle bir aracı aracılığıyla tanıtılması üzerine kurulmuştur. Bu aracı, iki tarafı bir araya getiren etkili "zincirdir". Bu sosyal sermaye biçimi, daha fazla çeşitlilik olduğu gerçeğinden ötürü bağ kurmaktan farklı olarak bir köprü kurma durumundadır.

Sosyal sermaye arasında köprü oluşturmak, farklı sosyal gruplardaki benzer kişilerin ağları ve bağları (gevşek arkadaşlıklar ve meslektaşlar) olarak tanımlanabilir (Xia, 2011: 137). Köprü kuran sosyal sermaye, toplumdaki insanları farklı niteliklerine göre ayıran (ırk, sınıf veya din gibi) bir bölünme boyunca birbirine bağlayan bağlantıları tanımlayan bir tür sosyal sermaye çeşididir. Topluluklar, gruplar veya kuruluşlar arasında 'köprü' kuran iş birlikleri ve bu iş birliklerinde ortaya çıkan derneklerden oluşur.

Köprü kuran sosyal sermaye sosyal sermaye toplum düzeyinde ortaya çıkan ilişkilerde, bireysel ve örgütsel faaliyetlerin iç içe olduğu, daha çok 'zayıf' sosyal bağlar sebebiyle ortaya çıkar (Granovetter, 1985: 1364). Fakat bu bağlantılar, bazı ortak değerlerin paylaşılması sayesinde bir arada tutulabilir. Bir toplum bünyesinde yaşayan farklı kimlik ve yapılar sahip, farklı grupların içerisinde yer alan ve homojen olmayan yapılardaki insanlar arasındaki bağlar 'zayıf' bağlar olarak adlandırılır. Toplumdaki gruplar arasında görülen bu ilişkiler, genellikle birbirleri ile zayıf bağları olan insanlar arasında ve gruplar arasında 'yatay' olarak gerçekleşen ağ düzeyinde ortaya çıkacağı gibi, hiyerarşik veya geçici bağlar şeklinde 'dikey' olarak da görülebilir.

‘Zayıf’ bağ aslında olumsuz bir anlamdan daha çok, birleştirici ve sosyal sermayeyi daha güçlü hale getiren, onun güç ve etkisini arttıran olumlu bir anlamı içerisinde barındırmaktadır. Çünkü bunun gibi sosyal ilişkiler gönüllü olma şartına bağlıdır. Bireylerin her zaman vazgeçme veya başka bir tarafa gitme ihtimali vardır. Ayrıca bu ilişkiler sonucu herhangi bir sosyal yaptırım durumu ortaya çıkmaksızın yapılan faaliyetlerdir. Bireyler bu ilişkileri sağlamaya ve devam ettirmeye mecbur değildir. Burada, homojen bir yapı ve birbirlerine bağlı bir grup içinde görülen güvenden farklı olarak, herkese ‘açık’ sosyal ilişkiler ağı durumu ortaya çıkmaktadır. Bu köprü kuran ilişkiler bazı araştırmalarda, birbirleriyle bağları zayıf olan bireyler arasında zaman geçtikçe ortaya çıkan ‘kazanılmış’ güvene dayanır ve bu nedenle ‘kazanılmış’ ilişkiler şeklinde de ifade edilebilir (Erselcan, 2009: 71).

1.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Sosyal sermayeyi birbiriyle birleştirmek (Linking), köprü kurmanın bir devamı niteliğindedir. Örneğin, köprüleme yatay olarak, benzer sosyoekonomik güce veya hiyerarşiye sahip insanlar arasında gerçekleşirken birleştirici sosyal sermaye dikey olarak, sosyoekonomik gruplar arasında ortaya çıkar. Sosyal sermayenin birleştirici etkisi, bireylerin kurumlar ve üzerlerinde görece gücü olan bireylerle ilişki kurma ölçüsü olarak da ifade edilmektedir (hizmetlere, işlere veya kaynaklara erişim sağlamak için) (Woolcock, 2001; Szreter ve Woolcock, 2004). Ayrıca bu etki etkileşimleri benzer olmayan aktörler arasında veya bazen de benzer aktörler arasında gerçekleşebilir (Lin, 2001). Tipik olarak, benzer olmayan aktörler bağlanma, en az değerli yan ürünle en güçlü bağlantıyı temsil eder. Benzer olmayan aktörler arasındaki sosyal sermaye, daha zayıf bir bağlantıdan üretilir, ancak bağlanma etkileşimlerinden daha değerli bir yan ürün ortaya çıkmasını sağlar (Lin, 2001; McPherson vd., 2001).

Benzer sosyoekonomik gruplarda bulunanlar genellikle 'topluluk' olarak adlandırılır. Birleştirici sosyal sermayenin ortaya çıkabilmesi için bu toplulukların dışında olması gerekir. Örneğin, bir futbolcu, ayrıcalıklı olmayan bir çocuğa tanıştırılabilir. İkisi bir ilişki geliştirebilir ve dolayısıyla daha önce mümkün olandan çok daha büyük bir kaynak düzeyini kullanabilir. Farklı bir örnek vermek gerekirse; üst sınıf ve işçi sınıfı gibi iki sosyoekonomik sınıfın olduğu biliniyor. Her birinde milyonlarca insan var, ancak çoğu kendi sosyoekonomik gruplarına bağlı yaşamaktadır.

Bağlantı aracılığıyla, "sosyal sınırlar" arasındaki boşluğa girebilir ve yeni bağlantılar ve bağlar geliştirebilirler.

Diğer iki sermaye türü ile kıyaslandığında bireylerin dikey ilişkilerinden ve bireylerin farklılıklarından ortaya çıka bu sosyal sermaye türünde insanlar sosyal çevreleri dışında yer alan bağlantı (Field, 2008: 92) veya resmi kurumlardan elde edilen kaynak, fikir ve bilgiyi geliştirebilecek bir yeteneğe sahip olur (Özcan, 2011: 30). Birleştirici sosyal sermaye açısından üst seviyede yer alan yönetici gruplar ve yetkililer ile daha alt tabakalarda yer alan yönetilen insanların aralarındaki ilişkiler örnek gösterilebilir (Tüysüz, 2011: 21).

Başka bir örnek, büyük bir şirket üzerinden verilebilir. Şirketin CEO'sunun en alt kademede çalışan personel için işin nasıl olduğu hakkında muhtemelen hiçbir fikri yoktur. Fakat alt düzeyde çalışan bir yönetici, CEO'yu personele tanıtabilir, böylece sosyal sermaye CEO ile genel bir işçi arasında ortaya çıkmış olur. CEO, personeli daha iyi anlamaktan faydalanabilir ve personeli motive etmeye yardımcı olmak için daha iyi çalışma uygulamaları sunabilir. Aynı zamanda, alt düzeydeki çalışan da CEO'nun sağlayabileceği tavsiye ve bağlantılardan yararlanabilir. Buna karşılık, sosyal sermaye oluşturmak için iki grup arasında dikey bir köprü olarak bilinen şeye sahibiz.

1.4. Sosyal Sermayenin Bileşenleri

Sosyal sermaye kavramını açıklama noktasında birden fazla tanım ve yaklaşım esas alınmıştır. Bu tanımlar yapılırken en fazla dikkat çeken ve kullanılan göstergeler arasında güven, norm ve ağlar üzerinden yapılan tanımlar yer almaktadır. Sosyal sermaye, bireylere ait olan özelliklerden daha çok grupların özellikleri üzerinden anlatılmaktadır. Sosyal sermaye ile ilgili olan önemli bileşenler, sosyal ilişkileri, resmi ve gayri resmi sosyal ağları, grup üyeliklerini, güveni ve sivil katılımı kapsamaktadır.

Sosyal sermayenin ortaya çıkmasında bazı unsurlar oldukça önemli görülmektedir. Putnam vd. (1993: 304), sosyal organizasyonun güven, normlar ve toplumun verimliliğini artırabilen ağlar gibi önemli özellikleri olduğunu vurgular. Bu bileşenlerden olan kişilerarası güven, normlar ve sosyal ağlar yalnızca toplum yaşamında değil ekonomik hayatın işleyişinde de önemli bir yer teşkil etmektedir (Coleman, 1994: 91).

Field (2006: 34), insanlar arasındaki ilişkilerin bireyler ile kurumlar arasındaki ilişkiler sonucu ortaya çıkacak görev ve yapılması beklenenlere yol göstererek ve yardım ederek, bireysel ve kurumsal ilişkilerinde doğruyu ve dürüstlüğü sağlayarak, bilgileri paylaşarak, yanlış hareketlerde bulunanlara tavır göstererek ve gerekirse yaptırım uygulayarak, doğru olan davranışları destekleyerek ve sahiplenerek sosyal sermayenin güçlenmesini sağladığını vurgulamaktadır.

Sosyal sermaye kavramına daha makro açıdan bakan Dünya Bankası (2012) da, sosyal sermayenin unsurlarını ağlar, güven ve iş birliği ile bilgi paylaşımı ve iletişimin etkin saplanması şeklinde tanımlar. Ekonomi ve finansla ilgili yapılan araştırmalara bakıldığında güven, karşılıklık, ağlar, birlikler, grup üyelikleri ve norm terimlerinin daha çok kullanıldığı tespit edilmiştir (Tüylüoğlu, 2006: 17). Bu çalışmada, sosyal sermaye denince en çok bilinen ve kullanılan unsurlar olan güven, sosyal ağlar ve sosyal normlardan bahsedilecektir.

1.4.1. Güven

Genelleştirilmiş veya sosyal güven çalışmaları, birden fazla araştırmacı tarafından farklı biçimlerde araştırılmıştır. Araştırma sonuçları, insanların birbirine daha kolay güvendiği toplumlarda toplumsal ilişkilerin 'daha sağlıklı' olduğunu, bu sebeple yönetişimin daha yüksek demokratik standartları daha kolay sağladığını (Putnam, 1993), ekonomik büyümenin daha kolay sağlandığını (Knack ve Keefer, 1997; Fukuyama, 1995) ve insanların genel olarak daha mutlu ve daha iyi durumda (Subramanian vd., 2002; Helliwell ve Putnam, 2004) olduğunu göstermektedir. Genelleştirilmiş güven üzerinden sosyal sermaye, toplulukların ve bireylerin sorunlarının çözümünü kolaylaştırır, günlük sosyal etkileşimlerde bulunanların işlem maliyetlerini azaltır ve bir veya daha fazla kişiden diğerlerine bilgi akışını kolaylaştırır (Putnam, 2000). Genelleştirilmiş güvenin birden fazla yararlı ve arzu edilen dışsallığı nedeniyle, güvenin köklerini çözmeyi amaçlayan bilimsel araştırmalar çoğalmıştır (Delhey ve Newton, 2005; Bjørnskov, 2007; Nannestad, 2008).

Dünya Değerler Anketi'nde (World Value Survey) güven ölçüsü olarak “genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenebileceğini veya insanlarla ilgilenirken çok dikkatli olmanız gerektiğini söyler misiniz?” sorusuna “çoğu insana güvenilebilir” cevabını seçen katılımcıların yüzdesi alınarak elde edilir (WVS, 1994).

Genelleştirilebilir güven sorusu olarak kullanılan, "genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenilebileceğini veya insanlarla ilgilenirken çok dikkatli olmanız gerektiğini söyler misiniz?" klasik güven sorusunun uluslararası düzeyde yüzeysel olduğuna dair bazı eleştiriler gündeme geldi (Delhey ve Newton, 2005). Fakat güven eşit toplumlarda (Uslaner, 2002), evrensel refah devletlerinde (Kumlin ve Rothstein, 2005), tarafsız politikalarla daha kolay ortaya çıkacağını belirten (Rothstein ve Stolle, 2008; Delhey ve Newton, 2005) çalışmalar da bulunmaktadır.

Field (2006: 89), insanların birbirleriyle iletişime geçtiği çeşitli zamanlarda, kredi kartı kullanırken, evlenme aşamasındayken, kredi borcunu geri öderken, uçağa binerken, bir suçu veya suçluyu bildirip bildirmemeyi düşünürken ya da ne şekilde oy kullanacağına karar verme durumunda güvenin önemi açığa çıkmaktadır. Buradan hareketle güvenilirlik sosyal ve ekonomik ilişkileri kolaylaştıran bir faktör olarak ortaya çıkmakta ve güvenin olmadığı toplumlarda insan ilişkilerinin, piyasa faaliyetlerinin, zayıf, suç oranları, verimlilik ve maliyetlerin yüksek olduğu daha bürokratik bir ilişkiler ağının ortaya çıkması şaşırtıcı olmaz (Sander ve Putnam, 2010).

Sosyal sermaye, bu noktada daha çok yakın ilişki içerisinde olmaksızın geliştirilen güven üzerinde durmaktadır. Toplumun genelinde bireyler arasında geliştirilen güven ortak olarak hareket edebilmenin bir öncüsüdür. Kolektif eylemin ikileminin geliştirilen güven aracılığıyla çözümlenebilmesi mümkün olmaktadır (Putnam, 1993: 167). Güven, özgür bireyin davranışı hakkında tahmin yapabilmeye işaret etmektedir.

Bazı araştırmacılar, Fukuyama'nın (1995) öngörülerine dayanarak, çoğu insana güvenilebileceğini belirten kişilerin, içinde yaşadıkları duruma bağlı olarak "çoğu insan" ile ilgili farklı algılamalara sahip olabileceğini tartışmışlardır (Delhey vd., 2011). "Çoğu insana güvenilebilir" diyenlerin gerçekte ilişkilendireceği insan topluluğu büyük ölçüde farklılık gösteriyorsa, bu durum güvene ilişkin yapılan değerlendirmelerin hiç de doğru olmadığı anlamına gelebilir (Fukuyama 1995, 2002).

Eleştirilere rağmen sosyal sermayenin özellikle ekonomik büyümeye etkisi üzerine yapılan çalışmalarda daha çok güven faktörü kullanılmıştır. Ekonomik büyüme üzerinde sosyal sermayenin etkisi üzerine yapılan çalışmalarda (WVS veya diğer anketlerden elde edilen güven değişkeni) güçlü pozitif etkisi olduğunu bulan çalışmalar vardır (Knack ve Keefer, 1997; La Porta vd., 1999; Whiteley, 2000; Beugelsdijk vd.,

2004; Knowles, 2006; Bjørnskov, 2006; Berggren vd., 2008; Neira vd., 2009; Dincer ve Uslaner, 2010; Tabellini, 2010). Güveni ekonomik büyüme için bu kadar önemli bir belirleyici olarak gören temel neden, güven faktörünün genellikle piyasa faaliyetlerini genişletmeye ve devamlılığını sağlamaya hizmet eden bir faktör olarak görülmesidir. Çünkü insanlar çok sayıda kişiye güvenmenin bir sonucu olarak herhangi biriyle ekonomik, ticari, ortaklık ve alacak verecek ilişkisi veya bir bankadan borçlanma ilişkisi içerisine girecektir. Buna genelleştirilmiş güven veya kişilerarası güven denir. Bu nedenle, güvenin veya genel olarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme etkileri, karşılıklı fayda sağlayan ticaretlerin sayısının artmasına, izleme ve işlem maliyetlerinin azaltılmasına, sorunların çözülmesine, yanıltmaların azalmasına ve sonunda doğru bilgi akışlarının artmasını sağlayarak ekonomik faaliyetlerin artmasını teşvik ederek ekonomik performansı iyileştirmeye katkı sağlar (Knack ve Keefer, 1997; Whiteley, 2000; Knowles, 2006; Roth, 2009). Bununla birlikte, güven ve büyüme arasında negatif bir ilişki bulan (Helliwell, 1996 ve Roth, 2009) veya hiçbir ilişki bulmayan (Beugelsdijk ve van Schaik, 2005 ve Raiser, 2008) çalışmalarda vardır.

1.4.2. Sosyal Ağlar

Sosyal sermayenin en önemli belirleyicileri arasında olan sosyal ağlar, insanlar ve birden fazla insanın bir araya gelmesi ile oluşan gruplar arasındaki karşılıklılık ve güven ilkesine bağlı olarak gelişir ve düzeyi insanlar ve gruplar arasındaki iletişim seviyesiyle ifade edilen bir kavramdır. Sosyal sermaye “Ağ ve grup içerisinde ya da gruplar arasında iş birliğini kolaylaştıran ve artmasını sağlayan norm, değer ve anlayışlar olarak da ifade edilmektedir (Lin, 2001). Sosyal sermaye insanların bağlantıları ile ilgilidir. Ağlar ise insanlar arasında ortaya çıkan bağlantılar sonucu insanların kendisini açık olarak ortaya koyması sonucunda ortaya çıkan bir durumdur (Cohen ve Prusak, 2001: 83).

Ağ yaklaşımına ait çalışmaların, sosyal sermayenin ilk dönem araştırmacıları olan Bourdieu’nun ve Coleman’ın çalışmaları neticesinde bu seviyelere geldiği bilinmektedir. Sonraki dönemde Granoveter (1973)’e ve Burt (2005)’un bu alanda önemli ve etkili çalışmalar yaptığı görülmektedir. Granovetter’in (1973) çalışmasına dayanan ağ görüşü, sırasıyla yatay ve dikey derneklerin yanı sıra topluluk grupları ve

firmalar gibi organizasyonel varlıklar içindeki ve arasındaki ağları temsil eden hem sosyal sermayeyi birbirine bağlamanın hem de köprülemenin önemini kabul eder.

Ağ teorisyenlerinin savunucuları (Burt, 1992; Fafchamps, 2001; Massey, 1990; Portes, 1993) iki önermeyi ortaya koymaktadır. Birincisi, sosyal sermayenin "iki ucu keskin kılıç" niteliğinin olmasıdır. Sosyal ağlar değerli hizmetler ve kaynaklar sağlayabilir, fakat aynı zamanda bireyler üzerinde olumsuz ekonomik ve sosyal etkilere sahip olabilecek topluluk yükümlülükleri veya grup bağlılıkları şeklinde ekonomik olmayan sonuçlar da doğurabilirler. İkincisi, Glaeser vd., (1995) tarafından savunulan sosyal sermayenin kaynakları ile etkilerini birbirinden ayırma amacıyla öne sürülen önermedir. Sosyal sermayenin olumlu sonuçlarına (güven gibi) odaklanarak, bu sonuçların diğer grupların (şimdiki ve gelecekteki) zararına olma veya beklenenin altında olma olasılığı ihmal edilir. İlginç bir şekilde, ağ görüşü, sosyal sermayenin farklı olası sonuçlarını hesaba katmak için topluluk içi bağlar (sosyal sermayeyi birleştirmek) ve topluluk dışı ağlar (sosyal sermaye arasında köprü kurmak) arasında güçlü bir ayrım yapmaktadır. Woolcock ve Narayan'ın (2000) belirttiği gibi, ikisi de olmadan, bir grubun dışlandığı anlamı ortaya çıkabilir.

Sosyal sermayenin bileşenlerinden olan sosyal ağların özellikle istihdam yolu ile ekonomik kalkınma üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Burada topluluk dışı bağların ekonomik kalkınma üzerinde olumlu, buna karşılık aile, arkadaş ve tanıdıkları kapsayan topluluk içi ağların ise kalkınma üzerinde olumsuz etkilere yol açtığı ileri sürülmektedir. Çünkü kişinin sosyal ağları ailesi, arkadaşları ve tanıdıkları ile ne kadar fazla örülü ve dışarıya kapalı ise kişi, mevcut istihdam fırsatları ile yeni bilgi ve gelişmelerden haberdar olamayacak ve böylesi bir toplum sonuç olarak ekonomik açıdan geri kalmış bir toplum olarak kalmaya devam edecektir. Sosyal sermayenin diğer unsurlarına kıyasla daha az önemli görülen sivil sosyal sermayenin son unsuru olan toplumsal normların ise ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkilerde bulunacağı vurgulanmaktadır. Çünkü güçlü toplumsal normların varlığı, bireylerin üzerinde söz konusu normlara uymaları yönünde baskı doğuracak ve dolayısıyla rüşvet, vergi kaçırma, adam kayırma gibi yolsuzluk türlerini kapsayan ekonomik hastalıkların baş göstermesini önleyerek kalkınma üzerinde olumlu sonuçlara yol açacaktır.

Sosyal sermayenin her iki boyutuna olan göreceli ihtiyaç veya çekicilik zamanla değişebilir. Aslında, farklı refah düzeylerinde, bağların ve köprülerin optimal seviyeye

gelme aşamaları farklı sürelerde ortaya çıkabilir. Granovetter'e (1995) göre, gelişim sürecinde bireyler, daha büyük faydalar elde etmek için topluluk dışı ağlara katılmadan önce, başlangıçta daha yakın sosyal bağlarına (aile, yakın arkadaşlar) güvenirler.

Bazı araştırmacılar, sosyal ağların hangi yönlerinin daha önemli olduğu noktasında birbirlerine göre farklı şeyler söylemektedir. Toplumlardaki sosyal ağların yoğun olmasının mı, yoksa seyrek olmasının mı sosyal ağlar açısından daha iyi olduğu noktasında tam olarak fikir birliği yoktur. Yoğun ağlar, güçlü ve destekleyici bağlantılar tarafından; dağınık olanlarsa daha farklı sosyal gruplar arasında topluluk dışı bağlar olarak adlandırılmaktadır. Coleman'a göre yoğun ağlar, Burt'a göre ise yapısal boşluk sayısının fazla olduğu seyrek ağlar daha önemlidir (Glanville ve Bienenstock 2009: 1512). Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde ağ yapısının, sosyal sermaye açısından önemli bir unsur olduğu ortaya çıkmaktadır (Özdemir, 2007).

Sosyal sermaye çalışmalarında araştırmacılar, sosyal ilişki veya sosyal ağlara katılım derecesinin, sosyal sermayenin önemli bir ögesi olduğunu belirtmektedir. Sosyal ağların niteliği ve yoğunluğu sosyal sermayenin düzeyinde belirleyici önemde bir faktördür. Sosyal ağların sayısının fazla olması, karşılıklı insan ilişkilerini ortaya çıkarma ve kişilerarası güvenin sağlanma imkân ve olasılığını arttırır. Bireylerin yaşamları boyunca elde ettikleri sosyal ağlar o bireyler için önemli bir sermaye özelliği taşır ve gerekli olduğu her zaman kullanılabilir. Dolayısıyla sosyal ağlar, sosyal sermayeye hedefine varmak için elde edilmesi gereken bir aşama olarak da düşünülebilir. Putnam (1993, 2000) çalışmalarında, sosyal ağların önemli göstergesi olan gönüllülük esasına dayalı vakıf, dernek ve cemiyetlere üye olmanın önemli olduğunu vurgulayarak bu gibi grupların ve toplulukların, toplumsal yapıda iş birliği ve güven sağlayan değerlerin daha hızlı gelişmesini sağlayan birer okul gibi faaliyet gösterdiğini belirtmektedir. Bu tür yapılara üye olma, bireyler arasında görülen yüz yüze iletişiminin artmasını ve daha sonra bu kişiler arasında bir güven ortamının sağlanmasını teşvik ederek, toplumsal yapı içerisinde iş birliği, yardımlaşma gibi davranışların öğrenilmesini ve yayılmasını sağlamaktadır. Bunun gibi faydalı yapıların gelişmediği toplumlarda ise resmi olmayan hukuki ve ahlaki öğreti ve demokratik davranışların ortaya çıkması ve sindirilmesi pek mümkün görünmemektedir.

1.4.3. Sosyal Normlar

Sosyal normlar, toplumda bir grup insan tarafından hangi eylemlerin uygun ve doğru veya uygunsuz ve yanlış olarak kabul edildiğini gösteren davranış kalıbıdır (Coleman, 1990: 243). Normlar ve beraberindeki potansiyel ödüller (uyumun karşılığı olarak) veya cezalar (uyumsuzluğun karşılığı olarak) bireylerin kararlarının tek belirleyicileri değildir. Normlar daha çok bireylerin herhangi bir seçimi uygularken hesaba kattığı maliyetleri ve faydaları etkileyen bir unsur olarak görülebilir (Coleman, 1987: 135). Buradan hareketle normlar, bir grup veya bir topluluğa ait üyelerin hangi durumlarda nasıl ve ne şekilde davranacaklarını belirleyen resmi ve yazılı olmayan kurallar bütünü olarak ifade edilebilir. Normların yasal veya başka bir resmi temeli yoktur ve hatta bazen normlar bunun da ötesine geçerek bazen yasalarla çelişebilir bir boyut kazanabilir (Coleman, 1990: 244). Bu durum, toplumdan topluma değişiklik gösterebilir. Bu bazen yasalardan kaynaklanırken bazen de toplumların birbirlerine göre farklı örf, adet ve gelenekleri nedeniyle de ortaya çıkabilir.

Bu şekilde tanımlanan normlar, çeşitli ödeme yapıları ile çeşitli sosyal ortamlara uygulanabilir. İngiltere’de, araç sürücülerinin araçlarını yolun sol tarafından sürmesi gerekmesi gibi koordinasyon sorunlarını çözen sözleşmeler sosyal normalara örnek olarak gösterilebilir.

Sosyal normlar daha çok sosyal sermayenin ilişkisel boyutunun bir unsuru olarak değerlendirilir. Sosyal normlar, belirli bir bağlamda nelerin normal ve uygun eylemi oluşturduğuna ilişkin olarak toplumda sosyal olarak daha uygulanabilir beklentileri kapsar (Bendor ve Swistak, 2001: 1503). Normlar, toplumsal yapıdaki bireylerin davranışlarını düzenleyen kurallar, inançlar, adetler ve alışkanlıklardan oluşan bir bütündür (Spellerberg, 2001). Sosyal normlar, sosyal düzenin korunmasının temelleri olarak işlev görür ve hem toplumsal yapı hem de toplumda yer alan sosyal grupların işleyişleri için gereklidir. Normlar, günlük yaşamın normal işleyişi esnasında ortaya çıkar veya toplum tarafından üretilir, oluşturulur ve güçlendirilir (Cusack, 1999: 5). Temel olarak sosyal normlar belli olmasına rağmen bazı açılardan normlar toplumdan topluma farklılık gösterebilir ve değişebilir. Ayrıca aynı toplumda olsa çok uzun zaman geçtikçe norm anlayışında değişmeler, farklılaşmalar ve güçlenme veya zayıflama gibi durumlar ortaya çıkabilir.

Sosyal normlar, ahlaki normlar ve yasal normlar gibi diğer normlardan farklıdır, çünkü bunlar sosyal olarak tanımlanır ve uygulanır (Elster, 1989: 105) Sosyal normların ve onları destekleyen gayri resmi sosyal yaptırımların önemi göz ardı edilemez, çünkü onlarsız hiçbir insan toplumu var olamaz (Fehr ve Fischbacher, 2004: 67).

Sosyal normlar ve onları destekleyen gayri resmi yaptırımlar, sosyal sermayenin en önemli unsurlarından biri olarak tanımlanmıştır (Fehr ve Gächter, 2000). Normlar, belki de metodolojik bireyciliğin en uç biçimlerini kullananlar hariç, sosyal sermayenin neredeyse tüm kavramsallaştırmalarına dahil edilir. Hem Putnam (1995) hem de Coleman (1990) açıkça sosyal normların önemine birçok yerde vurgu yapmaktadır. Bazı araştırmacılar, gayri resmi yaptırımların bir toplumun sosyal sermayesinin önemli bir belirleyicisi olduğunu bile iddia etmiştir. Çünkü toplumdaki gayri resmi yaptırımlar örtük anlaşmaların ve sosyal normların uygulanmasının anahtarıdır (Falk vd., 2000: 2). Schneider (2009: 645), sosyal sermayenin tüm tanımlarının üç hayati unsur içerdiğini iddia eder, bunlar: Ağlar, güven ve (paylaşılan) normlardan oluşan kültürdür. Normlar sosyal sermayenin önemli bir yönüdür, çünkü normlar insan eyleminin doğasını güçlü bir şekilde etkiler. Güçlü sosyal sermaye, prososyal eylemleri teşvik eden, sömürüyü engelleyen ve karşılıklı yarar için bağlantı ve iş birliğini ortaya çıkaran normlarla ilişkilidir (Cusack, 1999: 7).

1.5. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Çeşitleri İle İlişkisi

Sermaye kavramı kullanıldığında akıllara daha çok iktisadi ve ekonomik faaliyetler gelmektedir. Sermaye özellikle iktisadi faaliyetlerin hayata geçirilebilmesi, sürdürülebilmesi için gerekli olan temel şartlardan birisidir. Bir ekonominin üretim, kalkınma ve büyüme aşamasında, en çok gerekli olan varlığın sermaye olduğunu bilinmektedir. Sosyal sermaye ile bağlantılı olan geleneksel sermaye teorileri beşerî sermaye, fiziksel sermaye, kültürel sermaye, ekonomik sermaye ve entelektüel sermaye olarak ifade edilebilir. Fakat ülkelerin ve şehirlerin ekonomik gelişme düzeylerini sadece bu sermaye türleri ile açıklamaya çalışmak bazı durumlarda yetersiz kalmaktadır. Bu noktada sosyal sermayenin önemi ortaya çıkmaktadır.

Sermaye denince akla iktisadi faaliyetler gelmesine rağmen günümüzde sermaye kavramına yüklenen anlam değişmiş ve kapsamı da genişlemiştir. Sermaye adı verilen varlık bazen yatırımlar için gerekli olur, bazen miras yoluyla nesilden nesile geçer,

bazen alım satıma konu olur, bazen verimliliği arttırır, bazen inovatif ürünlerin üretilmesine ortam hazırlar, bazen bilimsel gelişmeyi hızlandırır, bazen suç oranlarının azalmasına neden olur ve bazen de toplumdaki güven, bağlantı, iş birliği ve normların güçlenmesini sağlar. Tüm bu farklı faydalarından yola çıkarak Bourdieu sermaye kavramını, etkileri sadece ekonomik alanda olmayan, çok daha geniş bir şekilde tanımlar. Ona göre sermaye kavramı, sosyal sermaye, ekonomik ve kültürel üzere üç temel sermaye türü ile ilişkilidir (Bourdieu, 1986: 243).

Bu sayede, fiziksel imkân ve kaynaklar açısından ifade edilen ve genellikle para olarak algılanan sermaye kavramının kapsamı daha da gelişmiş, parasal varlığın aslında diğer kaynaklara ulaşmak için kullanılan bir değişim aracı olduğu fikri benimsenmeye başlanmıştır. Bu sayede sermaye faktörünün pek çok değişkeninin zaman ve emek harcanarak parasal kaynak olmadan da ya da çok az bir para ile de ortaya konulabileceği (Ostrom, 2000: 175) fikri yaygın olarak konuşulmaya başlanmıştır. Zamanla sermayenin beşerî, fiziksel ve finansal çeşitlerinin dışında, beşerî yeteneklerin, tecrübenin, kültür ve eğitim gibi faktörlerin de farklı sermaye çeşitleri olarak kabul edilmesi, bununla ilgili çok sayıda çalışmaların yapılması “sermaye” kavramından anlaşılan şeylerin alanını ve kapsamını oldukça genişletmiştir.

Sermaye kavramı klasik iktisatılar tarafından ekonomik yapıyı oluşturan temel faktörlerden birisi olarak yorumlanırken bu görüşler Schultz (1959) ve Becker (1993) tarafından ortaya konulan beşerî sermaye (human capital) kavramı ile değişmeye başlamış ve toplumların eğitilmiş, tecrübeli ve yetenekli çalışanlarının bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmesi gerektiği şeklindeki yeni bir sermaye anlayışı (Woolcock, 2001: 12) ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu kapsamda sermayenin ölçülebilir, artırılabilir ve kıyaslanabilir net bir değer olduğu belirtilmiştir (Field, 2006: 17).

Sosyal sermaye kavramı denince doğasında ilişkilerin yer aldığı, beşerî ve ekonomik sermayede olanın aksine, aktörlerinin kontrol edemediği daha subjektif bir sermaye türü olarak da kabul edilebilir (Kilduff ve Tsai, 2003: 30).

Tablo 2’de sermaye kavramının kapsamının genişleme ve değişme aşamaları görülmektedir. Bu bölümde Bourdieu’nun (1986) belirttiği üç sermaye de dahil olmak üzere sosyal sermaye ile ilgili olan fiziksel sermaye, beşerî sermaye, ekonomik (finansal) sermaye, kültürel sermaye ve entelektüel sermaye kavramlarına da değinilecektir.

Tablo 2. Sermaye Kavramlarının Değişimi

İsim	Dönem	Sermaye Bileşenleri	Sermaye Konuları	Yorum
Smith (1776)	Endüstriyel Ekonomi öncesi	Toprak İş gücü Sermaye (para)	Ulusların zenginliğini hesaba katma	Çalışma sürecinde görev dağılımının etkisiyle ilgili büyük ekonomi teorisi
Mill (1848)	Endüstriyel Ekonomi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para)	Ekonomi ve yönetim arasındaki kesişim, devletin sermaye yönetimindeki rolü	Devlet ve ekonomi arasındaki ilişkiyle ilgilenen, topluma bütüncül bir açıdan bakan ilk politik ekonomik teori
Marx (1845)	Endüstriyel Ekonomi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para) Artı değer	Üretim tarzları ve sermaye dağılımının eşitsizliği	Sınıf temelli bir toplum yaratmada kapitalizmin etkilerini anlatan önemli politik ekonomik teori
Schultz (1961), Becker (1993)	Bilgi Ekonomisi Öncesi Dönem	Toprak İş gücü Sermaye (para) Beşerî sermaye (eğitim)	Firma ve bireylerin eğitim ve öğretim harcamalarına ilişkin davranışlarını öngörme ve açıklama	Eğitim düzeri, kârlılık ve kazanç arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan orta düzey ve uygulamalı ekonomik teoriden oluşur
Kaplan ve Norton (1996)	Bilgi Ekonomisi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para) Beşerî sermaye (eğitim, öğretim, uzmanlık, süreç)	Mükemmel yatırım kararları almada yönetime araçlar sunma	İş liderlerine maddi olmayan varlıkları hesaba katan bir metodoloji sağlar. Bir teori değil; Yönetim aracı.
Edvinsson ve Malone (1997)	Bilgi Ekonomisi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para) Beşerî sermaye Entelektüel kapasite	Entelektüel zenginlik, süreç, kültürler, ilişkisel sermaye ve beşerî sermayeyi içeren entelektüel kapasite hususunda yönetime araçları ortaya koyma	Bir şirketin gelecekteki değeri ile ilgili olarak: entelektüel sermaye unsurlarının gelecekteki finansal projeksiyonlara ve değerlemelere nasıl dahil edileceği. Bir teori değil; Yönetim aracı.
Fitz-Enz (1998)	Bilgi Ekonomisi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para) Entelektüel kapasite	Entelektüel kapasiteyi (fikri mülkiyet, süreç ve kültür, ilişkisel sermaye ve beşerî sermayeyi içeren) açıklar	Örgütsel, ilişkisel ve insanların birbiriyle nasıl ilişkili olduğunu anlamak ve ardından ölçmekle ilgileniyor. Bir teori değil; Yönetim aracı.
Lin (2001)	Bilgi Ekonomisi Dönemi	Toprak İş gücü Sermaye (para) Neosermaye (entellektüel, beşerî, kültürel, sosyal)	Ekonomi ve sosyoloji arasındaki kesişim	Sosyal ilişkilerdeki farklı düzey ve çeşitlerdeki kaynakları anlama, öngörme ve açıklamaya çalışan orta düzeyde teori

Kaynak: Storberg, 2002: 481-482.

Endüstriyel ekonomi öncesi dönemde sermaye denince toprak, iş gücü, para (Smith, 1776; Mill, 1848) akıllara gelirdi. Bilgi ekonomisi öncesi dönemde sermaye kavramına beşerî sermaye kavramı eklendi (Schultz, 1961; Becker, 1993; Kaplan ve Norton, 1996). Buna göre beşerî sermaye kapasitesi eğitim ve tecrübeyle arttırılabilir bir sermaye türü olarak literatüre girmiştir. Bilgi ekonomisi döneminde beşerî sermayenin daha ileri bir hali olarak entelektüel sermaye ortaya çıkmıştır. Buna göre zenginlik, süreç, kültürler, ilişkisel sermaye ve beşerî sermayeyi içeren entelektüel sermaye kapasitesinin ekonomiler ve işletmeler için önemi ve etkisi araştırılmaya başlanmıştır (Edvinsson ve Malone, 1997; Fitz-Enz,1998). Aslında işletmeler açısından entelektüel sermaye, bilançoda görünmeyen varlıklardan oluşur, dolayısıyla maddi olmayan bir varlık türüdür. Ölçülemeyeni ölçülebilir hale getirebilir. Dolayısıyla insanlar, fikirler ve bilgiler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak için yapılan bir araştırmadır (Edvinsson ve Malone, 1997).

Sosyal sermaye insan sermayesinin verimlilik düzeyini etkileyen önemli faktörlerden birtanesidir. Bu nedenle son dönemde insan sermayesinin verimlilik kapasitesini geliştirmek ve arttırmak için kapsayıcı bir etken olan sosyal sermayenin geliştirilmesine daha fazla önem atfedilmeye başlanmıştır. Bu noktada Coleman, sosyal sermayenin insan sermayesini ortaya çıkardığını söyler. Çünkü etkileşim ve iletişim halindeki insanların birbirlerinden devamlı olarak bir şeyler öğrendikleri şeklindeki fikri savunmaktadır (Coleman,1990).

Sosyal sermaye diğer sermaye çeşitlerini etkileyen bir özelliğe sahip olduğundan sosyal sermayenin yüksek olduğu ülke, bölge ve şehirlerde diğer sermaye çeşitlerinin etki kapasitesi çok daha fazla artmaktadır. Sosyal sermaye bu noktada kaldıraç etkisiyle diğer sermaye çeşitlerinin etkisini belirleyen bir faktör olarak da düşünülebilir.

1.5.1. Beşerî Sermaye

İlk olarak Schultz (1959) tarafından ortaya atılan beşerî sermaye; kazanılmış insani özellikleri içeren geniş bir sermaye kavramıdır. Ekonomistler insan sermayesinin ülkelerin zenginliğinin önemli bir parçası olduğunu uzun zamandır bilmektedir. İnsan emeğinin üretime ne kadar katkı yaptığı ile ölçülen üretkenlik kapasitesi, birlikte alınan diğer tüm zenginlik biçimlerinden çok daha büyüktür. Burada ekonomistlerin

vurgulamadığı nokta, insanların kendilerine yatırım yaptıkları ve bu yatırımların çok büyük olduğu gerçeğidir (Shultz, 1961: 2). Bu noktada insanlar kendilerine yatırım yaptıkları gibi bazen bu birikim çalışılan diğer yerlerden ve tecrübelerden de kaynaklanabilir. Beşerî sermaye bir ekonomide yer alan bilgili ve becerili işgücünü ifade etmek amacıyla kullanılmaktadır (Şimşek ve Kadılar, 2010: 123).

İnsan sermayesi, bireylerin beceri, yetenek, tecrübe ve bilgilerini ifade eder (Becker, 1964). Beşerî sermaye seviyesi yüksek olan ülkeler ve işletmeler açısından bu durumun çok önemli bir rekabet avantajı sağladığına dair kanıtlar vardır (Dakhli ve De Clercq, 2004; Gimeno vd., 1997; Uden vd. 2014).

Beşerî sermaye kavramı literatürdeki çalışmalarda çoğunlukla ekonomik büyüme, firma büyümesi, inovasyon, AR-GE, içsel gelişme ve ihracat gibi iktisadi faaliyetlere etkisi açısından değerlendirilmiştir. Genç vd. (2009) çalışmalarında Türkiye’de beşerî sermayenin ekonomik büyümeye etkisini incelenmiş ve Türkiye’nin ihracat kapasitesinde görülen yapısal değişikliğe aynı doğrultuda daha yüksek kapasiteli beşerî sermayeye ihtiyaç duyduğu belirlenmiştir. Becker, Murphy ve Tamura (1994: 330) çalışmalarında beşerî sermaye ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada beşerî sermayenin büyüme ve gelişme üzerine etkisi sosyo ekonomik ve sosyo kültürel açıdan değerlendirilmiştir.

Sosyal sermayenin tamamlayıcı bir faktörü olarak görülen beşerî sermaye (Burt, 2001: 202; Woolcock, 2001: 12), belli açılardan sosyal sermayeden farklılaşmaktadır. Beşerî sermaye daha çok bireylere aitken ve onların bir özelliğiysen, sosyal sermaye topluma, gruplara ve ilişkilere ait bir özellik göstermektedir. Sosyal sermaye bireyler arasında ortaya çıkan nitelik, bağlantı ve güvene bağlı olarak ortaya çıkarken, beşerî sermaye bireylerin niteliklerine ve yeteneklerine göre ortaya çıkmaktadır (Woolcock, 2001: 13; Burt, 1997: 339; Strawn, 2001: 15).

1.5.2. Fiziksel Sermaye

Smith, Ricardo ve Marx dahil olmak üzere klasik iktisatçılar için, fiziksel sermaye, emek ve toprakla birlikte, üretim için gerekli olan üç temel faktörden biridir (LSE, 2020: 12). Klasik iktisatçıların temel üretim faktörleri olarak ifade ettiği sermaye kavramı, ilk olarak malların ve hizmetlerin üretimi aşamasında kullanılan finansal ve maddi araç ve ekipmanlar dikkate alınarak tanımlanmıştır (Luthans vd., 2004: 45). Bu

nedenle klasik iktisatçılar açısından sermaye denince hammadde, makine ve teçhizat gibi insan emeğinin etkinlik ve verimliliğini artıran faktörler akla gelmektedir (Fisher, 1896: 511) fiziksel sermayeyi ifade etmektedir. Dar kapsamlı bir tanım olmakla birlikte fiziksel sermaye birikimi 1950’li yıllara kadar ekonomik büyümenin temel faktörü olarak ele alınmıştır. Bununla birlikte maddi varlıklar ve fiziksel kaynaklarla birlikte insan kaynaklı unsurların kişisel bilgi ve beceri donanımı- ekonomiye katkısının anlaşılması ile birlikte (Luthans vd., 2004: 47) sermaye tanımının tekrar ele alınması kaçınılmaz olmuştur. Fiziksel sermaye esas olarak üretim süreçlerini ve modern toplumların işleyişini destekleyen bir ürün veya hizmet, makine, üretim hattı, teknolojik altyapı ve ekipman, fabrikalar, binalar, ulaşım da dahil olmak üzere üretmek için kullanılan ve, somut sermaye malları ifade edilir ve uzun süreli ekonomik büyümenin merkezi bir faktör olarak kabul edilir.

Fiziksel sermaye, üretimi arttıran ve kolaylaştıran araç gereçleri biçimlendirmek üzere ürünler üzerinden yapılırken insan sermayesi insanlardaki değişiklikler üzerinden gerçekleştirilmektedir. Fiziki sermaye tamamen somut, elle tutulan ve gözle görülen ürünlerde ortaya çıkarken insan sermayesi bireyler üzerinde görülebilen yetenek, bilgi ve tecrübelerden oluşmaktadır. Beşerî sermaye ile karşılaştırıldığında bazı nedenlerden ötürü fiziksel sermayeden farklılık göstermektedir. Çünkü beşerî sermayenin stoklanma imkânı yoktur, statik değildir ve sürekli yenilenebilir özelliktedir. Fiziki sermayeyi zamansal ve mekânsal açıdan kullanmak yansızken beşerî sermayeyi kullanmakta böyle bir durum söz konusu değildir (Karagül, 2002: 45).

Sosyal sermaye, insanlar arası ilişki, ağ ve güven üzerinden tanımlanmakla beraber, bu üç tür sermaye çeşidinden en az somutlaştırılabilir olanıdır. Sosyal sermaye, fiziki sermaye ve insan sermayesinin ortaya çıkardığı gibi üretim faaliyetlerini desteklemektedir. Coleman (1988: 101), fiziki, beşerî ve sosyal sermayeyi nicelik açısından karşılaştırıldığında bu sermaye türleri arasında en gözle görülebilir ve ölçülebilir olanın fiziki sermaye olduğunu, en az görülebilir ve ölçülebilir olanın da sosyal sermaye olduğu belirtmektedir.

1.5.3. Ekonomik Sermaye

Sermaye denince ilk akla gelen ve en klasik olanı ekonomik sermaye, Marks’ın (1990) çalışmasından itibaren, toplumların sosyal sınıflara ayrılarak incelenebileceğini

gösteren ayırt edici bir faktör olarak görülmüştür. Finansal sermaye olarak da ifade edilen, ekonomik sermaye, hemen ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilen maddi varlıkları ifade eder (Bourdieu, 1986: 242). Ekonomik sermaye, daha iyi koşullar elde etmek veya kullanmak için kullanılabilecek her türlü maddi kaynağı (finansal kaynaklar, arazi veya mülk sahipliği) içerir.

Bourdieu'ya (1986: 243) göre ekonomik sermaye, doğrudan doğruya ve ilk elden nakit olarak dönüştürülebilir olmanın yanısıra mülkiyet haklarının oluşmasında kurumsallaştırmaya katkı sağlama imkânı olan tüm değerleri de ifade eder. Dolayısıyla ekonomik sermaye, fiziki sermayeyle yakın bir ilişkide olmaktadır. Çünkü ekonomik sermayeye sahip olanların fiziki sermayeyi elde etme olanakları daha yüksektir. Bu nedenle ekonomik sermaye, sahip olanlar bakımından toplumları ve yapıları fiziki sermaye bakımından daha kolay ve erişilebilir hale getirerek onları önemli bir avantaj sunmaktadır. Buradan hareketle ekonomik sermayenin diğer sermaye türlerinin gelişmesinde önemli bir unsur olduğu söylenebilir.

Klasik iktisatçılara göre emek, işgücü ve sermayeden ekonomik büyümeyi etkileyen üç önemli faktör olarak bahsedildiği görülmektedir. Bu noktada ekonomik büyümeyi etkileyen önemli faktörlerden birisi olarak değerlendirilen ekonomik sermaye, üretimi destekleyen makine ve teçhizat benzeri fiziksel varlıkların yanısıra parasal güç ve imkân anlamına gelen finansal kaynakları kapsamaktadır (Woolcock, 2001: 12).

Sosyal sermaye, ekonomik sermayeye dönüşebilme dönüşme imkân ve kabiliyetlerini ve iş birliği olanaklarını artırarak temel yeteneklerin oluşmasında kurumsallaştırılabilme özelliği sergileyen sosyal yükümlülükleri ve bağlantıları içerisinde barındırır. Sembolik sermaye ise bilişsel algılamaya yönelik toplumlardaki rollerin, statülerin ve ritüellerin tamamına karşılık gelmektedir.

1.5.4. Kültürel Sermaye

Aktörlerin sosyal konumunu tanımlayan sosyal kaynakların temel bileşenlerinden birisi olan kültürel sermayenin (Bourdieu 1986) sermayenin üç biçimi vardır. İlk biçimi, habitusa (içselleştirilmiş eğilimler) dahil edildiği gibi var olur ve büyük ölçüde birincil pedagoji yoluyla, (erken) çocukluk döneminde ortaya çıkmıştır. İkincisi, kültürel sermaye kültürel sözleşmelerle nesnelleştirilmiştir. Üçüncüsü, aynı

zamanda kültürel kurumlarda kurumsallaşmış ve sertifika, diploma ve sınav şeklinde ifade edilmiştir (Bourdieu 1977; 1979; Bourdieu ve Passeron 1977).

Bourdieu'nun söylemlerinde olduğu gibi toplumlardaki bireylerin sosyalleşme aşamalarında ortaya çıkan öğrenme seviyelerine bağlı olarak elde ettikleri kazanımlar bireylerin kültürel sermayesine katkı yapar. Dolayısıyla bireylerin kültürel yapıları yaşadıkları lkeye, bölgeye, şehre, ortama, tabakaya ve gelir düzeyine göre farklılık gösterebilir. Çünkü o bireyin kültürel sermayesi yaşadığı, gördüğü, duyduğu ve arkadaşlık ettiği kişilerden bağımsız gelişemez. Toplumdaki bireyler eylemde bulunurken ve tercih yaparken uygulamış olduğu tarz ve yöntem onun ait olduğu sosyal sınıfı ve o sınıfın kültürünü yansıtır. Bireylerin içselleştirdikleri davranış eğilimleri ve beğenileri, Bourdieu (1977) ifadesiyle bireyin habitusunu oluşturur ve kültürel sermaye olarak toplumlardaki yerini alır. Habitus bireyin pratiklerini, davranışlarını ve sosyal yapıdan etkilenerek davranış ve anlayış olarak sindirdiği her hareket sosyal yapıyı yansıtır. Aslında bireylerin davranış eğilimleri ve yatkınlıkları onların habitusunu oluşturur. Bireylerin, toplumsal yapı içerisinde yeni öğrendiği bilgiler ve algılar, eski bilgilerle etkileşime girerek bireylerin yaşamlarındaki davranış kalıplarına dönüşür. Bu döngü içerisinde bireyler, kültürel sermayeyi oluşturan öğrenmelerle ve yatkınlıklarını tekrarlarlayarak bir taraftan alışkanlık haline getirmekte diğer taraftan ise eski ve yeni bilgileri harmanlayarak yeniden üretmektedir (Baran, 2008: 90).

Bireylerin entelektüel niteliklerinin toplamı anlamına da gelen kültürel sermaye Bourdieu'ya göre üç şekilde görülmektedir (Bourdieu, 1986: 247-249):

- 1- İçselleşmiş (embodied) kültürel sermaye: Bireylerin kültürel yapılarını, tercihleri ve davranış kalıplarını içerir. Sosyalizasyon aşamasında zihnen ve bendenen bireyler tarafından sindirilir.
- 2- Kişiselleşmiş (objectified) kültürel sermaye: Kitaplar, resimler, eşyalar yapılar gibi devredilebilir varlıkları kapsar fakat bunların değerinin anlaşılabilmesi için kültürel sermayenin içselleştirilmiş olması gerekir.
- 3- Kurumsallaşmış (institutionalised) kültürel sermaye: Eğitim alanında nitelik ile ilgili konularda, içselleşmiş kültürel sermayeyi belgeleyecek nitelikte eğitimle ilgili olan diploma ve sertifika gibi belgeleri içinde barındırır.

Bunlardan hareketle kültürel sermayenin toplumların gelişmesi için çok önemli olan eğitim seviyesinin artırılmasında önemli olması bunun yanı sıra kaliteli ve yüksek standartlara sahip eğitimin kurumsallaşabilmesi için niteliğin gelişmesine katkı sağlayan bulunduğu için ekonomik sermayeye dönüştürebilme özelliği taşıyan sermayedir.

1.5.6. Entellektüel Sermaye

Uzunca bir süre, sermaye kavramı katı anlamda ekonomik terimlerle düşünülmüş; sermayenin faydasının ölçülebilir, değerinin artırılabilir ve karşılaştırılabilir bir şey olduğu iddia edilmiş, girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu ve değerindeki herhangi bir değişimin de ortak para ile açıklanabileceği genel kabul görmüştür (Field, 2008: 17). Zamanla bu düşüncenin çok da doğru olmadığı yapılan çalışmalarla ortaya çıkmıştır. Pena (2002), entellektüel sermaye kavramını ilk kullanan araştırmacının John Kenneth Galbraith olduğunu belirtmektedir. Pena'ya göre Galbraith (1969), entelektüel sermayenin sadece insanların zekâ seviyesine göre ortaya çıkmadığını, bireylerin yaşamları boyunca yaşadıkları entelektüel faaliyetlerin bir sonucu olarak ortaya çıktığını belirtmiştir. Daha sonra Sveiby (1980) tarafından entellektüel sermaye kavramı ele alındı ve Edvinsson ve Malone (1997), Sullivan (1998) ve Andriessen ve Stam (2004) tarafından daha da geliştirildi.

Mikro açıdan, "entelektüel sermaye" bir şirket veya kurum için fiziksel olmayan fakat katma değer üretimine katkı sağlayan kaynakları ifade eder. Entelektüel sermayenin yapı ve kapsamıyla ilgili olarak geniş bir fikirbirliği vardır. Entellektüel sermaye, insan sermayesi (beceri, deneyim, eğitim gibi), ilişkisel sermaye (müşteri ve paydaş ilişkileri, markalar, anlaşmalar gibi) ve yapısal sermayeden (şirket kültürü, çalışma ortamı, sistemler, maddi olmayan haklar gibi) oluşur. Makro açıdan ise, entelektüel sermayeyle ilgili çalışmalar 20. yüzyılda başlamış ve kullanılan ölçme yöntemleri daha çok Edvinsson ve Malone tarafından ortaya konan sınıflandırmaya ve bu kapsamda belirlenen faktörlere dayalı olarak geliştirilen göstergelere göre yapılmaktadır (Bontis, 2004; Andriessen ve Stam, 2004; Stam, 2004).

Beşerî sermaye, işletmenin iş değerini oluşturması ve maksimize etmesi için bir güç kaynağı olarak tanımlanabilir. Beşerî sermayenin bileşenleri, uzmanlık, know-how, bilgi, üretkenlik ve beceri gibi çalışanlarla ilgili özellikleri içerir (Abdolmohammadi, 2005; Beattie ve Thomson, 2007). Yapısal sermaye, işletmelerin içindeki şeylerden

üretileen güç olarak tanımlanabilir. İ sermayenin özellikleri arasında kurumsal kültür, liderlik, iletişim, yönetim süreçleri, bilgi sistemleri, bilgi teknolojileri, ağı iletişim, bilgisayar yazılımı ve telekomünikasyon yer almaktadır (Branco vd., 2010; Davey vd., 2009). İlişkisel sermaye ise, markalar, iyi niyet, müşteri sadakati, müşteri memnuniyeti, müşteri tanıma ve dağıtım ağı dahil olmak üzere şirket dışındaki kaynaklardan üretilen güç unsuru olarak düşünülebilir (Striukova vd., 2008; Campbell ve Abdul Rahman, 2010; Whiting ve Woodcock, 2011).

Brooking'in (1997), “entelektüel sermayeyi, maddi olmayan varlıklardan oluşan, insanların ve bir şirketin görevlerini yerine getirmesi için onları güçlendiren temel yapıların bir kombinasyonu” şeklinde ifade eder. Finansal literatürde entelektüel sermayenin yönetimi ile ilgili olarak önerilen iki yaklaşım vardır: Birinci yaklaşımda, organizasyonel altyapılar, öğrenme, iletişim ve çalışanların yetenekleri güçlendirilir, böylece organizasyonel bilgi genişleyerek şirketin uzun vadeli performansı iyileştirilir. Bu yaklaşım ‘bilgiye dayalı’ olarak yorumlanır ve daha yüksek entelektüel sermayeye sahip bir şirketin iş ortamında rekabetin artacağını ve bu durumun işletmeye pozitif olarak yansıyacağı iddia edilir (Inkpen, 1998; Zack, 1999; Bruggen vd., 2009).

Diğer yaklaşımda entelektüel sermaye ölçülebilir bir ekonomik varlık olarak kabul edilir. Bu yaklaşım entelektüel sermayenin kâr etme potansiyelini vurgular ve ‘ekonomik sermaye’ olarak da adlandırılır. Entelektüel sermayeye sahip işletmeler, diğerlerine göre sürdürülebilir bir rekabet avantajı yakalar ve yüksek finansal performansa ulaşma yeteneğine kavuşur (Barney, 1991). Araştırmalar, yatırımcı sermayesi ile şirketlerin entelektüel sermayesindeki artışlar arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla şirketler ve ekonomiler açısından, pazardaki yatırımcıları çekmek, kaliteyi, verimliliği arttırmak ve sermayelerini artırmak için daha fazla entelektüel sermaye gücüne ihtiyaç duyulur (Appuhami, 2007). Dahası, daha yüksek entelektüel sermaye verimliliğine sahip şirketler ve ekonomiler daha yüksek karlılık ve gelir artışı şeklinde daha iyi bir performansa sahip oldukları için yatırımcılar tarafından oldukça değerli ve cezbedici görülür (Chen, vd., 2004; Chen, vd., 2005).

İKİNCİ BÖLÜM

2. TÜRKİYE’DE BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN, KREDİ BÜYÜMESİNİN ve TAKİPTEKİ KREDİLERİN GELİŞİMİ

Bu bölümde Türkiye’de bankacılık sektörü, önemli bilanço kalemleri ve takipteki kredilerle ilgili genel görünüme yönelik olarak özet bir değerlendirme yapılmıştır. Sektörün toplam aktifleri, toplam kredileri, toplam mevduat ile çalışmada kullanılan değişkenlerden oluşan seçilmiş sektörel bazı bilanço kalemleri çalışma konusunun zaman aralığını oluşturan yıllar içindeki gelişimi değerlendirilmiş ve bu bilanço kalemleriyle ilgili önemli ve dikkat çeken kısımlar değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda; Türk bankacılık sektörünün 2007 ile 2018 yıllarına ait 12 yıllık dönemine ilişkin seçilmiş bilanço kalemleri ele alınmış ve değerlendirilmiştir. Konuyla ilgili olması nedeniyle Türk bankacılık sektörünün bazı önemli bilanço kalemleri de değerlendirilmiştir.

2.1. Türkiye’de Bankacılık Sektörü

Türkiye’de bankalar, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’na göre mevduat bankaları, katılım bankaları ve son olarak kalkınma ve yatırım bankaları şeklinde üç gruba ayrılmıştır (Bankacılık Kanunu, 2005: 9537).

Türkiye’de mevduat bankası olarak 3 kamu bankası, 10 özel sermayeli banka, 16 Türkiye’de kurulmuş yabancı sermayeli banka olmak üzere 29 banka faaliyet göstermektedir.

Ayrıca Türkiye’de şube açarak faaliyette bulunan 5 adet yabancı sermayeli banka yer almaktadır. Tablo 3’te görüldüğü üzere toplam mevduat bankası sayısı 34 adettir. Bunlardan iki tanesi TMSF bünyesine aktarılmıştır.

Tablo 3. Türkiye’deki Mevduat Bankaları

Bankalar		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
Kamu Bankaları	1-TC Ziraat Bankası A.Ş.	1.729	24.673
	2-Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1.009	20.171
	3-Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	934	16.748
Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	4-Akbank T.A.Ş.	714	12.459
	5-Anadolubank A.Ş.	114	1.646
	6-Fibabanka A.Ş.	51	1.549
	7-Şekerbank T.A.Ş.	238	3.272
	8-Turkish Bank A.Ş.	9	167
	9-Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	451	8.850
	10-Türkiye İş Bankası A.Ş.	1.198	23.518
	11-Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	834	16.037
TMSF’ye Devredilen Bankalar	12-Adabank A.Ş.	1	25
	13-Birleşik Fon Bankası A.Ş.	1	218
Türkiye’de Kurulmuş Yabancı Sermayeli Bankalar	14-Alternatifbank A.Ş.	44	859
	15-Arap Türk Bankası A.Ş.	7	279
	16-Bank of China Turkey A.Ş.	1	44
	17-Burgan Bank A.Ş.	32	951
	18-Citibank A.Ş.	3	379
	19-Denizbank A.Ş.	695	11.932
	20-Deutsche Bank A.Ş.	1	111
	21-HSBC Bank A.Ş.	77	1.948
	22-ICBC Turkey Bank A.Ş.	39	730
	23-ING Bank A.Ş.	191	3.442
	24-MUFG Bank Turkey A.Ş.	1	82
	25-Odea Bank A.Ş.	48	1.109
	26-QNB Finansbank A.Ş.	466	11.111
	27-Rabobank A.Ş.	1	31
	28-Turkland Bank A.Ş.	14	303
	29-Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	884	18.656
Türkiye’de Şube Açan Yabancı Bankalar	30-Bank Mellat	3	45
	31-Habib Bank Limited	1	20
	32-Intesa Sanpaolo S.p.A.	1	32
	33-JPMorgan Chase Bank N.A.	1	55
	34-Société Générale (SA)	1	36
Toplam		9.794	181.488

Kaynak: TBB

Toplam 32’si mevduat ve 2 TMSF bünyesinde faaliyet gösteren 34 bankanın şube sayısı 9.794 ve çalışan sayısı ise 181.488 kişiden oluşmaktadır.

Tablo 4’te görüldüğü üzere Türkiye’de 14 adet kalkınma ve yatırım bankası faaliyet göstermektedir. Bu bankaların 3’ü kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarından 7’si özel sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarından ve 3’ü de yabancı sermayeli kalkınma ve yatırım bankasından oluşmaktadır. Bu kalkınma ve yatırım bankalarının şube sayısı 64 ve personel sayısı ise toplam 5.167 kişiden oluşmaktadır.

Tablo 4. Türkiye’deki Kalkınma ve Yatırım Bankaları

Bankalar		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
Kamu Sermayeli Bankalar	1-İller Bankası A.Ş.	19	2.390
	2-Türk Eximbank	20	740
	3-Türkiye Kalkınma ve Yatırım B. A.Ş.	1	298
Özel Sermayeli Yatırım Bankaları	4-Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	12	752
	5-Diler Yatırım Bankası A.Ş.	1	19
	6-Golden Global Yatırım Bankası A.Ş.	1	20
	7-GSD Yatırım Bankası A.Ş.	2	36
	8-İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	1	290
	9-Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	1	68
	10-Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	2	377
Yabancı Sermayeli Yatırım Bankaları	11- Bank of America Yatırım Bank A.Ş.	1	37
	12- BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	1	51
	13- Pasha Yatırım Bankası A.Ş.	1	59
	14- Standard Chartered Y. B. Türk A.Ş.	1	30
Toplam		64	5.167

Kaynak: TBB

Ayrıca Tablo 5’te görüldüğü üzere Türkiye’de 3’ü kamu 3’ü özel olmak üzere 6 adet de katılım bankası faaliyet göstermektedir. Bu bankalar toplam 1.263 şube ve 16.689 personel ile hizmet vermektedir.

Tablo 5. Türkiye’deki Katılım Bankaları

Bankalar		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı
Kamu Sermayeli Bankalar	1- Emlak Katılım Bankası	58	633
	2- Vakıf Katılım Bankası	117	1.528
	3- Ziraat Katılım Bankası	105	1.234
Özel Sermayeli Bankalar	4- Albaraka Türk Katılım Bankası	230	3.618
	5- Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	317	3.699
	6- Kuveyt Türk Katılım Bankası	436	5.977
Toplam		1.263	16.689

Kaynak: TBB

Tablo 6’da Türkiye’de faaliyette bulunan bankaların aktif büyüklüklerine göre en büyük 20 sıralaması görülmektedir. 923 milyar ile Ziraat Bankası en büyük aktif büyüklüğe sahip bankadır. İkinci en büyük paya sahip olan banka Halk Bankası ve üçüncü en büyük banka Vakıflar Bankasıdır. Kamu bankalarının aktif büyüklük bakımından ilk üç sırada yer alması dikkat çekicidir.

Tablo 6. 2020 Yılı Aktif Büyüklüğüne Göre İlk 20 Banka (Milyon TL)

	Bankalar	Toplam Aktifler	Toplam Krediler	Toplam Mevduat	Toplam Öz Kaynaklar	Net Dönem Kar/Zararı
1	T.C. Ziraat Bankası A.Ş.	923.689	603.518	644.667	84.678	6.089
2	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	663.675	453.924	440.615	41.674	2.090
3	Türkiye Vakıflar B.T.A.O.	638.070	427.133	394.206	44.186	4.341
4	Türkiye İş Bankası A.Ş.	597.186	364.288	372.456	64.747	5.184
5	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	479.714	314.396	308.814	60.441	5.127
6	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	468.592	293.958	264.073	46.720	4.314
7	Akbank T.A.Ş.	453.589	250.478	269.214	58.973	4.419
8	QNB Finansbank A.Ş.	229.558	146.612	134.547	17.719	1.836
9	Türk Eximbank	208.455	181.215	0	10.287	1.157
10	Denizbank A.Ş.	199.628	132.791	117.642	22.377	1.618
11	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	134.466	80.280	91.254	11.229	1.152
12	ING Bank A.Ş.	61.673	42.013	39.981	9.062	739
13	Türkiye Sınai K. B. A.Ş.	52.435	39.730	0	5.669	526
14	HSBC Bank A.Ş.	49.289	27.404	31.840	3.320	255
15	İller Bankası A.Ş.	44.252	29.686	0	22.751	1.574
16	Odea Bank A.Ş.	40.252	21.024	25.215	3.343	103
17	Şekerbank T.A.Ş.	36.387	24.972	29.491	2.117	13
18	Alternatif Bank A.Ş.	34.203	22.003	18.788	2.316	88
19	Anadolubank A.Ş.	26.751	15.664	17.806	3.071	319
20	Fibabanka A.Ş.	26.448	18.300	16.063	1.815	179

Kaynak: BDDK

Kârlılık bakımından ise Ziraat Bankası birinci iken Türkiye İş Bankası ikinci ve Garanti Bankası üçüncü ve Akbank dördüncü sırada yer almaktadır. Kârlılık bakımından özel sermayeli bankaların ilk sırada yer alması özel sektörün daha verimli çalıştığını göstermesi bakımından önemlidir.

2.2. Türk Bankacılık Sektöründe Seçilmiş Bilanço Kalemlerinin Gelişimi

Bankacılık sektörünün temel görevi piyasadan topladıkları fonları yine piyasadaki diğer aktörlere aktarmaktır. Bu şekilde bankalar piyasaların fon ihtiyacını karşılamış olurken hem girişimci hem yatırımcı hem de tüketicilerin fon ihtiyaçlarını gidermiş olurlar. Bankalar yaptıkları bu fon transferilerini yabancı kaynak kullanmanın yanı sıra öz kaynakla da finanse ederler. Bankalar topladıkları fonları talep edenlere kullandırarak yapmış oldukları bu fon transferi üzerinden faiz getirisi sağlayarak kazanç elde ederler (Aslanoğlu, 2013: 73).

Bankalar topladıkları fonları talep edenlere yönlendirirken ne kadar etkili ve verimli aktarabilirlerse bu bankacılık sektörünün iyi işlediğini gösterir. Bu durum aynı zamanda ülke ekonomisinin çarklarının daha doğru ve verimli çalışmasına katkı sağlar. Bu noktada bankaların bilançosunda pasif tarafta yer alan ve bankaların topladıkları yabancı kaynakların en önemli kısmını oluşturan fonlar mevduatlardan elde edilir.

Bankalar topladıkları yabancı kaynak ve öz kaynaklarını fon talep edenlere aktarırken bunları aktiflerine kredi olarak kaydeder. Bu noktada bankaların toplam aktifleri, toplam kredileri ve mevduatları önem arzeder. Bu kısımda sektör açısından önemli olan bu bilanço kalemlerine kısaca değinilecektir.

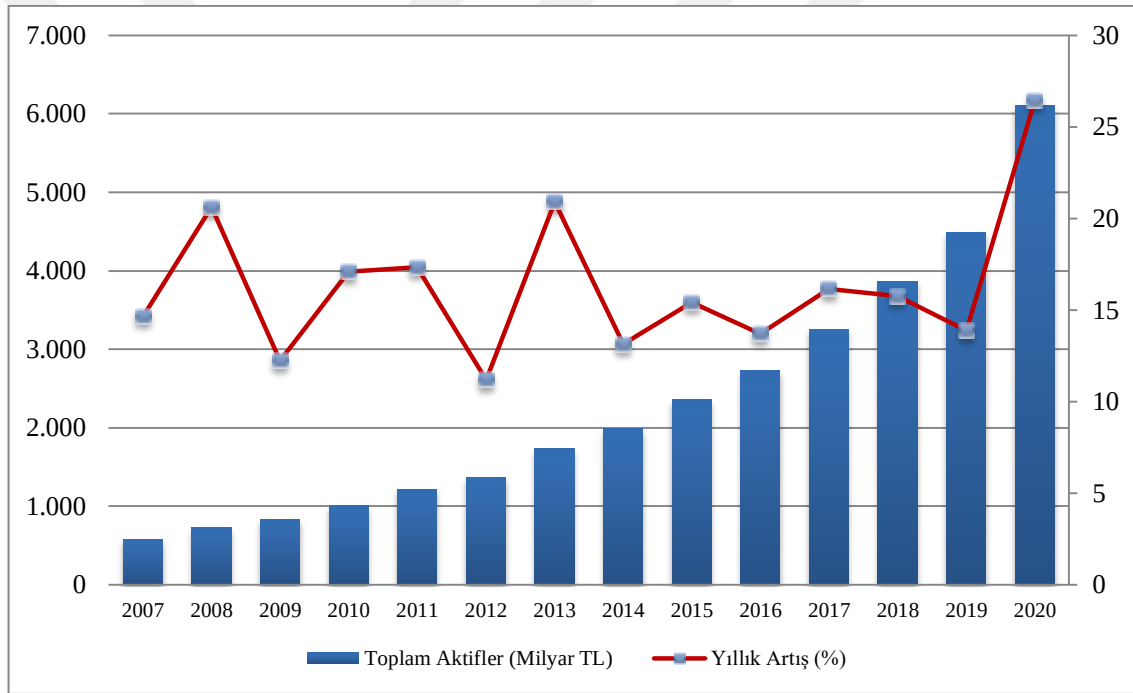
2.2.1. Aktiflerin Gelişimi

Bankaların bilançolarında aktif tarafta yer alan kalemlerin en önemlilerini, krediler, menkul kıymetler, takipteki krediler ve alacaklar ile menkul ve gayrimenkul kalemleri oluşturmaktadır. Ekonomilerde fon arz edenler ile fon talep edenlerin ihtiyaçlarını karşılamaya dönük olarak hizmet veren ve bu hizmet karşılığında faiz geliri elde ederek kazanç elde etmeye çalışan bankalar bu aracılık fonksiyonunu yerine getirirken verdikleri krediler aracılığıyla yerine getirmelerinden dolayı aktifler içerisinde yer alan krediler kalemi bankalar açısından oldukça önemli bir kalem niteliğindedir.

Grafik 1’de yıllar itibarıyla bankacılık sektörünün toplam aktiflerindeki değişim gösterilmektedir. Türkiye’de bankacılık sektörünün 2007 yılında 581 milyar TL olan toplam aktiflerinin 2020 yılı sonuna gelindiğinde 6 trilyon TL seviyelerini aşarak 6.1 trilyona ulaştığı görülmektedir.

2007 yılından 2020 yılına kadar bankacılık sektörünün toplam aktifleri 10 kattan daha fazla bir artış göstermiştir. Yıllık bazda ise ortalama her sene yaklaşık % 16’lık bir artış ortaya çıkmıştır. Bu artış oranı gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek bir artış oranı olarak görülebilir fakat gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye için aktiflerdeki büyüme oranı gerekli bir büyüme oranıdır.

Grafik 1. Yıllar İtibariyle Bankacılık Sektöründe Toplam Aktifler



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.
Not: Mevduat, Katılım ve Yatırım Bankalarının toplamını ifade etmektedir.

Tablo 7’de özel sermayeli bankaların, kamusal sermayeli bankaların, yabancı sermayeli bankaların, katılım bankalarının ve katılım ve kalkınma bankalarının yıllar itibarıyla toplam aktiflerinin payları verilmiştir. Buna göre 2007 yılında %52,8 ile en yüksek paya sahip özel sermayeli bankaların payı 2020 yılına gelindiğinde %28,4 seviyesine gerilemiştir.

Tablo 7. Toplam Aktifler ve Banka Gruplarının Payları

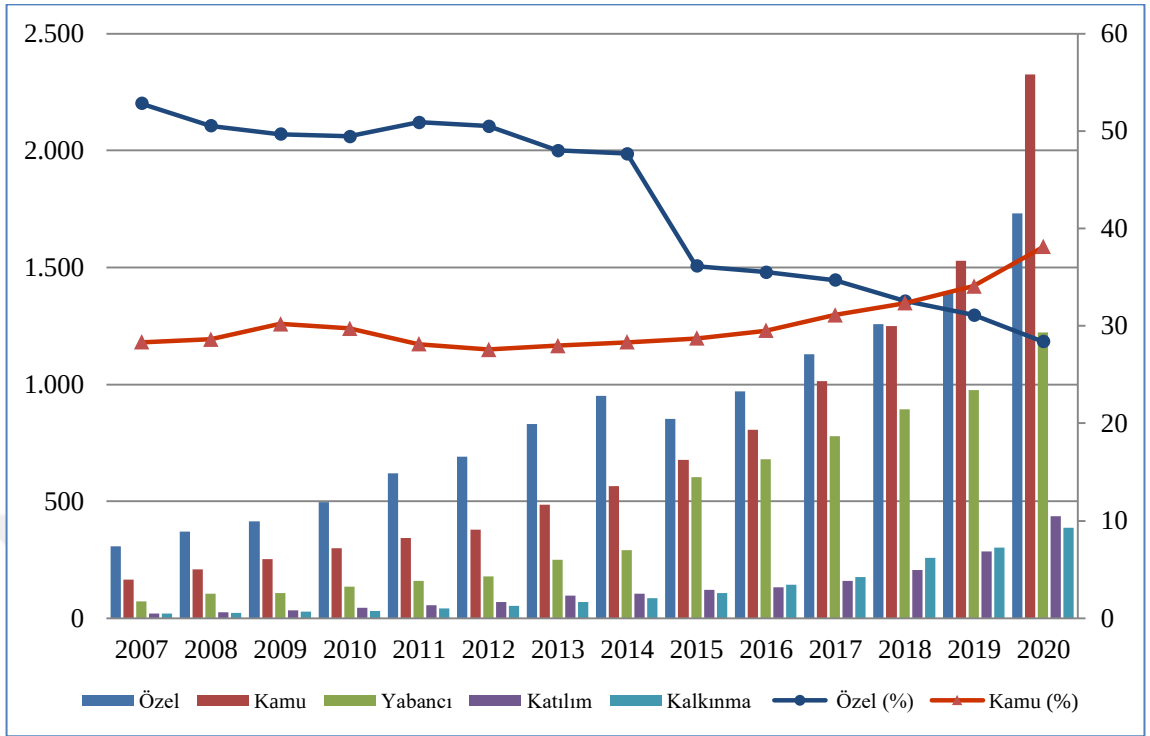
	Toplam Aktifler (Milyar TL)	Özel Sermayeli Bankaların Payı (%)	Kamu Sermayeli Bankaların Payı (%)	Yabancı Sermayeli Bankaların Payı (%)	Katılım Bankalarının Payı (%)	Kalkınma ve Yatırım Bankalarının Payı (%)
2007	579	52,8	28,3	12,3	3,3	3,3
2008	730	50,5	28,6	14,2	3,4	3,2
2009	831	49,7	30,2	12,9	4,0	3,2
2010	1.005	49,5	29,8	13,4	4,3	3,1
2011	1.216	50,9	28,1	13,0	4,6	3,4
2012	1.368	50,5	27,6	13,0	5,1	3,8
2013	1.731	48,0	28,0	14,4	5,5	4,0
2014	1.992	47,7	28,3	14,6	5,2	4,2
2015	2.355	36,1	28,7	25,6	5,1	4,5
2016	2.729	35,5	29,5	24,9	4,8	5,2
2017	3.255	34,7	31,1	23,9	4,9	5,4
2018	3.865	32,5	32,3	23,1	5,3	6,6
2019	4.488	31,1	34,1	21,7	6,3	6,7
2020	6.103	28,4	38,1	20,0	7,2	6,3

Kaynak: BDDK

Kamu sermayeli bankaların payı ise 2007 yılında %28,3'ten 2020 yılına gelindiğinde %38,1 oranına kadar yükselmiştir. Yabancı sermayeli bankaların payı ise % 12,3'ten 2020 yılına gelindiğinde %20 seviyesine kadar yükselmiştir. Katılım bankalarının payı ise 2007 yılında %3,3 iken 2020 yılına gelindiğinde % 7,2 seviyelerine kadar yükselmiştir.

Grafik 2'de Türkiye'deki bankaların yıllar itibarıyla toplam aktifleri grup bazında verilmiştir. 2019 ve 2020 yılları hariç tüm yıllarda yerli ve özel bankaların toplam aktifler içerisindeki payı en yüksek düzeydedir. 2007 yılında özel mevduat bankalarının toplam aktifler içerisindeki payı % 53 ile en yüksek düzeydedir. Yıllar itibarıyla yerli özel bankaların toplam aktifler içerisindeki payı giderek azalmış ve 2020 yılına gelindiğinde bu oran % 27 ile en düşük seviyeye inmiştir. Bu süreçte kamu bankaları ile yabancı mevduat bankalarının payı her geçen sene artmıştır. 2020 yılında yabancı mevduat bankalarının aktiflerinin sektör içerisindeki payı % 20 seviyelerine kadar yükselmiştir.

Grafik 2. Grup Bazında Toplam Aktiflerin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

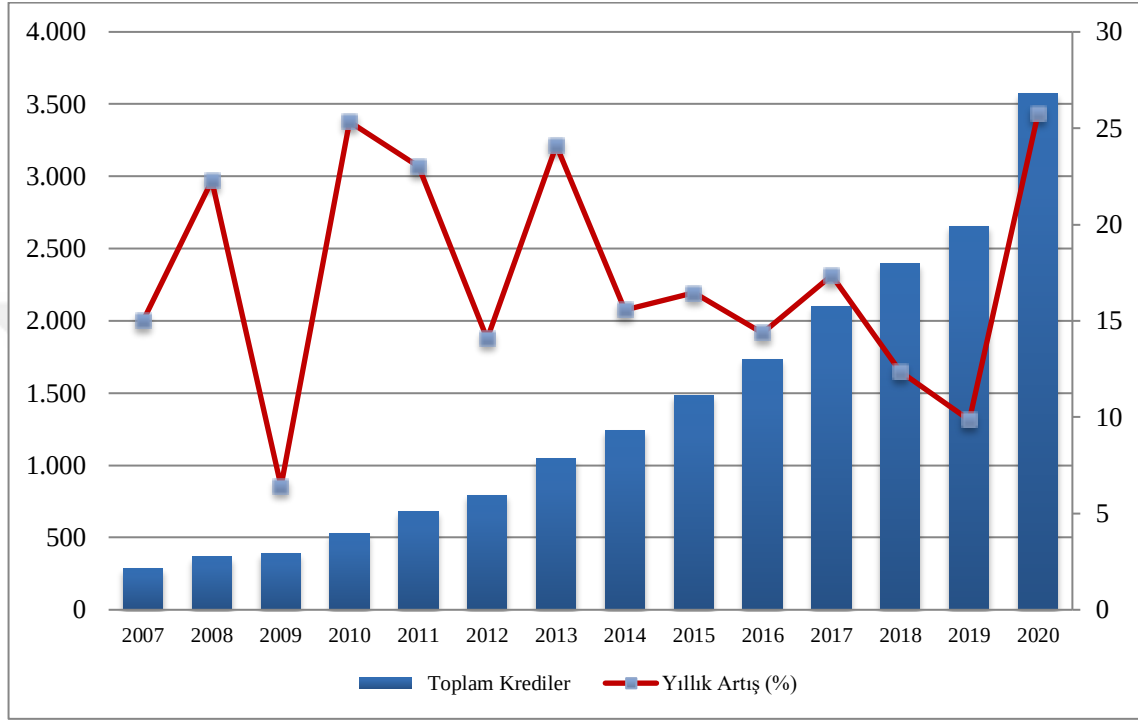
Yabancı bankaların sektördeki aktif büyüklüklerinin payının artması yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan güvenini göstermesi bakımından önemli ve değerlidir. Diğer taraftan kamu bankalarının her sene artan aktif büyüklüğü 2020 yılına gelindiğinde 2.3 trilyon seviyelerine yükselerek sektördeki payı % 37 seviyelerine çıkmıştır.

2.2.2. Kredilerin Gelişimi

Türkiye'deki bankaların 2007- 2020 dönemine ait kredi gelişimi aşağıda Grafik 3'te gösterilmektedir. Tabloda toplam krediler başlığı altında bankaların müşterilerine aktardıkları toplam nakdi krediler yer almaktadır. Nakit olarak verilmeyen bir tür güvence ve teminat şeklinde verilen kredi türü olan gayrınakdi krediler bu toplam krediler içerisinde yer almamaktadır. Nakit olarak kullanılan nakdi krediler bankaların bilançosunun aktifleri içerisinde yer alan en önemli kalem olarak gösterilirken, gayrınakdi krediler bankaların bilançolarına kaydedilmeden bilanço dışı nazım hesaplarda yükümlülükler şeklinde takip edilmektedir.

Grafik 3'te görüldüğü üzere Türkiye'de bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi 2007 yılında 285 milyar iken 2020 yılı sonuna gelindiğinde bu rakamın 3.6 trilyon seviyelerine ulaştığı görülmektedir.

Grafik 3. Bankacılık Sektöründe Toplam Kredi Hacmi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

2007 yılından 2020 yılına kadar bankacılık sektörünün toplam kredi hacmi 12,5 kattan daha fazla bir artış göstermiştir. Yıllık bazda ise ortalama her sene yaklaşık % 17'lik bir artış ortaya çıkmıştır. Bu artış oranı gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek bir artış oranı olarak görülebilir fakat gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye için gerekli olan üretim, istihdam ve büyüme için kredilerdeki büyüme oranının bir ihtiyacın sonucu olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

Tablo 8'de bankaların toplam kredileri ve banka grupları bazında kredi payları gösterilmektedir. 2007 yılında toplam 285 milyarlık kredi hacmine sahip olan Türk bankacılık sektörünün 2020 yılındaki kredi hacmi 11 kat artarak 3.5 trilyonu aşmıştır.

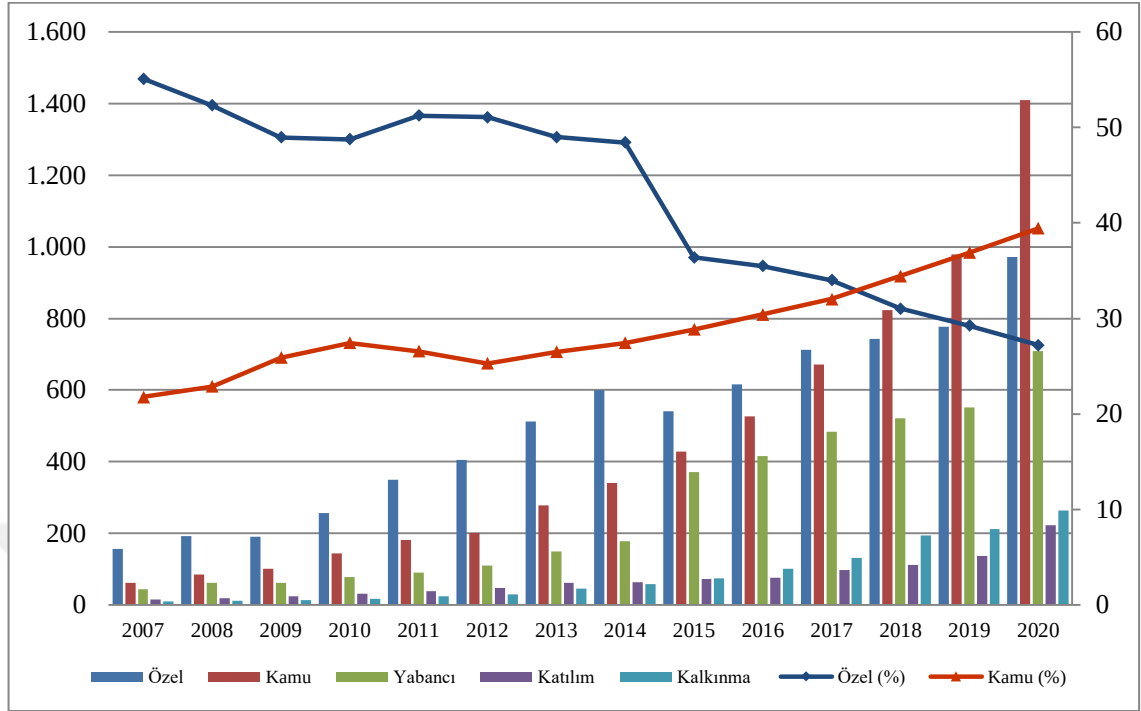
Tablo 8. Toplam Krediler ve Banka Gruplarının Payları

	Toplam Krediler (Milyar TL)	Özel Sermayeli Bankaların Payı (%)	Kamu Sermayeli Bankaların Payı (%)	Yabancı Sermayeli Bankaların Payı (%)	Katılım Bankalarının Payı (%)	Kalkınma ve Yatırım Bankalarının Payı (%)
2007	285	55,1	21,6	15,2	4,9	3,2
2008	367	52,3	23,1	16,6	4,8	3,3
2009	390	48,8	25,8	15,9	6,0	3,3
2010	525	48,7	27,4	15,0	5,9	3,0
2011	681	51,2	26,5	13,2	5,6	3,4
2012	791	51,0	25,3	13,9	6,0	3,8
2013	1.045	49,0	26,5	14,3	5,9	4,3
2014	1.239	48,4	27,4	14,4	5,2	4,6
2015	1.484	36,4	28,8	25,0	4,9	5,0
2016	1.733	35,5	30,4	24,0	4,4	5,8
2017	2.096	34,0	32,0	23,1	4,7	6,3
2018	2.392	31,0	34,4	21,8	4,7	8,1
2019	2.654	29,3	36,8	20,8	5,1	8,0
2020	3.575	27,2	39,4	19,8	6,2	7,4

Kaynak: BDDK

Grafik 4'te Türkiye'deki bankaların yıllar itibarıyla toplam kredi hacmi banka grupları bazında gösterilmiştir. 2018, 2019 ve 2020 yılları hariç tüm yıllarda yerli özel bankaların toplam kredi hacmi içerisindeki payı en yüksek düzeydedir. 2007 yılında yerli özel mevduat bankalarının toplam krediler içerisindeki payı % 55 ile en yüksek seviyededir. Yıllar içerisinde yerli özel bankaların toplam kredi hacmi içerisindeki payı azalmış ve 2020 yılına gelindiğinde bu oran % 27 ile en düşük seviyesine ulaşmıştır. Bu süreçte kamu bankaları ile yabancı mevduat bankalarının payı her geçen sene artmıştır. 2007 yılında yabancı mevduat bankalarının toplam kredi hacmi içerisinde % 15 olan kredi büyüklüğü 2020 yılına gelindiğinde % 20 seviyelerine çıkmıştır. Yabancı bankaların sektördeki kredi büyüklüğünün payının artması yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan güvenini göstermesi bakımından önemli ve dikkat çekicidir. Diğer taraftan kamu bankalarının her sene artan kredi hacmi 2020 yılına gelindiğinde 1.4 trilyon seviyelerine yükselerek sektördeki payı % 40 seviyelerine çıkmıştır.

Grafik 4. Grup Bazında Toplam Kredilerin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

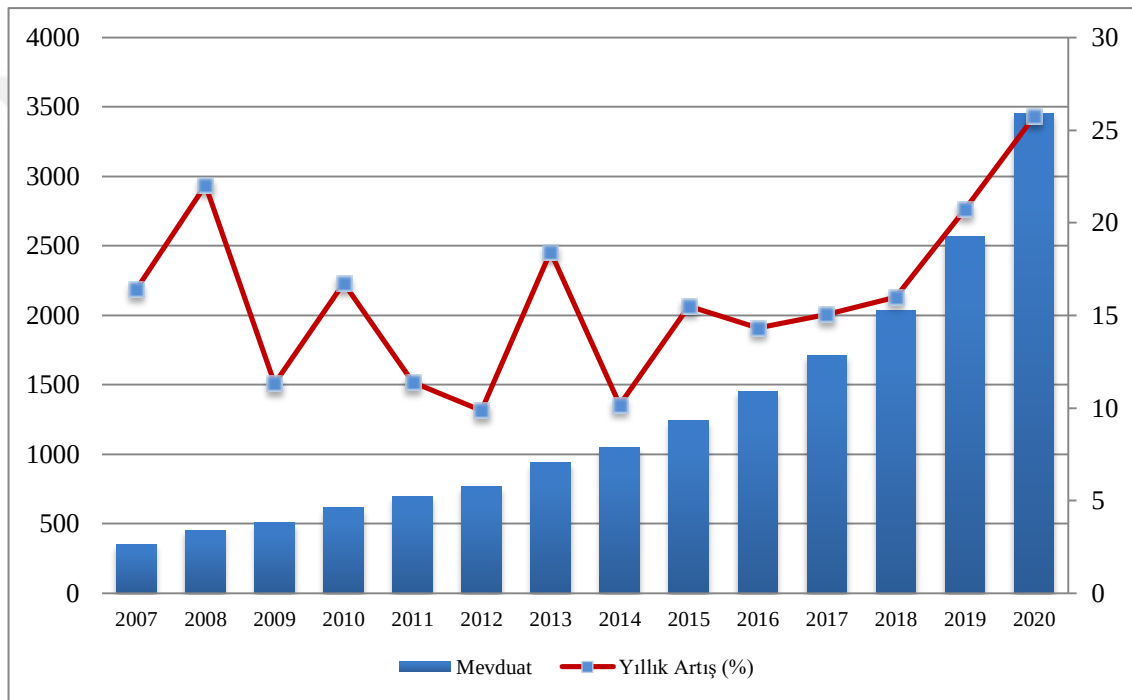
Bu zaman dilimi içerisinde katılım bankalarının toplam kredi hacmi içerisindeki payı % 4,9'dan % 6'ya ve yatırım bankalarının payı ise % 3,2'den %7'ye yükselmiştir. Türkiye'de katılım bankalarının toplam kredi hacmi içerisindeki payı artmış olmasına rağmen hâlâ yetersiz olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan kalkınma ve yatırım bankalarının payındaki artış dikkat çekicidir.

2007 yılından sonra kamu bankalarının toplam kredi hacmi içerisindeki paylarının artması, bankacılığın en önemli fonksiyonu olan kredilendirme noktasında önceki dönemlere göre daha agresif ve daha profesyonel bir yönetim sergilediklerini göstermektedir. Özel sermayeli bankaların toplam kredi pastasından aldığı payın düzenli olarak azalmasının temel nedeni, özel sermayeli bankaların daha kötü bir performans göstermesinden kaynaklanmamaktadır. Aksine piyasaya giren yabancı sermayeli banka sayısının artması ve kamu bankalarının daha agresif bir tutum takınması piyasadaki rekabet seviyesinin artmasına neden olmuş ve bu durum özel sermayeli bankaların toplam kredi hacmi içerisindeki payının azalmasına neden olmuştur.

2.2.3. Mevduaların Gelişimi

Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının 2007-2020 döneminde ait toplam mevduat gelişimi Grafik 5’te gösterilmiştir. Buna göre Türkiye’de bankacılık sektörünün toplam mevduat hacmi 2007 yılında 354 milyar iken 2020 yılı sonuna gelindiğinde bu rakamın 3.45 trilyon seviyelerine kadar yükseldiği anlaşılmaktadır. Sadece 2020 yılında toplam mevduat (kalkınma ve yatırım bankaları hariç) bir önceki yıla göre % 26 artarak yaklaşık 1 trilyon artmıştır.

Grafik 5. Bankacılık Sektöründe Toplam Mevduat Hacmi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir
Not: Mevduat ve Katılım bankalarının toplamı ifade etmektedir.

Yıllık bazda her sene ortalama % 15,5’lik bir artış yakalayan mevduat hacminin, 2007 yılından 2020 yılına kadar geçen dönemde, 9,7 kat bir artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Toplam aktiflerdeki 10 kat ve toplam kredilerdeki 12,5 kat artışa rağmen mevduatlardaki 9,7 kat artış biraz daha düşük kalmaktadır. Bunun en önemli sebebi önceki yıllarda mevduatların krediye dönüş oranlarının düşük olması ve son yıllarda bu oranın artmış olmasından kaynaklanmaktadır. Aslında buradan hareketle son yıllarda bankaların ellerindeki kaynakları daha verimli kullandıkları yorumu yapılabilir.

Tablo 9’da kalkınma ve yatırım bankaları hariç banka grupları bazında toplam mevduatlar ve toplam içerisindeki paylar gösterilmektedir.

Tablo 9. Toplam Mevduat ve Banka Gruplarının Payları

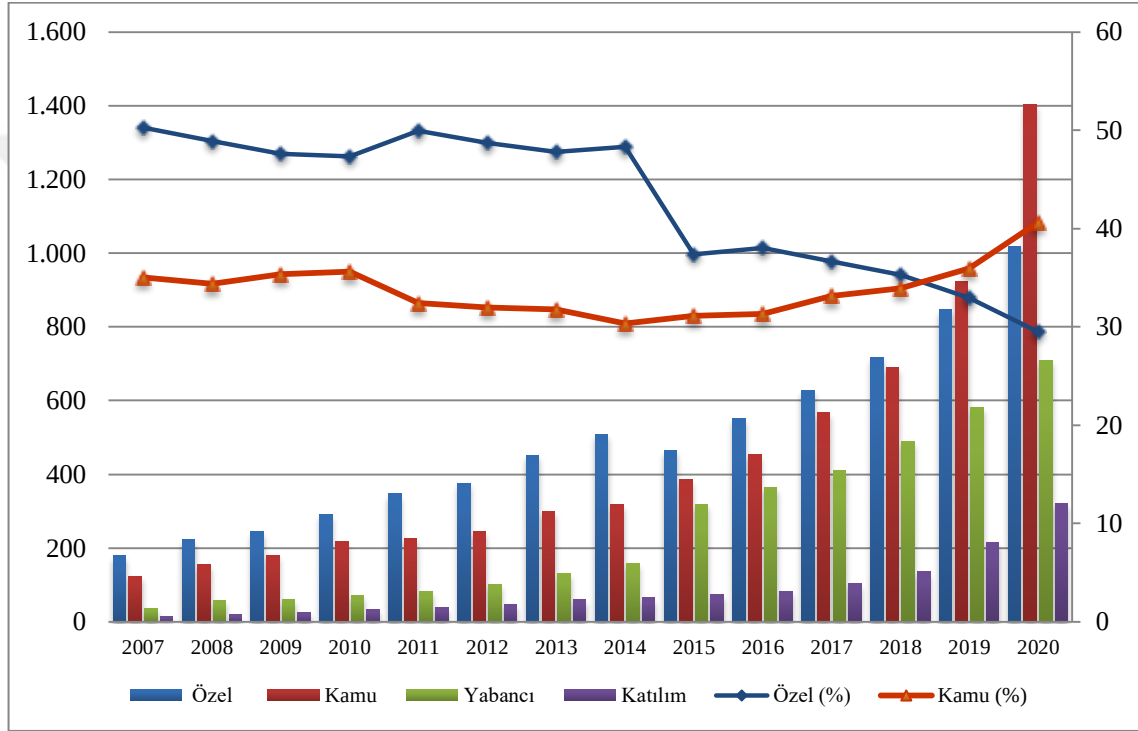
	Toplam Mevduat (Milyar TL)	Özel Sermayeli Bankaların Payı (%)	Kamu Sermayeli Bankaların Payı (%)	Yabancı Sermayeli Bankaların Payı (%)	Katılım Bankalarının Payı (%)
2007	356	50,3	34,9	10,6	4,2
2008	454	48,9	34,3	12,6	4,2
2009	514	47,6	35,3	11,9	5,2
2010	617	47,3	35,6	11,7	5,4
2011	695	50,0	32,4	12,0	5,6
2012	772	48,7	31,9	13,2	6,2
2013	946	47,8	31,8	13,9	6,5
2014	1.052	48,3	30,4	15,1	6,2
2015	1.245	37,4	31,1	25,6	6,0
2016	1.453	38,0	31,3	25,1	5,6
2017	1.711	36,7	33,2	24,0	6,1
2018	2.036	35,3	33,9	24,1	6,7
2019	2.567	33,0	35,9	22,7	8,4
2020	3.455	29,5	40,7	20,6	9,3

Kaynak: BDDK

Grafi 6’da banka grupları bazında toplam mevduatların gelişimi görülmektedir. 2007 yılından 2019 yılına kadar toplam mevduat hacminin büyük çoğunluğu yerli özel sermayeli bankalardayken 2019 ve 2020 yılında kamu sektörü sektördeki mevduat hacminin en büyük pay sahibi haline gelmiştir. 2007 yılında yerli özel sermayeli bankalar toplam mevduatın yarısına sahipken 2020 yılına gelindiğinde bu oran % 29’a kadar gerilemiştir. Yabancı sermayeli bankaların mevduat hacmi içerisindeki payı her yıl artarak % 10 seviyelerinden % 20 seviyelerine kadar yükselmiştir. Katılım bankalarının payı da 2007 yılında % 4 seviyelerindeyken 2020 yılına gelindiğinde % 10 seviyelerine kadar yükselmiştir. Katılım bankacılığındaki bu hızlı artış Türkiye’de islâmi bankacılık ürün ve hizmetlerine olan talebi göstermesi açısından anlamlı ve dikkat çekicidir.

2020 yılında kamu bankalarının toplam mevduat hacmi içerisindeki payının hızlı artması, toplam aktifler ve toplam krediler içerisindeki payları bakımından da gerçekleşmiştir. Bu açıkça, 2020 yılının mart ayında ortaya çıkan ve tüm dünya ekonomilerini derinden etkileyen COVID-19 pandemisinin olumsuz ekonomik etkilerini sınırlandırmak ve zayıflayan ekonomik aktiviteyi hızlandırmak için hükümetin kamu bankaları üzerinden kredi musluklarını açması sonucu ortaya çıkmıştır.

Grafik 6. Grup Bazında Toplam Mevduatların Gelişimi (Milyar TL)



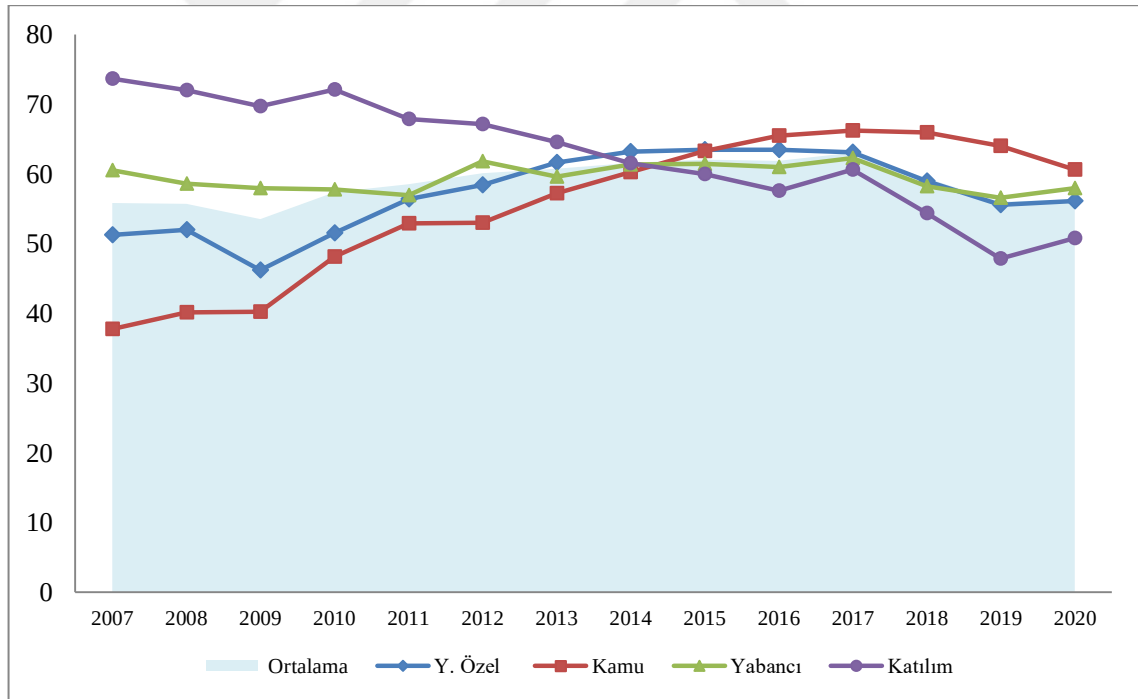
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir

Bu politika sonucu ekonomik aktivite hızlanmış ve pandeminin olumsuz etkileri azaltılmıştır. Ayrıca önemli dünya ekonomileri küçülürken Türkiye ekonomisi 2020 yılında G-20 ülkeleri arasında % 1,8'lik büyüme oranıyla Çin'in ardından en yüksek ikinci büyüme oranını yakalamıştır. Bu aşamada, uygulanan politikalar sonucunda daha orta-uzun vadede ortaya çıkabilecek ve birbirini tetikleyen enflasyon, faiz artışı ve döviz kurlarındaki oynaklık gibi olumsuz etkiler de göz ardı edilmemelidir.

2.2.4. Aktiflerin Krediye Dönüşüm Oranındaki Değişme

Grafik 7’de bankaların aktiflerinde yer alan varlıkların krediye dönüşüm oranları gösterilmektedir. Buna göre en yüksek oranla katılım bankalarının 2007 yılında toplam aktiflerinin %74’ünü finansman desteği olarak kullandığı görülürken yıllar itibarıyla bu oran azalmış ve 2020 yılına gelindiğinde % 50 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2007 yılında en düşük oranla toplam aktiflerinin % 38’ini krediye dönüştüren kamu sermayeli bankalar her sene bu oranı arttırarak 2017 yılında % 66 seviyelerine kadar yükseltmiştir. 2020 yıl sonu itibarıyla kamu sermayeli bankaların toplam kredi/toplam aktif oranı % 60 seviyelerine kadar gerilese de banka grupları arasında hâlâ en yüksek paya sahip olan gruptur. 2015 yılından itibaren sektör içerisinde toplam aktiflerini krediye dönüştürme bakımından en iyi performans gösteren banka grubunun kamu sermayeli bankalar olduğu görülmektedir.

Grafik 7. Toplam Kredi/Toplam Aktif oranı



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir

Yerli özel sermayeye sahip olan bankalar 2007 yılında toplam kredi/toplam aktif oranı % 51 seviyesindeyken 2020 yılına gelindiğinde bu oran % 56 olarak gerçekleşmiştir. Yabancı sermayeli bankalar 2007 yılında toplam aktiflerinin %60’ını

krediye dönüştürebilirken yıllar itibarıyla çok fazla değişmeyen bu oran 2020 yılında % 58 olarak gerçekleşmiştir.

Katılım bankalarının 2007 yılında aktiflerini finansman desteğine dönüştürme oranı % 74’ken 2020 yılında bu oranın % 51 seviyelerine kadar inmesi dikkat çekicidir. Bu durum ortaya çıkmasında iki önemli sebep olduğu söylenebilir. Birincisi, katılım bankalarının finansman desteği sunma aşamasında ticari bankalardan daha farklı bir prosedür izlemesidir. İkincisi ise katılım bankalarının kullandıkları finansman desteği tutarının artmasına rağmen toplam aktiflerinin diğer bankalara nazaran daha hızlı arttırmış olmalarından kaynaklandığı söylenebilir.

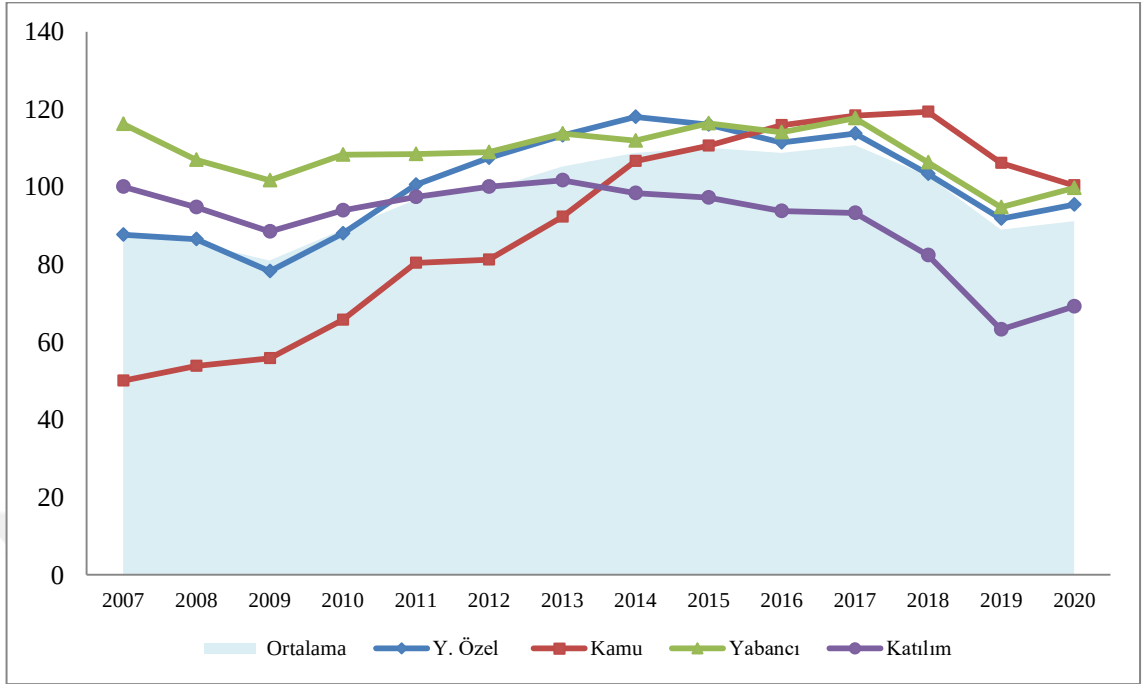
Bankacılık sektörünün temel fonksiyonu olan kredilendirme fonksiyonu, kredi/aktif rasyo ortalaması üzerinden değerlendirildiğinde, 2009, 2019 ve 2020 yılları hariç olmak üzere, söz konusu rasyoların ilgili dönem içerisinde olumlu bir gelişme içerisinde olduğu görülmektedir.

2.2.5. Mevduatların Krediye Dönüşüm Oranındaki Gelişim

Grafik 8’de görüldüğü gibi 2007 yılında mevduatın krediye dönüşme oranı ortalama olarak % 88 seviyesindeydi. 2017 yılında bu oran % 114 seviyelerine çıkarak bu dönemdeki en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Ardından 2020 yılına kadar geçen sürede mevduatların krediye dönüşüm oranı giderek azalmıştır. Fakat bu durum kredilerde bir azalma olduğu şeklinde anlaşılmamalı aksine krediler artarken bu oran azaldı çünkü bu dönemde mevduatın payı kredilere (kalkınma ve yatırım hariç) nazaran daha fazla artmıştır.

Grafik 8 incelendiğinde 2007 yılında mevduatın krediye dönüşüm oranı bakımından en düşük olan grubun % 50 ile kamu bankaları olduğu görülmektedir. Aynı yıl en yüksek orana sahip olan grubun yabancı sermayeli bankalar olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum yabancı sermayeli bankaların ellerindeki kaynakları daha verimli kullandığını göstermesi bakımından önemlidir. Fakat sonraki yıllarda kamusal sermayeye sahip bankaların mevduatları krediye dönüştürme oranları hızla artmış, 2015 yılında ortalamanın üzerine çıkmış ve 2018 yılında % 100’e ulaşarak sektör lideri konumuna yükselmiştir.

Grafik 8. Toplam Kredi / Toplam Mevduat Oranı



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir

Kamu sermayeli bankaların mevduatları krediye dönüştürme oranlarının bu kadar yükselmiş olmasında 2017 yılında ortaya çıkan döviz kurunun ani yükselmesi ve ardından bazı ekonomik sıkıntıların ortaya çıkmasının önemli payının olduğu söylenebilir. Çünkü artan döviz kuru ülke ekonomisinde belirsizliğin artmasına ve ekonomik aktivitenin yavaşlamasına neden olmuştur. Bu nedenle piyasada artan risklerden dolayı kamu bankaları dışındaki çoğu özel sermayeli bankanın kredi kullanırmak istememesi nedeniyle kamu bankaları özellikle KOBİ'leri ve tüketicileri desteklemek ve piyasaları hareketlendirmek için daha fazla kredi kullanırmak zorunda kalmıştır.

Bu dönem içerisinde katılım bankalarının kullandırdıkları toplam krediler artmasına rağmen mevduatları krediye dönüştürme oranları azalmıştır. Çünkü son yıllarda katılım bankaları tarafından özellikle yastık altı döviz ve altınları sisteme çekme açısından çok önemli kampanya ve politikalar izlenmiştir. Bu nedenle sektörün mevduat rakamları yükselmiş fakat bu dönemde katılım bankalarının aynı oranda finansman desteği kullandırma hizmetlerini arttıramadığı ortaya çıkmıştır.

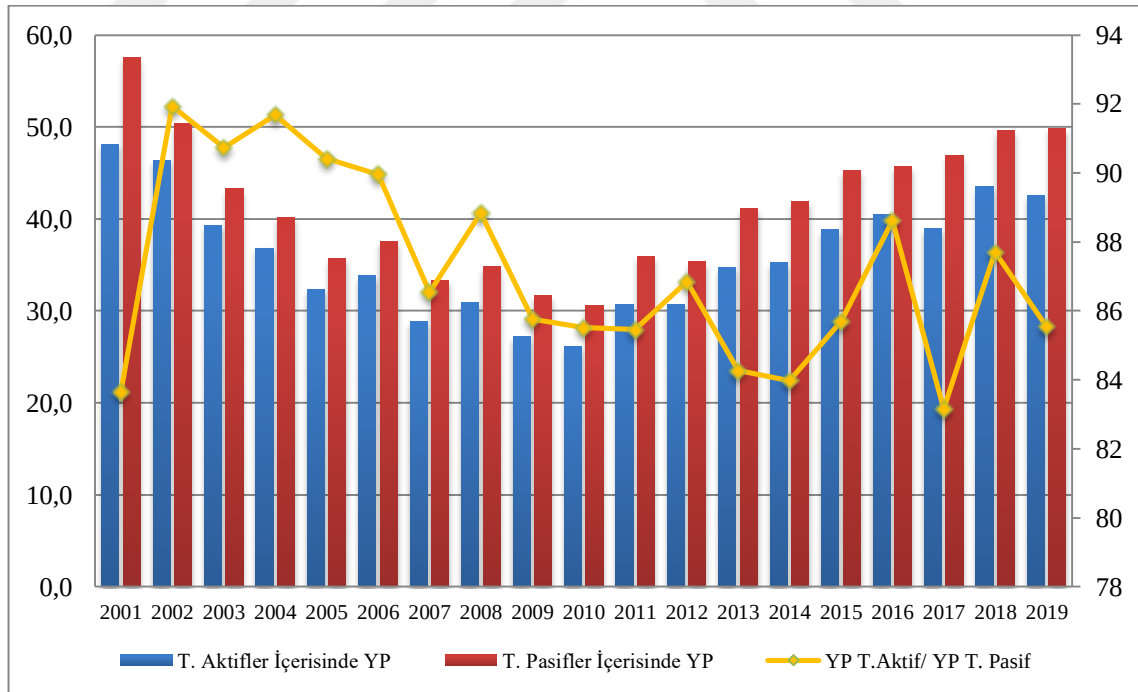
Bankacılık sektörünün temel fonksiyonu olan kredilendirme fonksiyonu, kredi/mevduat rasyo ortalaması üzerinden değerlendirildiğinde, 2009, 2019 ve 2020

yılları hariç olmak üzere, söz konusu rasyoların ilgili dönem içerisinde olumlu bir gelişme içerisinde olduğu görülmektedir.

2.2.6. Yabancı Para Cinsinden Toplam Aktif ve Pasif Varlıklardaki Gelişim

Bankalarda bulunan herhangi bir para biriminden borçların aynı para biriminden alacaklara göre daha fazla olması, bankanın o para birimi cinsinden açık (kısa pozisyon) içerisinde olduğunu gösterir. Bankaların bilançolarının aktiflerinde yer alan varlıklarının pasiflerinde yer alan yükümlülüklerden fazla olması durumu ise uzun pozisyon olarak ifade edilmektedir (Sayım ve Er, 2009: 13). Grafik 9’da bankaların aktif ve pasifleri içerisindeki yabancı para oranları gösterilmektedir. Bankacılık sektörünün aradaki fark kadar bir açık pozisyonu bulunmaktadır. 2001 yılına bakıldığında sektörün döviz açık pozisyonunun % 16 seviyesinde olduğu 2019 yılında en yüksek oranla % 17 seviyesine kadar arttığı görülmektedir. 2001 krizinin ardından sektörün döviz açık pozisyonunun hızla azaldığı ve 2002 yılında % 8’e gerilediği anlaşılmaktadır.

Grafik 9. Sektörün Aktif ve Pasifler İçerisindeki Yabancı Para Oranları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir

* Katılım bankaları dahil değildir.

2008 küresel finans krizinin etkilerinin hissedildiği yıldan ardından sektörün döviz açık pozisyonu 2011 yılına kadar artmıştır. 2016 yılında tekrar % 11 seviyelerine

kadar düşen açık pozisyon 2017 yılına gelindiğinde tekrar % 17 seviyelerine kadar yükselmiştir.

Grafik 9’da banka grupları bazında aktiflerde ve pasiflerde yer alan yabancı para cinsinden varlıkların oranları gösterilmektedir. Tablo 10 incelendiğinde 2001 krizinde kamu bankalarının çok düşük bir oranda döviz açık pozisyon içerisinde olduğu hatta kalkınma bankalarının döviz fazla bir pozisyon içerisinde oldukları anlaşılmaktadır. Fakat özel ve yabancı sermayeli bankalar için aynı şeyi söylemek mümkün değildir.

Tablo 10. Grupların Aktif ve Pasif İçerisindeki Yabancı Para Oranları

	Kamu		Özel		Yabancı		Kalkınma	
	Aktif YP	Pasif YP	Aktif YP	Pasif YP	Aktif YP	Pasif YP	Aktif YP	Pasif YP
2001	35,5	37,2	55,1	68,6	53,6	62,9	57,4	54,6
2002	32,9	34,3	53,9	59,3	53,4	56,4	51,7	49,0
2003	25,9	27,0	47,8	52,8	43,9	50,0	45,5	41,8
2004	23,6	25,6	44,9	49,2	36,3	42,7	40,8	37,8
2005	19,2	21,1	39,0	43,2	36,8	41,7	32,3	33,5
2006	22,1	24,2	40,1	43,6	35,1	44,8	31,5	33,3
2007	19,8	21,4	35,4	38,4	24,7	39,5	24,0	29,8
2008	23,4	24,4	37,4	38,6	23,9	42,5	27,2	33,8
2009	21,4	22,3	32,3	35,6	20,5	38,0	29,7	33,9
2010	20,2	21,5	31,3	34,2	19,1	36,3	31,2	34,6
2011	24,7	25,2	35,6	40,9	23,0	37,9	37,0	43,7
2012	26,8	28,2	34,1	38,3	22,4	35,3	42,4	48,7
2013	31,6	33,4	37,4	44,1	28,0	42,8	48,3	54,5
2014	31,7	33,6	37,7	44,6	29,1	44,8	51,9	58,3
2015	34,9	36,3	39,7	47,1	38,6	49,8	57,6	63,0
2016	36,5	36,0	40,8	47,3	39,7	49,9	60,3	69,6
2017	34,3	36,5	38,9	49,6	38,9	51,0	61,1	71,2
2018	37,6	39,9	42,7	51,9	44,7	53,0	55,3	74,5
2019	34,9	41,4	42,8	51,6	44,9	52,9	55,1	74,3

Kaynak: BDDK

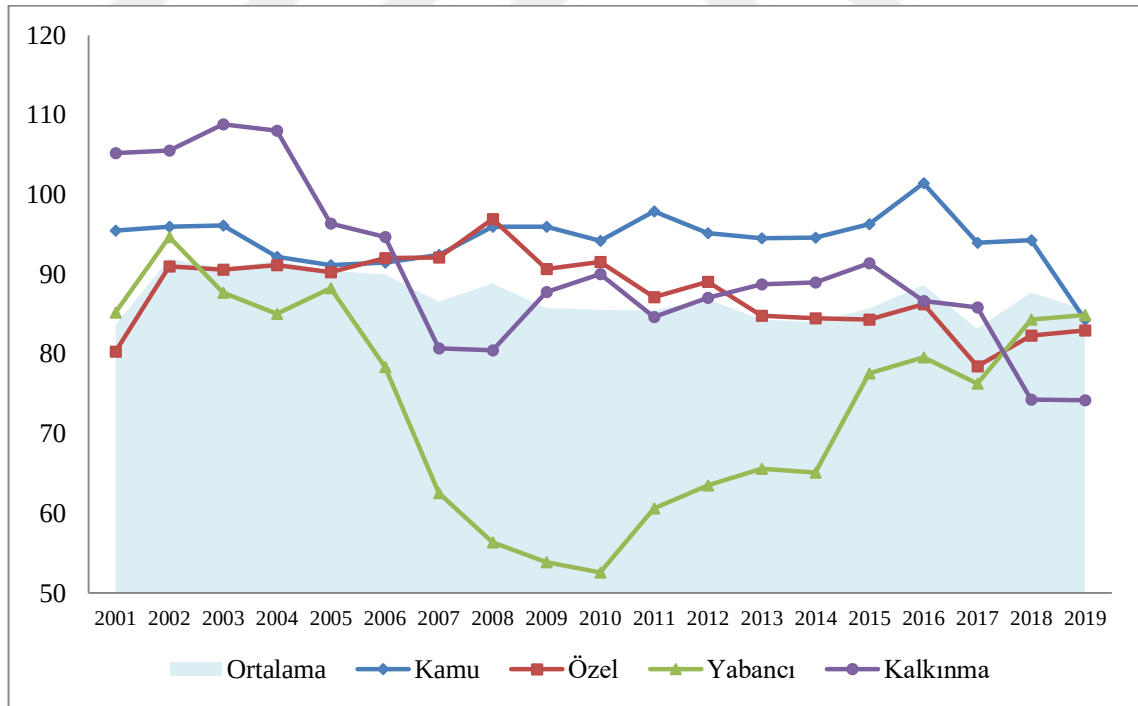
Özel ve yabancı bankalar mevduat toplamada noktasında özellikle önceki yıllarda daha sınırlı bir kapasiteye sahip olmaları nedeniyle yabancı finans kuruluşlarından kredi alarak bunların bir kısmını müşterilerine aktarırken bir kısmını ise hazine tahvil ve bonolarına yatırmaktaydılar. Bu durum bankaları hem döviz hem de faiz riskiyle karşı karşıya bırakmaktaydı. Zaten Türkiye’de kriz dönemlerinde kur ve faiz beraber yükseldiğinden dolayı bankalar barındırdıkları yabancı para ve faiz pozisyonları bedeniyle önemli oranda zarar ve risklerle karşı karşıya kalabilmektedir

(Eken, 2006, 8) Zaten 2001 krizinin ortaya çıkmasında özel sermayeli bankaların yüksek döviz açık pozisyonunda olmaları önemli bir etken olmuştur.

2001 krizinin ardından özellikle özel ve yabancı sermayeli bankaların döviz açık pozisyonlarında hızlı bir toparlanma olduğu görülmektedir. Türkiye’de özellikle 2001 krizinin ardından yapılan yapısal reformlar ve bankaların krizden gereken dersi çıkarması (BDDK, 2012: 20), kur riskini ve faiz riskini daha yönetilebilir seviyelerde tutması, krizin ardından açık pozisyonlarını azaltmaya çalışması sektör açısından oldukça önemli gelişmelerdir (Chambers, 2004: 284)

Bankacılık sektörü sahip olduğu yabancı para açık pozisyonu nedeniyle 3 çeşit riskle karşı karşıya kalır. Bunlar; kur riski, parite riski ve swap riskidir (Kaval, 2000: 252). Bankalar sınıra yaklaşan ve iyi yönetilemeyen döviz açık pozisyonlar nedeniyle hem kendilerini hem de sektörü ve içerisinde faaliyette bulundukları ekonomiyi riske sokabilirler. O nedenle döviz açık pozisyon sektör açısından önemli ve takip edilmesi gereken konulardan birisidir.

Grafik 10. Grup Bazında YP Aktif/YP Pasif Oranı



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Grafik 10’da banka grupları bazında döviz pozisyonları gösterilmektedir. Buna göre kalkınma ve yatırım bankalarının 2004 yılına kadar döviz açık pozisyonda olmadığı hatta döviz fazla pozisyonda olduğu görülmektedir. 2019 ve 2020 yılına gelindiğinde ise % 26 ile en yüksek döviz açık pozisyona sahip olan yatırım ve kalkınma bankaları olmuştur. Kamu bankalarının döviz açık pozisyonu 2001 yılında % 4,5 seviyelerindeyken 2016 yılında fazla pozisyona geçmiş ardından devamlı olarak açık pozisyon oranı artmış ve 2019 yılına gelindiğinde bu oran % 16 seviyelerine kadar yükselmiştir.

Özel sermayeli bankaların pozisyonları yıllar uzunca bir süre % 10’larda kalmasına rağmen 2011 yılında itibaren açık pozisyonları artmaya başlamış ve 2019 yılına gelindiğinde bu oran % 17 seviyelerine kadar yükselmiştir. Yabancı sermayeli bankalar 2005 yılına kadar %12 seviyelerinde bir döviz açık pozisyonda olmalarına rağmen 2010 yılına gelindiğinde bu oran % 48 seviyesine kadar yükselmiş ardından tekrar düşmeye başlamış ve 2019 yılına gelindiğinde % 15 seviyelerine kadar azaltılmıştır. Yabancı sermayeli bankaların 2007 yılından 2015 yılına kadar olan dönemde yüksek döviz açık pozisyonunda kalmaları dikkat çekicidir. Bu dönemde yabancı sermayeli bankaların yüksek oranda döviz açık pozisyonda kalmaları ve bunları bilanço dışında kaydedilen türev işlemler üzerinden azaltmaları yurtdışındaki çokuluslu banka grupları ile daha rahat swap anlaşması yapabilmeleriyle yakından ilgilidir.

2019 yılında katılım bankaları hariç bankacılık sektörünün toplam döviz açık pozisyon oranı ortalama olarak % 85 olarak gerçekleşmiştir. Bankalar bu döviz açık pozisyonları nedeniyle ortaya çıkan riskleri azaltmak etmek amacıyla bilanço dışı hesaplarda tutulan türev işlemler arasında gösterilen 850 milyar düzeyinde swap para işlemi ve 560 milyar düzeyinde swap faiz işlemi yapmıştır (BDDK, 2019: 6).

2.2.7. Bankaların Grup Bazında Sermaye Yeterlilik Rasyoları

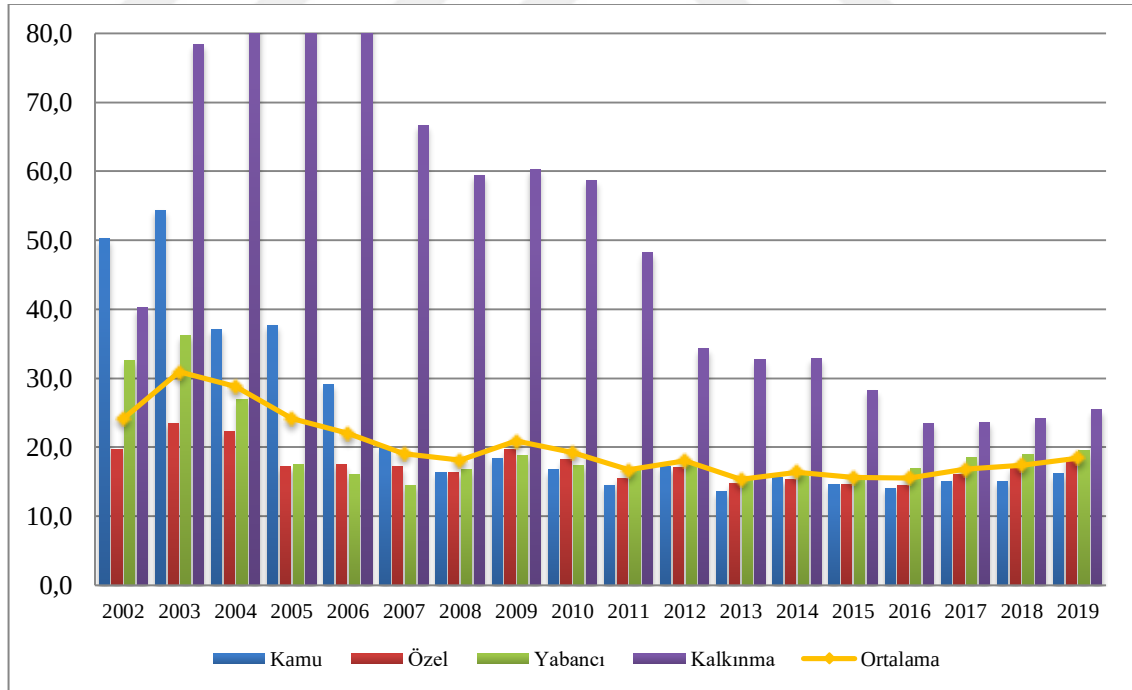
Sermaye Yeterliliği Rasyosuyla ilgili ilk düzenlemeler Basel I kriterleriyle yapılmış ve bankaların sermaye yeterlilik rasyosunun en az % 8 olması gerektiği belirlenmiştir. Daha sonra revize edilen ve Basel II düzenlemeleri olarak hayata geçen söz yeni kriterlerde sermaye yeterlilik rasyosunda herhangi bir değişiklik yapılmamış fakat bankaların kredilendirme noktasında ve teminat alma aşamasındaki süreçler daha ağırlaştırılmıştır (BDDK, 2011: 28).

5411 sayılı Bankacılık Kanununun 45. maddesinde göre; bankalar, en az % 8 olacak şekilde belirlenen sermaye yeterliliği oranını tutturmak, devam ettirmek ve raporlamak zorundadır (Bankacılık Kanunu, 2005: 9551). İlgili maddenin devamına göre; bankaların iç sistemleri, aktif ve mali yapıları dikkate alınarak asgari sermaye yeterliliği oranını artırma noktasında Kurul'un yetkili olduğu belirtilmektedir. Bu hükme dayanarak , Kurul kararı (BDDK) ile %12 hedef sermaye yeterliliği standart oranı (BDDK, 2006) belirlenmiştir.

Basel kriterlerinde istenilen asgari sermaye oranı % 8 olmasına rağmen çok sayıda ülke ihtiyatlı olma politikasından dolayı daha yüksek bir sermaye yeterlilik oranı belirlemiştir. Çoğu ülkede olduğu gibi Türkiye’de de kurul kararı ile bankacılık sektörü için bu oran %12 olarak uygulanmaktadır (Altıntaş, 2006).

Grafik 11’de Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren kamu sermayeli, özel sermayeli, yabancı sermayeli ile kalkınma ve yatırım bankalarının sermaye yeterlilik rasyoları gösterilmektedir.

Grafik 11. Grup Bazında Sermaye Yeterlilik Rasyoları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir

Buna göre 2001 krizinin hemen ardından 2002 ve 2003 yıllarında krizden alınan ders, yapılan yapısal reformlar ve rasyosu düşük olan bazı bankaların da batmasıyla

sektörün ortalama sermaye yeterlilik rasyosu yükselmiştir. Kalkınma ve yatırım bankaları hariç banka grupları arasında kamu bankalarının sermaye yeterlilik rasyosu 2001 krizinin ardından 2008 küresel finans krizine kadar en yüksek seviyede iken küresel finans krizinin ortaya çıktığı yılın ardından bu durum değişmiş ve 2013 yılından itibaren kalkınma ve yatırım bankaları hariç en düşük seviyeye inmiştir. Söz konusu yıllar boyunca en düşük sermaye yeterlilik rasyosuna 2013 yılında % 13,5 oranı ile kamu bankaları sahip olmuştur.

2002 yılında ve sonraki birkaç yıl özel sermayeli bankaların sermaye yeterlilik rasyoları banka grupları arasında en düşük oranda kalmıştır. 2006 yılından itibaren bankacılık sektörünün ortalama rasyo oranı düşmesine rağmen özel sermayeli bankalar en düşük rasyoya sahip grup olma noktasından uzaklaşmıştır. Yabancı sermayeli banka grupları kalkınma ve yatırım bankaları hariç 2011 yılından itibaren en yüksek sermaye yeterlilik rasyosuna sahip olmuştur.

Genel olarak değerlendirildiğinde Türk bankacılık sektörünün sermaye yeterlilik rasyosu en düşük %15 seviyelerine yaklaşmıştır. Bu oran bile BDDK'nın belirlediği % 12 oranının da üzerindedir. Bu açıdan herhangi bir sorun olmamakla birlikte grup bazında değerlendirildiğinde 2013 yılında kamu bankalarının sermaye yeterlilik rasyosunun %13,5 seviyelerine kadar düştüğü görülmektedir. 2020 yılında kamu bankalarının toplam krediler içerisindeki payının % 40'lar seviyesine yükseldiği düşünüldüğünde kamu bankalarının daha ihtiyatlı davranması gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

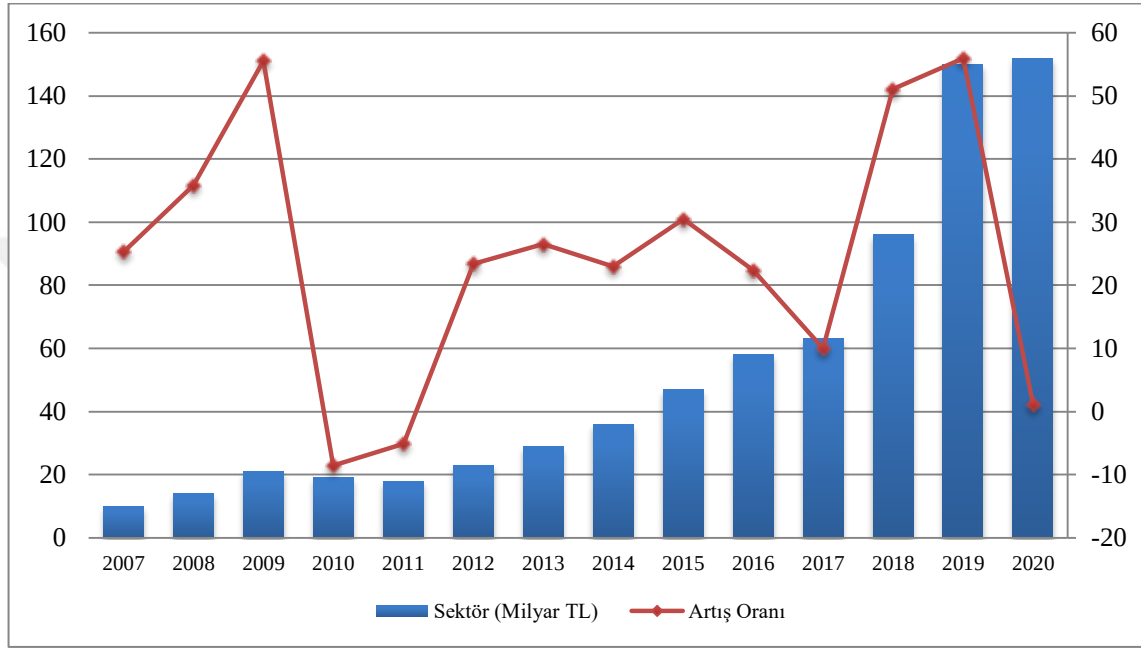
2.2.8. Takipteki Kredilerdeki Gelişim

Türk bankacılık sektöründe 2007 – 2020 yıllarına ait takipteki krediler ve yıllık değişim oranları Grafik 12'de verilmiştir. Takipteki krediler (non-performing loans) bankacılık literatüründe ve uygulamalarında donuk krediler, batık krediler, tahsili gecikmiş alacaklar, tasfiye olunacak alacaklar, sorunlu krediler olarak ifade edilmektedir. BDDK'nın yayınlarında ise daha çok takipteki kredi ve alacaklar olarak kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise bu kavramı en iyi ifade ettiği düşünülen ve yabancı literatürdeki karşılığına daha yakın olan takipteki krediler kullanılmıştır.

Grafik 12'de görüldüğü üzere 2007 yılında Türkiye'deki toplam takipteki kredi tutarı 10 milyar TL seviyelerinde iken küresel finans krizinin ardından krizin de

etkileriyle 2009 yılında yaklaşık 21 milyar TL seviyelerine kadar yükselmiştir. 2011 yılına kadar azalan takipteki krediler bu yılın ardından devamlı olarak yükselmiştir. 2018 yılında sektörün 96 milyar TL seviyesindeki takipteki kredi tutarı ve 2019 yılında 150 milyar TL seviyelerine kadar yükselmiştir.

Grafik 12. Takipteki Krediler ve Önceki Yıla Göre Değişim Oranları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

2020 yılında 152 milyar TL olarak kayıtlara geçen takipteki kredi tutarında bir önceki yıla göre 2 milyar TL’lik bir artış olduğu görülüyor. Önceki yıllara kıyasla artışın az olmasında COVID-19 pandemisinin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla BDDK’nın aldığı kararların önemli payı vardır. 2020 yılının başlarında ortaya çıkan ve Mart ayında Türkiye’de de görülmeye başlanan COVID-19 pandemisi nedeniyle BDDK geçici olarak düzenlemelerde bulundu. BDDK, salgının olumsuz etkileri nedeniyle işletmelerin yaşayabilecekleri nakit akışı sorunlarının daha büyük finansal bir probleme evrilmemesi için Mart ayında aldığı kararla, 31 Aralık 2020’ye kadar 2. grup kredilere (yakın izlemedeki krediler) aktarılma süresini 30 günden 90 güne, 3. grup kredilere (takipteki krediler) aktarılma süresi de 90 günden 180 güne çıkarmıştır (BDDK, 2020). Aynı düzenlemeler yeniden yapılandırılmış kredilerin

geri ödemesindeki koşullar için de geçerli sayılmıştır. Ayrıca BDDK Aralık 2020’de aldığı kararla bu düzenlemeyi 30 Haziran 2021 tarihine kadar uzatmıştır.

Tablo 11’de toplam ve banka grupları bazında takipteki kredi oranları verilmiştir. Tablodaki verilere göre özel sermayeli bankalar 2007 yılında toplam takipteki kredilerin %54’ünü bünyelerinde barındırırken kamu bankalarının bu tarihteki payı yaklaşık olarak %26 seviyesindeyken yabancı sermayeli bankaların payı ise %13,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2014 yılına kadar özel sermayeli bankaların takipteki kredilerdeki payı azalmış sonraki yıllarda tekrar artış göstermiş ve 2020 yılına gelindiğinde bu oran % 37,3 olarak gerçekleşmiştir. Takipteki krediler toplamı içerisinde kamu bankalarının payı az da olsa artmış ve 2020 yılında %28 seviyelerine gelmiştir. Yabancı sermayeli bankaların payı ise % 13,5 seviyelerinden 2020 yılına gelindiğinde %26,6 seviyelerine gelerek banka grupları arasında en fazla artış gösteren grup olmuştur.

Tablo 11. Takipteki Kredilerin Banka Grupları Bazındaki Payları

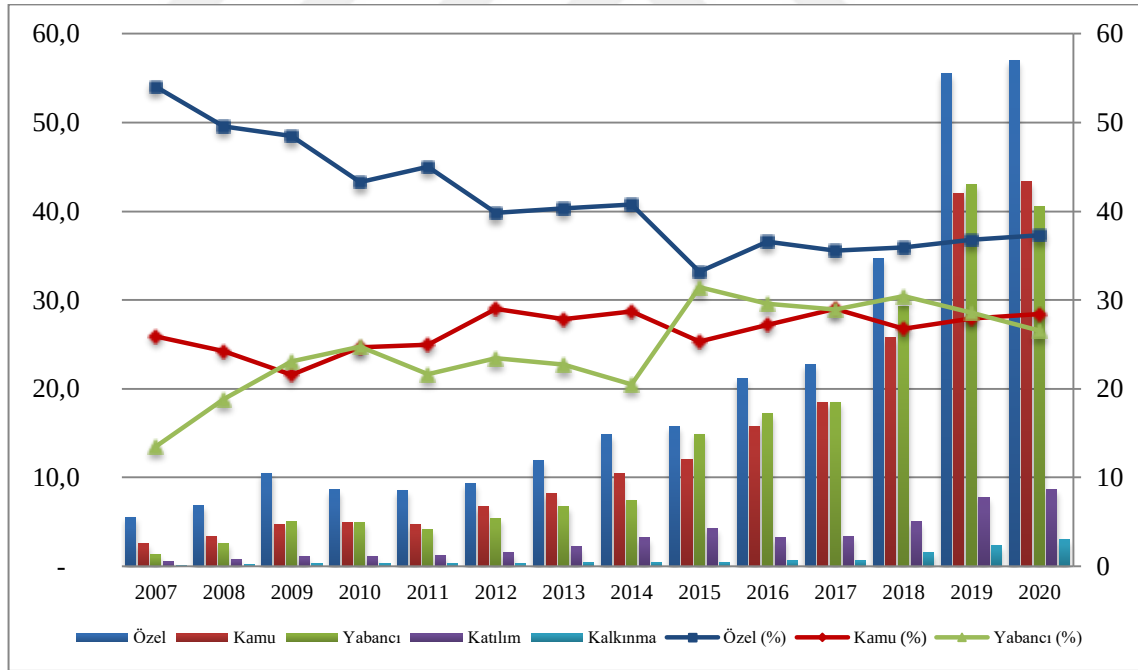
	Takipteki Krediler (Milyar TL)	Özel Sermayeli Bankaların Payı (%)	Kamu Sermayeli Bankaların Payı (%)	Yabancı Sermayeli Bankaların Payı (%)	Katılım Bankalarının Payı (%)	Yatırım ve Kalkınma Bankalarının Payı (%)
2007	10	54,1	25,9	13,5	5,0	1,6
2008	14	49,5	24,3	18,8	6,0	1,4
2009	22	48,5	21,6	23,1	5,4	1,5
2010	20	43,3	24,7	24,7	5,6	1,7
2011	19	45,0	25,0	21,6	6,5	1,8
2012	23	39,8	29,0	23,4	6,5	1,3
2013	30	40,3	27,9	22,7	7,6	1,4
2014	36	40,7	28,7	20,5	8,8	1,3
2015	48	33,2	25,3	31,4	9,1	1,0
2016	58	36,6	27,2	29,6	5,6	1,0
2017	64	35,6	29,0	29,0	5,3	1,1
2018	97	35,9	26,8	30,4	5,3	1,7
2019	151	36,8	27,9	28,6	5,1	1,6
2020	153	37,3	28,4	26,6	5,7	2,0

Kaynak: BDDK

Katılım bankalarına bakıldığında 2007 yılında % 5 olan payın 2015 yılında % 9,1'e kadar yükselmesine rağmen sonraki yıllarda azalarak 2020 yılında % 5,7 seviyelerine kadar düştüğü görülmektedir. Buna göre katılım bankalarının, kredileri müşterilere aktarırken diğer banka gruplarına nazaran daha risksiz bir müşteri grubu seçtiği söylenebilir. Kalkınma ve yatırım bankaları ise sektördeki takibe düşen kredilerin sadece % 1 ilâ 2'lik kısmını bünyelerinde barındırmaktadır.

Grafik 13'te görüldüğü gibi bankacılık sektöründe en yüksek paya sahip olan özel sermayeli bankaların 2007 yılındaki toplam takibe düşmüş kredi tutarı 5,5 milyar TL seviyesinden 2020 yılına gelindiğinde 57 milyar TL seviyelerine kadar yükselmiştir. Toplam takipteki kredi tutarı 2007 yılında 2,6 milyar TL seviyesinde olan kamu bankalarının yıllar itibarıyla takibe düşen kredi tutarı genişlemiş ve 2020 yılına gelindiğinde 43 milyar TL seviyesine ulaşmıştır.

Grafik 13. Grup Bazında Takipteki Kredi Oranları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

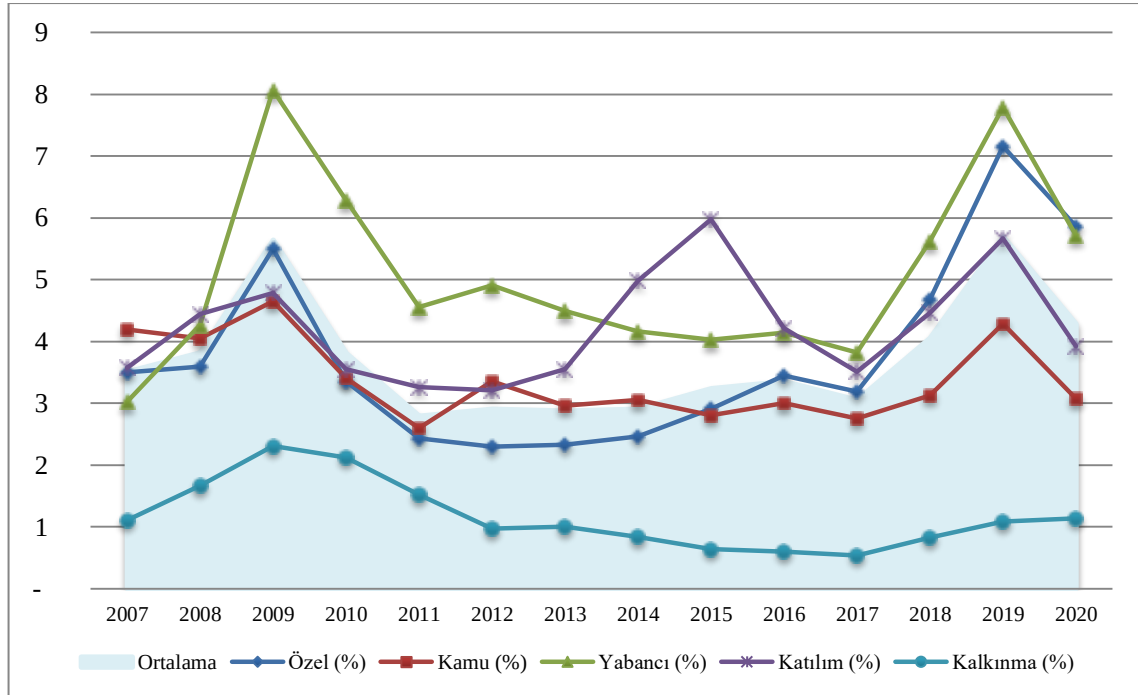
Yabancı sermayeli bankaların 2007 yılında 1,3 milyar TL seviyesinde olan takipteki kredi tutarı yıllar boyunca düzenli olarak artmış ve 2020 yılına gelindiğinde 40 milyar TL'yi aşmıştır. Özellikle 2018 ve 2019 yıllarında toplam takipteki kredi

tutarlarında önemli seviyede artışlar ortaya çıktığı görülmektedir. Takipteki krediler genel olarak değerlendirildiğinde 2020 yılı itibarıyla en yüksek takipteki kredi tutarına sahip olan grubun özel sermayeli bankalar olduğu ikinci sırada kamu bankalarının geldiği üçüncü sırada yabancı sermayeli bankaların olduğu görülmektedir. Katılım bankalarının 8,7 milyar TL’lik bir takipteki kredisi varken kalkınma ve yatırım bankalarının 3 milyar TL’lik bir takipteki kredi hacmi olduğu anlaşılmaktadır.

2.2.9. Takipteki Kredilerin Toplam Kredi Oranındaki Gelişim

Grafik 14’te banka grupları bazında takipteki kredilerin toplam kredilere oranı gösterilmektedir. Buna göre krediler içerisinde grup bazında ortalama takipteki kredi oranı 2007 yılında %3,5 seviyelerindeyken küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında bu oran % 5,4 seviyelerine kadar yükselmiş ve bunların yüzde 85’i için özel karşılık ayrılmıştır (BBDK, 2010). Kriz döneminin ardından Türkiye’de takipteki kredi oranı % 3 seviyelerinin altına inmiştir. 2015 yılından itibaren % 3 seviyelerini aşan takipteki krediler küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2019 döneminde % 5,7 seviyelerine gelerek 2001 krizinin ardından en yüksek oranlara ulaşmıştır.

Grafik 14. Banka Grupları Bazında Takipteki Krediler/Toplam Krediler



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Banka gruplarına bakıldığında küresel finans krizinin olduğu 2009 yılında özellikle yabancı sermayeli bankaların kredilerinin takibe dönüşme oranlarının hızla artarak %8 seviyelerine ulaştığı görülmektedir. Krizin ardından tekrar azalan yabancı sermayeli bankaların kredilerinin takibe düşme oranları 2017 yılında % 3,8 seviyelerine kadar azalmış 2019 yılına gelindiğinde tekrar % 7,8 seviyelerine kadar yükselmiştir.

2007 yılında sektörde en büyük pay sahibi olan özel sermayeli bankaların kredilerinin takibe düşme oranları %3,5 seviyelerindeyken küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında %5,5 seviyelerine kadar yükselmiştir. Ardından düşmeye başlayan takipteki kredi oranları 2012 yılında % 2,2 gibi oldukça düşük seviyeleri görmüştür. Sonraki yıllarda artmaya başlayan kamu sermayeli bankaların takipteki kredi oranları 2017 yılında % 3,2 seviyesine ve 2019 yılında ise % 7,1 seviyesine yükselmiştir. Kamu sermayeli bankalar bu oranla 2019 yılında özel sermayeli bankaların ardından en yüksek takipteki kredi oranına sahip banka olmuştur.

Genel olarak değerlendirildiğinde takipteki kredi oranlarının 2009 yılında küresel finans krizinin etkisiyle % 5,6 seviyelerine ulaştığı, 2019 yılında ise Türkiye’de döviz kurundaki artışa bağlı olarak ortaya çıkan ekonomik dinamiklerin bozulması nedeniyle % 5,7 seviyelerine kadar yükseldiği görülmektedir. 2020 yılında ortaya çıkan azalma çok gerçekçi değildir çünkü COVID-19 pandemisi nedeniyle yavaşlayan ekonomiyi canlandırmak ve piyasadaki işleyişin bozulmaması için BBKD tarafından çıkarılan yönetmenlikle kredilerin takibe düşme süreleri uzatılmıştır. Bu nedenle 2020 yılında takipteki kredi oranları azalmış gibi görünmektedir.

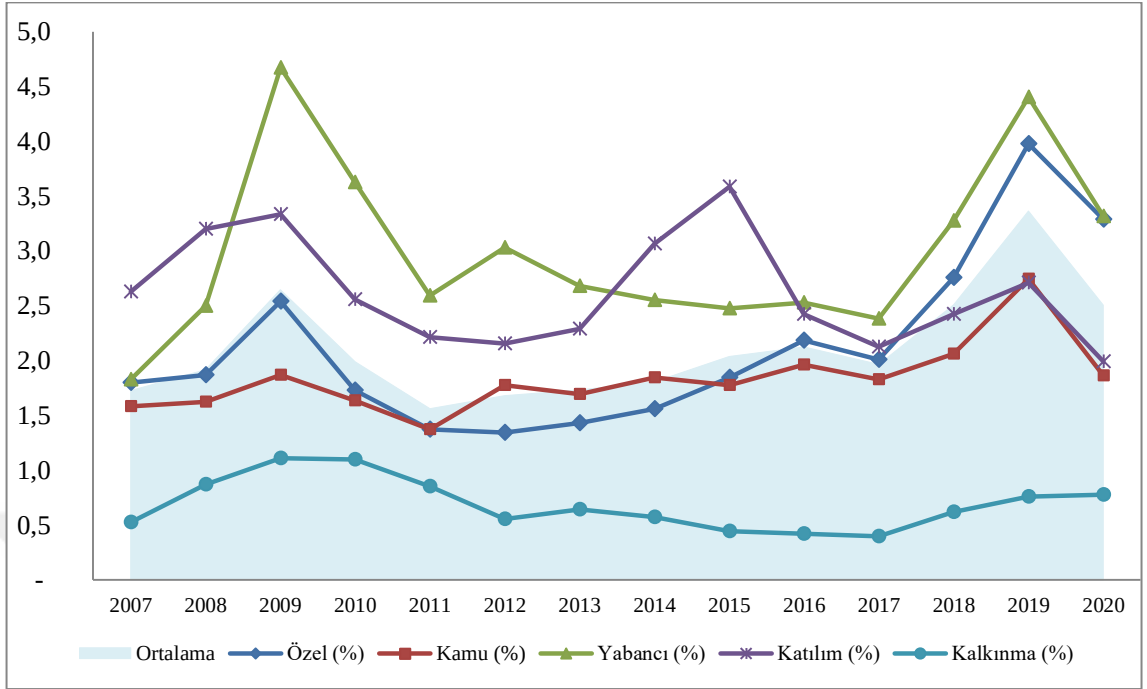
2.2.10. Takipteki Kredilerin Toplam Aktiflere Oranındaki Gelişim

Grafik 15’te takipteki kredilerin toplam aktifler içerisindeki oranı gösterilmektedir. Buna göre Türkiye’de bankacılık sektörünün 2007 yılında toplam aktif varlıkları içerisinde takibe düşmüş kredilerin oranı % 1,8’dir. Küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında bu oran % 2,5 seviyesine yükselmiştir. 2011 yılında % 1,4 seviyelerine kadar gerileyen toplam aktifler içerisindeki takipteki kredi oranı 2017 yılında % 2’ye ulaşılan sonra hızla artış göstermiş ve 2019 yılında % 3,3 seviyelerine kadar yükselmiştir.

2007 yılında yabancı sermayeli bankaların toplam aktifler içerisinde takipteki kredilerinin payı % 1,8 iken küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılına gelindiğinde bu oran % 4,7'sine kadar çıkmıştır. 2017 yılında en düşük seviyesine inen bu oran 2019 yılında % 4,4 seviyesine kadar tekrar yükselmiştir. Kamu bankalarının 2007 yılında toplam aktifler içerisinde takipteki kredilerinin oranı %1,8 iken 2009 yılında yabancı sermayeli bankaların aksine sadece % 2,5 seviyelerine yükselmiştir. Bunda kamu bankalarının o yıllarda piyadaki payının daha sınırlı olmasının ve şimdiye göre daha az agresif bir kredilendirme politikası uygulamasının önemli payı vardır. Takipteki kredi oranlarının arttığı ikinci dönem olan 2019 yılına bakıldığında kamu sermayeli bankaların oranının % 2,7 ile sektör ortalamasının altında kaldığı görülmektedir.

Özel sermayeli bankalara bakıldığında kamu ve yabancı sermayeli bankalara nazaran ve genellikle sektörün altında bir takipteki kredi/toplam aktif oranı ile faaliyetlerine devam ettiği görülmektedir. Ayrıca kamu bankalarının küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılındaki takipteki kredi/toplam aktif oranı % 1,9 seviyesindeyken 2019 yılında bu oran % 2,7 seviyesine kadar yükselmiştir. 2009 yılında diğer gruplara göre fazla artmayan takipteki kredi oranlarının 2019 yılında % 2,7 seviyesine kadar yükselmesi kamu sermayeli bankaların piyasada artan paylarına doğru orantılı olarak daha agresif hareket etmeye başladığını ve daha riskli müşterilere de kredi kullandırmaya başladığının bir göstergesidir. Ayrıca bu durum, 2017 yılından itibaren yavaşlayan ve bozulma emareleri gösteren piyasaya kredi vermekte aşırı titiz davranan özel ve yabancı sermayeli bankaların bu tutumlarına karşılık kamu bankalarının elini taşın altına soktuğunun bir göstergesi olarak da yorumlanabilir.

Grafik 15. Banka Grupları bazında Takipteki Krediler/Toplam Aktifler



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

2014 yılına kadar aktifleri krediye çevirme oranı daha yüksek olan katılım bankalarının takipteki kredilerinin toplam aktifler içerisindeki payı da yüksektir. 2007 yılında % 2,6 olan oran sonraki yıllarda azalmasına rağmen 2014 ve 2015 yıllarında % 3,6 seviyelerine kadar çıkmıştır. Bu tarihten sonra takipteki kredi oranlarında bir azalma eğilimi ortaya çıkmıştır. Yukarıdaki grafik ve tablolar birlikte ele alındığında ortaya çıkan bu azalışın takipteki kredi tutarlarının azalmasından ziyade katılım bankalarının toplam aktiflerinin toplam kredilerden daha hızlı büyümesinden kaynaklandığı söylenebilir. Kalkınma ve yatırım bankaları ise banka grupları arasında toplam aktifler içerisinde takipteki kredilerin en düşük paya sahip olduğu grupta yer almaktadır.

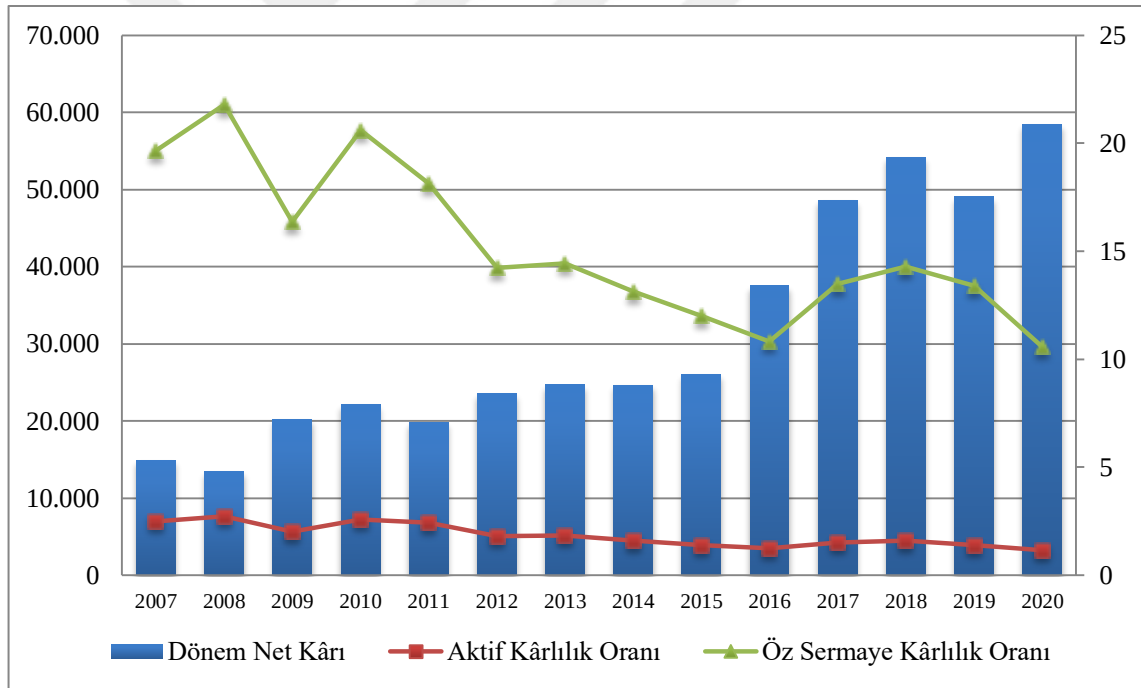
Genel olarak değerlendirildiğinde özellikle yabancı sermayeli bankaların takipteki kredi oranlarının hem toplam krediler hem de toplam aktifler içerisindeki payı diğer banka gruplarına göre daha yüksektir. Yabancı sermayeli bankaların toplam aktifleri ve toplam mevduatları krediye dönüştürme oranı yıllar itibarıyla azalmasına rağmen takipteki kredilerin toplam kredi ve toplam aktifler içerisinde en yüksek paya sahip olan banka grubunun yabancı sermayeli bankalardan oluşması dikkat çekicidir. Yabancı sermayeli bankaların son yıllarda sektör içerisindeki payının artmasına bağlı

olarak takipteki kredi oranlarının da artması verdikleri krediler büyürken kredi risklerinin artmasının yanı sıra çok da verimli çalışmadıklarının bir göstergesi olabilir.

2.2.11. Net Kârlılık ve Aktif Kârlılık Oranlarındaki Gelişim

Grafik 16’da bankacılık sektörünün net kâr ve kârlılık oranları gösterilmektedir. Buna göre 2007 yılında yaklaşık 15 milyar TL’lik kârlılığa ulaşan sektörün küresel finans krizinin etkisiyle 2008 yılında toplam kârlılığı azalmasına rağmen sonraki yıllarda toplam kârlılık artmaya devam etmiştir. 2015 yılında sektörün toplam kârlılık rakamı 26 milyar TL’ye ulaşmış ve bu yılın ardından daha hızlı bir büyüme trendi içine giren toplam kârlılık rakamı 2019 yılında azalma göstermesine rağmen sektör 2020 yılında 58,5 milyar TL’lik bir kârlılığa ulaşmıştır.

Grafik 16. Bankacılık Sektörüne Net Kâr ve Kârlılık Oranları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Sektörün öz sermaye kârlılık oranı 2007 yılında % 19,7 seviyelerindeyken sonraki yıllarda azalma eğilimi içerisine girerek 2016 yılında % 10,8 seviyelerine kadar gerilemiştir. Ardından tekrar artmaya başlayan öz sermaye kârlılık oranı 2018 yılında % 14,3 seviyelerine yükselmiş ve sonraki yıl tekrar azalmış ve 2020 yılında % 10,6

seviyesine kadar gerilemiştir. Bu oran küresel finans krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılının bile oldukça altında bir orandır.

Aktif kârlılık oranına bakıldığında 2007 yılında % 2,5 olan oranın 2008 yılında % 2,7 olmasına rağmen 2009 yılında küresel finans krizinin etkisiyle azalmasının ardından tekrar yükseldiği fakat sonraki yıllarda bir trend içerisinde sürekli olarak azaldığı görülmektedir. Bu azalma sonucunda sektörün aktif kârlılık oranı 2020 yılında % 1,2 seviyelerine kadar düşmüştür. Toplam kârlılık rakamları artmasına rağmen kârlılık oranlarındaki bu azalışlar 2 şekilde açıklanabilir. Birincisi sektörün artan öz sermayesi ve aktif büyüklüğüne kıyasla kârlılıklarını bu kadar arttıraması, ikinci de bankacılık sektöründe artan rekabet derecesi. Özellikle kamu sermayeli bankaların ve yabancı sermayeli bankaların daha agresif kredi politikası uygulamaları sektörün kârlılık oranlarının azalmasına neden olduğu söylenebilir.

Tablo 12. Grup Bazında Bankaların Net Kârlılık Rakamları (Milyon TL)

	Özel	Kamu	Yabancı	Katılım	Kalkınma ve Yatırım
2007	7.289	4.618	1.561	527	864
2008	6.478	3.989	1.384	647	922
2009	9.974	6.449	2.067	705	988
2010	11.683	6.883	1.953	759	839
2011	10.451	5.409	2.317	803	865
2012	12.232	6.742	2.564	916	1.067
2013	13.239	7.703	1.532	1.052	1.139
2014	12.667	8.035	2.225	144	1.539
2015	9.152	9.431	5.306	409	1.755
2016	13.525	11.928	8.771	1.106	2.200
2017	16.473	15.458	12.227	1.583	2.906
2018	18.725	14.727	14.259	2.097	4.315
2019	16.070	10.849	14.066	2.438	5.619
2020	20.033	15.467	13.188	3.717	6.098

Kaynak: BDDK

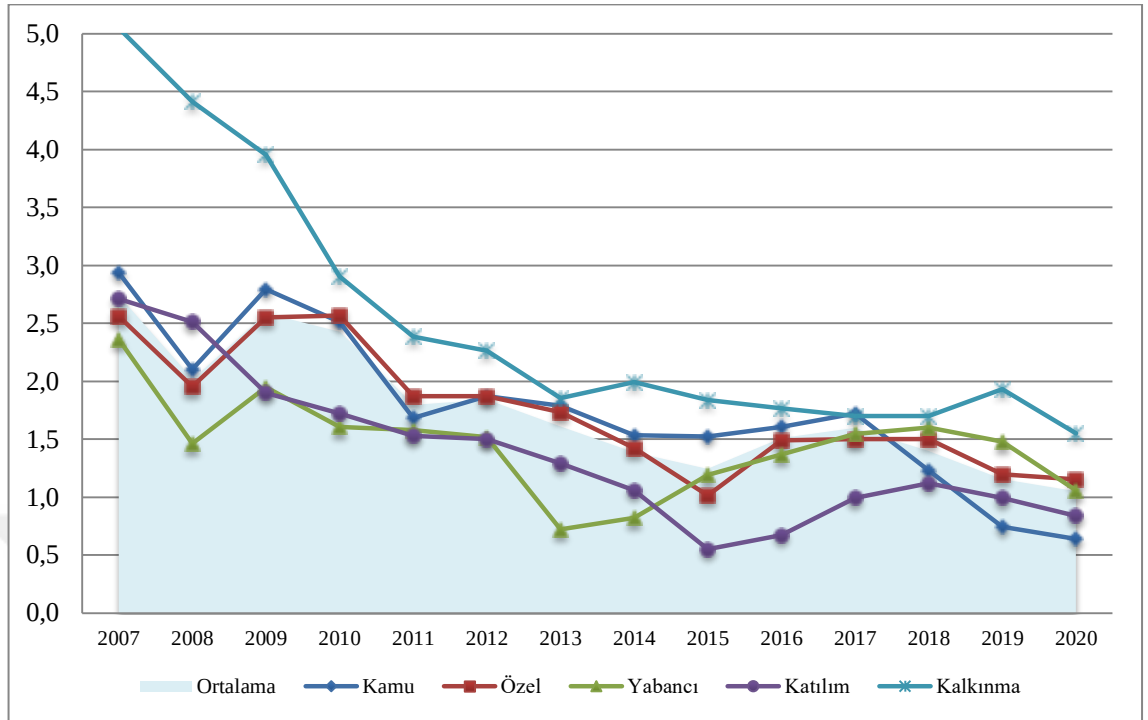
Tablo 12’de grup bazında bankaların toplam kârlılık rakamları gösterilmektedir. Buna göre özel sermayeli bankalar 2007 yılından beri sektörde en fazla kârlılığa sahip grup olma özelliğini devam ettirmektedir. Kamu sermayeli bankalar toplam kârlılık

bakımından yıllar itibarıyla ikinci sırada yer almaktadır. Yabancı bankalar ise üçüncü sırada yer almaktadır. Ardından kalkınma ve yatırım bankaları gelmektedir. Son sırada ise katılım bankaları yer almaktadır.

Grafik 17’de grup bazında bankaların aktif kârlılık oranları gösterilmiştir. Buna göre sektörde en yüksek aktif kârlılık oranıyla faaliyetlerini sürdüren sektörün kalkınma ve yatırım bankalarının olduğu anlaşılmaktadır. Kalkınma ve yatırım bankalarının 2007 yılında %5 olan aktif kârlılık oranı 2018 yılına kadar azalan bir trend içerisinde girmiş 2020 yılına gelindiğinde ise % 1,55 ile gruplar arasında en yüksek aktif kârlılık oranına sahip olmuştur. Kamu sermayeli bankaların kârlılık oranı 2007 yılında % 2,94 seviyelerindeyken bu oran yıllar itibarıyla azalarak 2020 yılında sektör içerisinde yer alan gruplar arasında en düşük seviyeye olan % 0,64’e kadar gerilemiştir.

Özel sermayeli bankaların 2007 yılındaki aktif kârlılık oranı % 2,56 seviyesindeyken küresel finans krizinin ortaya çıktığı 2008 yılında % 1,95 seviyesine düşmüş 2009 yılında ise tekrar artarak % 2,79 seviyelerine yükselmiştir. Sonraki yıllarda azalan bir trend içerisinde giren özel sermayeli bankaların aktif kârlılık oranları 2015 yılında % 1,02 seviyelerine inerek en düşük seviyelerini görmüştür. Ardından % 1,5 seviyelerine yükselen bu oran 2020 yılında % 1,15 seviyelerinde kalmıştır. Özel sermayeli bankalar bu oranla kalkınma ve yatırım bankaları hariç 2020 yılında sektör içerisinde en yüksek aktif kârlılık oranına sahip grup olmuştur.

Grafik 17. Grup Bazında Bankaların Aktif Kârlılık Oranları



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Yabancı sermayeli bankaların aktif kârlılık oranı 2014 yılına kadar sektör içerisindeki gruplar içerisinde en düşük paya sahipken 2015 yılında ortalamaya yaklaşmış ve sonraki yıllarda sektörün kârlılık ortalamasının üzerinde bir seviyeye yükselmiştir. 2020 yılında ise önceki yıla göre azalarak % 1,06 aktif kârlılık oranı ile yılı kapatmıştır.

Katılım bankaları 2007 ve 2008 yıllarında ortalamanın üzerinde bir kârlılık oranına sahip olmasına rağmen sonraki yılların tamamında bu oranın sektör ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. Fakat sonraki yıllarda azalan bir eğilim içerisine giren aktif kârlılık oranı 2015 yılında % 0,55 seviyelerine kadar düşmüştür. Sonraki yıllarda artan kârlılık oranı 2020 yılında % 0,84 oranı yılı tamamlamıştır. Daha önce de vurgulandığı gibi katılım bankalarının toplam kaynaklarının sektör ortalamasının çok üzerinde artmasına rağmen bunları finansman desteğine çevirme noktasında aynı kapasiteye ulaşamayan sektörün toplam kârlılıkları artmasına rağmen aktif kârlılık oranları azalma eğilimi göstermektedir.

2.3. Takipteki Kredilerin Sınıflandırılması

Türkiye’de bankacılık sektörü ile ilgili düzenlemeler 5411 sayılı bankacılık Kanunu’nda yer almaktadır. BDDK tarafından çıkartılan Karşılıklar Yönetmeliği bankalar tarafından kredi plase etme aşamasında alınacak teminat ve ayrılacak karşılıklarla ilgili olarak çıkartılan düzenlemeler 5411 sayılı Bankacılık Kanununa dayanılarak düzenlenmiştir.

5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun “karşılıklar ve teminatlar” başlıklı 53. Maddesine göre;

“Bankalar, krediler ve diğer alacaklar ile ilgili olarak, doğmuş veya doğması muhtemel zararların karşılanması ve bunlar dışında kalan varlıkların değer azalışları için yeterli düzeyde karşılık ayrılmasına, aktiflerin kalitesine ve sınıflandırılmasına, garantilerin ve teminatların alınmasına, bunların değerinin ve güvenilirliğinin ölçülmesine, takibe alınan kredilerin izlenmesine ve vadesi dolmuş kredilerin geri ödenmesine ilişkin politikaları oluşturmak ve uygulamak, bunları düzenli olarak gözden geçirmek, tüm bu hususları icra edebilecek gerekli yapıları tesis etmek ve işletmek zorundadır. Bu fıkra hükmünün uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar kurulca belirlenir”

şeklinde düzenlenmiştir. Buna göre karşılıklar ve teminatlarla ilgili olarak düzenleme yapma yetkisi de kurula verilmiştir.

BDDK tarafından, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun 37, 53, 57 ve 93. Maddelerine dayanılarak çıkartılan “Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” hakkındaki yönetmelikte teminatlar dört grup altında incelenmiştir. Söz konusu yönetmeliğin 4. maddesine göre bankalar, kredileri müşterinin kredibilitesine, temerrüde düşme riskine ve temerrüt süresine göre 5 gruba ayırarak sınıflandırarak ve takip etmek zorundadır.

2.3.1. Birinci Grupta İzlenen Krediler

Kredilendirilebilir niteliğe sahip gerçek ve tüzel kişilere kullanılan ve ödemeleri süresinde yapılan yapılmassa da ödemeleri otuz günden daha fazla geciktirmeyen, gelecekte de kredi anapara ve faiz ödemelerini geri ödeme noktasında ve kredibilitesinde zayıflama sorunları olması beklenmeyen, teminatlara başvurmadan tamamen tahsil edilebilecek kredilerden oluşur (Resmi Gazete, 2016). Bu grupta yer alan krediler Standart Nitelikli Krediler olarak da adlandırılır.

2.3.2. İkinci Grupta İzlenen Krediler

Kredibilitesinde sorun olmayan nitelikteki gerçek ve tüzel kişiler ile kurumlara kullandırılmış olan, fakat, ekonomik şartlardan veya borçlunun faaliyet gösterdiği sektörlerden veya bunlardan bağımsız bir şekilde borçluyla ilgili olarak ortaya çıkan olumsuz gelişmeler nedeniyle, bankanın kredi borçlusunun ödeme gücünde veya nakit akışlarında olumsuz gelişmeler gözlenen ya da bu durumun gerçekleşme ihtimali olan kişi yada kurumlara ait krediler bu grupta izlenir. Anapara veya faiz ödemelerinin, kredi sözleşmesine uygun olarak geri ödenmesinde sorun doğma ihtimali olan ve bu sorunların giderilememesi halinde teminatlar kullanılmadan anapara ve faiz ödeelerinin tamamının tahsil edilmesinin mümkün olmadığı durumlarda ve kredi borçlusunun kredibilitesinin zayıflaması ve nakit akımlarının bozulması durumundaki krediler bu grupta izlenir. Ayrıca kredi anapara veya faiz ödemelerinin tahsil edilmesi vadelerinden itibaren otuz gün ile doksan gün arasında geciken krediler bu grupta izlenir (Resmi Gazete, 2016). Bu grupta yer alan krediler Yakın İzlemedeki Krediler olarak da adlandırılır.

2.3.3. Üçüncü Grupta İzlenen Krediler

Kredi borçlusunun kredibilitesi bozulmuş olan veya teminatların değerinin veya borçlunun özkaynaklarının borcun vadesinde artık ödemeleri karşılamada yetersiz kalacağının anlaşılmış olması nedeniyle teminata başvurmadan borcun tamamen tahsil edilmesinin sınırlı hale gelmesi ve mevcut sorunların düzeltilememesi durumunda zarara yol açması muhtemel olan, anaparanın ve/veya faizin tahsili, vadesinden veya ödenmesi gereken tarihten itibaren doksan günden fazla geciken ancak yüz seksen günü geçmeyen krediler bu gruba alınarak izlenmeye devam edilir (Resmi Gazete, 2016). Bu grupta yer alan krediler Tahsil İmkânı Sınırlı Krediler olarak da adlandırılır.

2.3.4. Dördüncü Grupta İzlenen Krediler

Kredi anapara ve faiz ödemelerinin tamamı veya bir kısmının kredi sözleşmesine uygun olarak teminata başvurulmaksızın vadesinde tahsil edilmesinin sıkıntıya düştüğü anlaşılan veya kredi borçlusunun kredibilitesi önemli oranda bozulmuş olan, fakat birleşme, yeni finansman sağlama veya ortak bularak sermaye sağlama gibi imkânların

borçlunun kredi borcunu ödeyebilmesine katkı yapması beklenen ve henüz tam olarak zarar niteliği taşımayan krediler bu gruba alınır. Ayrıca anapara ve faiz ödemelerinin vade tarihinden itibaren tahsil edilmesi yüz seksen günü geçen ancak bir yılı geçmeyen kredi ve alacaklar da bu gruba alınır ve izlenir (Resmi Gazete, 2016). Bu grupta yer alan krediler Tahsili Şüpheli Krediler olarak da adlandırılır.

2.3.5. Beşinci Grupta İzlenen Krediler

Kredi borçlusunun kredibilitesinin tamamen ortadan kalkmış olması nedeniyle artık anapara ve faiz ödemelerinin tahsil edilme imkânı olmayan veya toplam kredi alacaklarının sadece ihmal edilebilir bir kısmının tahsil edilmesi muhtemel olan krediler bu gruba alınır. Ayrıca üçüncü ve dördüncü gruplarda belirtilen kredi özelliklerini taşımakla birlikte, vadesi gelen ve ödenmesi gereken kredi ve anapara tutarlarının tamamının bir yılı aşacak bir sürede tahsilinin sağlanamayacağı muhtemel olan veya anapara ve faiz ödemelerinin tahsilinin ödenmesi gereken vade tarihlerinden itibaren bir yıldan fazla gecikmiş olan krediler tahsili şüpheli hale gelen kredi ve alacaklar olarak adlandırılır ve beşinci gruba alınır (Resmi Gazete, 2016). Bu grupta yer alan krediler Tahsili Şüpheli Krediler ve Diğer Alacaklar olarak da adlandırılır.

2.4. Donuk Alacaklar

Üçüncü, dördüncü ve beşinci grupta sınıflandırılan alacaklar donuk alacaklar olarak adlandırılır. Karşılıklar Yönetmeliğine göre, anapara ve faiz ödemelerinin vadesinden veya ödenmesi gereken tarihten itibaren tahsilinin 90 günden fazla gecikmiş olan tüm alacaklar, bunlara tahakkuk ettirilen faizlerin ve borçlu üzerindeki faiz benzeri yüklerin anaparaya ilave edilip edilmediğine veya yeniden finanse edilip edilmediğine bakılmadan donuk alacak olduğu kabul edilir.

Finansal garantiler de, alacaklının bu tutarı tazmin talebi riskinin ortaya çıkması halinde veya finansal garantiye esas teşkil eden borçlunun alacaklıya olan yükümlülüğünün birinci fıkradaki şartlara uygun şartları taşıması halinde nominal tutarları üzerinden donuk alacak olarak kaydedilirler.

Borçlu cari hesap şeklinde kullanılan ve herhangi bir vade kaydı bulunmayan nakdi krediler için dönem faizleri ve anaparaların doksan günden daha fazla bir zamanda ödenmemesi, kredi borçlusuna başka bir kredi açılarak tahsili gecikmiş olan

faizlerin ve anaparanın finanse edilmesi veya hesap limitini doksan günden daha fazla devamlı olarak aşmaya devam edilmesi halinde alacak, donuk alacak kabul edilerek ilgili grupta izlenir (Resmi Gazete, 2016).

2.5. Karşılıklar Yönetmeliği

Kredi borçlularının, ellerindeki varlıkların artık yükümlülüklerini, sözleşmede belirtilen vadelerinde ve anapara ve faiz ödemelerinin tamamını yapabilecek düzeyde karşılamada yetersiz duruma gelmesi, finansal kaldıraç oranlarının banka tarafından kredi değerlemesinde kullanılan standart kriterlere göre kabul edilebilir seviyenin altında olması, borç ödeme kabiliyetinin büyük oranda kaybolması, işletme sermayesinin ve özkaynaklarının kredi anapara ve faiz ödemelerinin tahsil kabiliyetini zaafa uğratacak kadar fazla azalması gibi durumlarından herhangi birinin ortaya çıkması halinde karşılık ayrılması gerektiğini ifade eder (BDDK, 2006).

2.5.1. Genel Karşılıklar

Geri ödenme noktasında herhangi bir sorun olmayan ve gelecekte de olması beklenmeyen krediler için bu kredilerin toplamının, mevzuata göre belirlenen oranlar çerçevesinde ayrılması gereken karşılıkları ifade eder. Genel karşılıklar, bankacılık sektörünün kullandığı kredilerin herhangi bir sıkıntı olmamasına rağmen bu kredilerin bir kısmının geri dönmeme ihtimali olabileceği düşünülerek daha ihtiyatlı olmak açısından ayrılmaktadır. Banka bilançolarında bu hesap kalemi pasif tarafta karşılıklar ana hesap kaleminin altında kaydedilmektedir. Her ay için hesaplanan genel karşılık tutarları her ay sonlarında son gün itibarıyla burada muhasebeleştirilir.

Ayrıca kurul, kredilerin büyüklüğüne, türüne, vadesine, para birimine, faiz yapısına, kullandırılan sektöre ve coğrafi dağılıma göre teminatlar ile benzeri hususlarda zamanla ortaya çıkan kredi yoğunlaşmalarını, kredi risk düzeyi ve yönetimini dikkate almak şartıyla, banka özelinde veya krediler bazında kurul, ayrılması gereken karşılıklardan daha yüksek bir oranda karşılık ayrılmasını zorunlu tutabilir.

Bankaların kredi ve diğer alacaklarına karşılık olarak ayırması gereken genel karşılık oranları, 01.11.2006 tarih ve 26333 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 7. maddesinde

düzenlenmiştir. 22.06.2016 tarih ve 29750 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan düzenleme ile bu yönetmelik değişmiş son halini almıştır. Yapılan son düzenleme ile Bankalar;

1- Standart nitelikli nakdi kredileri toplamının en azından binde on beşine (%1,5) ve teminat mektupları, aval ve kefaletler ile diğer gayrinakdi kredilerin toplamının da en azından binde on beşine (%1,5),

2- Yakın izlemeye yer alan nakdi kredilerin toplamının yüzde üçüne (%3) ve teminat mektupları, aval ve kefaletleri ile diğer gayrinakdi kredileri toplamının yüzde üçüne (%3), genel karşılık ayrılır.

2.5.2. Özel Karşılıklar

Özel Karşılıklar, bankaların kredileri risklerine göre yaptıkları sınıflandırma sonucu 3., 4. ve 5. grup krediler için belirlenen minimum karşılık oranlarını gösterir. Donuk alacaklar olarak da ifade edilen bu kredilere ayrılacak karşılık oranları mevzuatta belirlenmiş olan karşılık oranları baz alınarak hesaplanmaktadır. Özel karşılıklar kalemi banka bilançolarının aktifinde kullanılan krediler ana hesap kaleminin altında yer alan ve pasif karakterli bir hesap olarak kaydedilmektedir (Sayım, 2006: 61).

Karşılıklar Yönetmeliği'ne göre sınıflandırılan donuk alacakların;

1- Kredilerin, üçüncü grup krediler arasına alındığı tarihten itibaren en az yüzde yirmisine (%20),

2- Kredilerin, dördüncü grup krediler arasına alındığı tarihten itibaren en az yüzde ellisine (%50),

3- Kredilerin, beşinci grup krediler arasına alındığı itibaren yüzde yüzüne (%100), özel karşılık ayrılması gerekir.

Bankaların kredi ve alacakları için genel ve özel karşılık ayrılması yasal olarak zorunludur. Bunun temel sebebi, ekonomilerin en önemli aktörlerinden olan bankaların karşılaşılabilecekleri risklerle ilgili olarak her bankada asgari olarak aynı standardın uygulanmasını sağlamak ve bankaların mali yapılarını hem daha kolay izlemek ve değerlendirmektir.

Bu aşamada, bankaların ayırdıkları özel karşılıkların, bankaların faiz ve vergi öncesi kârından gider olarak düşülebilmesi, bankaları karşılık ayırmaya teşvik eden önemli bir husustur (Altınbaş, 2006: 382). Bankacılık sistemi, bu mevzuata dayanarak

karşılık ayırmak suretiyle istikrara dayalı ve güvenli bir şekilde faaliyetlerini sürdürmeye devame edebilecektir. Ayrıca bankalar karşılık ayırarak bankaların bünyesindeki sabit varlık gibi algılanan kredi ve alacaklarının gerçek meblağları üzerinden değerlendirilmesine imkân sağlar. Kredi ve alacakların değerinde bir azalma olmuşsa bu durum ortaya konularak sistem üyelerine doğru bilgi aktarılmış ve sistemin denetlemesine katkı sağanmış olur (Sayım, 2006: 62).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TEORİ, LİTERATÜR ve HİPOTEZLER

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın çıkış noktasını ve dayanağını oluşturan teorik arka plandan, literatürde sosyal sermayenin ekonomik gelişme ve büyümeyle ilgili yapılmış olan çalışmalardan ve özellikle bankacılıkla ilgili sosyal sermayeyi konu edinen çalışmalardan ve son olarak çalışmanın temel hipotezlerinden bahsedilecektir.

3.1. Teorik Arka Plan

Banka yöneticileri, ortak ve hissedarlara rağmen bankanın kredi politikasını istediği yönde belirleyerek ve operasyonlarını etkileyerek bazı durumlarda ortak ve hissedarların beklentilerinin dışına çıkılmasına neden olabilir. Bu durum bankalar açısından tam olarak bir temsilci maliyeti sorununun ortaya çıkmasına neden olur.

Temsilcilik maliyetleri, işletmelerin yöneticileri ile hissedarları ve hissedarlar ile işletmeye borç verenler arasında yaşanan çıkar çatışmalarından ortaya çıkar. Temsil edilen ile temsilci arasındaki ilişki ve bunun firma değeri üzerindeki etkileri temsilcilik maliyetleri teorisinin (Principal – Agent Theory) ana çerçevesini oluşturmaktadır (Ross', 1973, Spence ve Zeckhauser, 1971; Spence, 1973; Stiglitz, 1987; Mirrlees, 1999; Holmstrom, 1979; Shavell, 1979; Failla, 1980; Fama, 1980; Rees, 1985).

Temsilcilik maliyetleri, bir üst yönetici adına hareket eden bir yöneticinin veya yöneticilerin eylemlerinden kaynaklanan şirket masraflarından oluşur. Temsilcilik maliyetleri aslında, hissedarlar ve yönetim arasındaki çıkar çatışmalarından kaynaklanan verimsizlikler, memnuniyetsizlikler ve temel aksamaların ardından ortaya çıkan olumsuzluklar olarak ifade edilebilir. Bunun yanı sıra alınacak riskin sonuçlarına katlanılmayacak olması nedeniyle kredilendirmede özen göstermeye yönelik tutumun azalması sonucunda hem banka yöneticileri hem de müşteriler açısından ortaya bir ahlâki tehlike (Moral Hazard Theory) sorunu da ortaya çıkmaktadır (Varian, 2010: 724; Rowell ve Connelly, 2012: 1053).

2008 Küresel Finans krizinin ardından temsilci maliyetlerinin etkileri daha çok üzerinde durulan bir konu olmuştur. Krizin ardından kredi riskinin önemli bir göstergesi

olan takipteki krediler ve kredi büyümesi önem kazanmış ve bu konuda çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu noktada literatürde sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi kalitesine etkisi üzerine gelişmiş ülkede yapılan tek bir örnek vardır (Jin vd., 2019). Ulaşılabildiği kadarıyla, Türkiye’de ve gelişmekte olan ülkelerde ise sosyal sermayenin kredi büyümesine ve kredi riskine etkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanılamamıştır. O nedenle bu çalışma hem gelişmekte olan ülkeler bakımından tek örnek olması hem de Türkiye’deki boşluğu doldurması açısından oldukça önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, sosyal sermayenin bankacılık işlemlerinde temsilci maliyetlerini (Principal – Agent Theory) ve ahlaki tehlike (Moral Hazard Theory) ne ölçüde sınırladığına odaklanılmış ve sosyal sermayenin banka kredisi büyüme stratejisi ve kredi riskleri üzerindeki etkilerine ilişkin test edilebilir üç hipotez geliştirilmiştir.

3.2. Literatür

Literatürde ekonomik büyümeyle ilgili olan çalışmalar çoğunlukla geleneksel üretim faktörleri ele alınarak yapılmaktaydı. Fakat bir noktadan sonra bu değişkenlerle açıklanamayan veya bahsedilmeyen alanları açıklayabilmek için yeni değişkenlerin hesaba katılması gerekiyordu. Bu noktada insan sermayesi, fiziksel sermaye, ekonomik sermaye, entellektüel ve son olarak sosyal sermaye gibi kavramlar çokça kullanılmaya başlandı. Tüm bu yeni değişkenler ekonomik büyümeyi etkileyen faktörlerin daha net anlaşılmasına ve farklı sonuçlara ulaşılabilmesine fayda sağlamaktadır. Özellikle 1990’lı yılların ardından çalışmalarda sosyal sermaye kavramı daha çok kullanılmaya ve önemi artmaya başlamıştır. O yıllardan beri sosyal sermaye kavramı kullanılarak çok sayıda ve artan bir hızla diğer değişkenlerin yanı sıra sosyal sermaye kavramının kullanılması gerektiğine yönelik çalışma, sonuç ve değerlendirmelerin sayısı artmıştır (Westlund ve Adam, 2010; 894).

Son yıllarda, sosyal sermaye ile ilgili yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde sosyal sermaye değişkeni olarak daha çok güven, genelleştirilmiş güven, dernek katılımı, sosyal ağlar ve sosyal normlar kullanıldığı görülmektedir. Fakat en çok kullanılan iki ölçü, güven ile dernek üyeliğidir (Westlund ve Adam, 2010; 895). Bununla birlikte, ekonomiyle ilgili diğer önlemleri kullanan çalışma örnekleri vardır. Sosyal sermaye ve ekonomik performansı ilişkisini ortaya koyabilmek için farklı göstergeler

kullanılmaktadır. Çünkü sosyal sermayenin tek bir göstergesi ya da endeksi yoktur ya da henüz üzerinde mutabakat sağlanan bir endeks veya değişken oluşturulmamıştır. Bu noktada bazı araştırmacılar genelleştirilmiş güvenin sosyal sermaye düzeyinin en iyi göstergesi olduğunu söylerken, bazıları da güvenin sosyal sermayenin bir sonucu olarak ortaya çıkan ancak sosyal sermayenin kendisini oluşturmayan bir ana etken olduğunu düşünmektedir (Sabatini, 2008). Bazıları sosyal sermayeyi ölçmek için daha az sayıda gösterge ile çalışırken bazıları da daha fazla değişken kullanmaktadır (Sabatini, 2008; Hasan vd., 2017).

Maddi olmayan varlıklar sınıfında yer alan sosyal sermayenin yatırımcıların ve işletmelerin olduğu gibi ülkelerin de ekonomik gelişmeleri üzerinde önemli etkisi vardır. Sosyal sermaye ve özellikle ekonomik büyüme arasındaki ilişki son yıllarda pek çok çalışmada ele alınan bir konu olmuştur. Literatürdeki çoğu araştırmacının sosyal sermayenin ekonomik performansı etkileyen önemli bir bileşen olduğu görüşü üzerinde giderek fikir birliği oluşmaktadır (Dominicis vd., 2013: 2326). Zaten yukarıda da bahsedildiği gibi bu yönde çok sayıda destekleyici çalışma mevcuttur. Daha yüksek ekonomik performans sağlayan ekonomiler, genellikle daha yoğun kurum ve organizasyonları içerisinde barındıran sosyal ağların yoğun olduğu ülkelerde görülmektedir. Bu sebeple daha yüksek sosyal sermayeye sahip ülkelerde daha yüksek düzeyli bir ekonomik performans düzeyinin ortaya çıktığına dair çalışma ve düşünceler vardır (Li vd., 2015: 135).

Sosyal sermaye, Coleman (1988) teorik temelini önerdikten sonra oldukça popülerlik kazanan bir konu olmuştur. Farklı disiplinlerden çok sayıda araştırmaya konu olan sosyal sermaye ile ilgili çalışmaları ekonomik ve finansal olarak iki kısımda incelenebilir. Öncelikle literatürde oldukça fazla çalışılan ekonomik büyüme ile ilgili literatürden bahsedilecek ardından kredi riski, takipteki kredi ve bankacılıkla ilgili çalışmalara değinilecektir.

Sosyal sermaye literatürü son yıllarda artarak büyümeye devam etmektedir. Özellikle Putnam'ın (1993) İtalya'da bölgesel olarak yaptığı çalışma, sosyal sermaye literatüründe çok önemli bir etkiye sahiptir. Putnam bu çalışmada sosyal sermaye ile bölgesel farklılaşmaların ölçüleri ile İtalyan bölgelerinin ekonomik kalkınması arasında da bağlantılar bulmuştur. Putnam'ın bu çalışmasının ardından, çok sayıda çalışma,

çeşitli sosyal sermaye önlemleri ile çeşitli ekonomik büyüme ve kalkınma ölçüleri arasındaki bağlantıları incelemiştir.

Sosyal sermayenin ekonomik sonuçları ile ilgili farklı açılardan yapılmış çeşitli çalışmalar vardır. Bunlara, ekonomik büyümeyle ilgili (Fukuyama, 1995; Knack ve Keefer, 1997; Iyer vd., 2005; Postelnicu ve Hermes, 2018), yüksek öğrenim ile ilgili (Coleman, 1988), daha yüksek bir mali gelişme ile ilgili (Grootaert, 1999; Guiso, vd., 2004), tarımla ilgili (Bayramoğlu ve Bozdemir, 2020), inovasyona ilgili (Akçomak ve ter Weel, 2006; Akçomak ve Müller-Zick; 2013; Hvizďáková ve Urbančíková, 2014; Akar ve Ay; 2018), daha düşük suç ve cinayet oranları ile ilgili (La Porta, 1997; Rosenfeld vd., 2001), daha düşük intihar oranları ile ilgili (Helliwell, 2007; Smith ve Kawachi, 2014), daha iyi kamusal sağlık imkânları ile ilgili (Kawachi vd., 2004; Gönç Şavran, 2018) ve firmalar tarafından daha yüksek değer oluşturma ve verimlilik ile ilgili (Nahapiet ve Ghoshal, 1997; Pevzner vd., 2015; Przybyła, 2020) olumlu sonuçlar ortaya koyan çalışmalar örnek gösterilebilir. Ayrıca az da olsa bazı bilim adamları sosyal sermayenin olası olumsuz etkilerinden de bahsetmişlerdir (Fukuyama, 1995; Gambetta, 1996; Portes, 1998). Literatürde sayısı az olmakla beraber ekonomik aktivite ile sosyal sermaye arasında ilişki bulamayan (Roth, 2007; Helliwell, 1996) veya negatif ilişki bulan çalışmaların olduğu görülmüştür (Roth ve Schüler, 2006; Casey ve Christ, 2005; Hall ve Ahmad, 2013). Buradan da anlaşıldığı üzere sosyal sermaye literatür çok geniştir ve sosyolojiden ekonomi, organizasyon, yönetim, siyaset bilimi, planlama ve geliştirme ve sağlık bilimleri alanları gibi birbirinden farklı alaları etkileyen geniş bir kapsamdadır.

Literatürde sosyal sermaye üzerine odaklanan çalışmalar değerlendirildiğinde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele alan çalışmaların bazılarında sosyal sermaye göstergesi olarak güven ve genelleştirilmiş güven değişkeninin kullanıldığı (Berggren vd., 2008; Neira vd., 2009; Dincer ve Uslaner, 2010; Tabellini, 2010) bazı çalışmalarda ise sosyal sermaye değişkenini temsil eden bileşenlerden elde edilen bir endeks kullanıldığı görülmektedir (Narayan ve Pritchett, 1999; Grootaert vd., 2004; Norris, 2002; Sabatini, 2006; Putnam, 2000; Callois ve Angeon, 2004; Fukuyama, 1999; Knack ve Keefer, 1997; Iyer vd., 2005; Guiso vd., 2004). Çalışmaların çoğunluğunda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu anlaşılmaktadır. Literatürde sosyal sermayenin ekonomik büyümeyle

ilişkinini araştıran çok sayıda çalışma olmasına rağmen sosyal sermayenin bankacılık sektörüne ve özellikle de kredi büyümesine ve kredi kalitesine etkisi üzerine fazla bir çalışma olmadığı farkedildiğinden bu boşluk doldurulmaya çalışılmıştır.

Ekonomiyle ilgili olmakla birlikte biraz daha spesifik bir alan olan bankacılık sektöründeki kredi büyümesi ve takipteki krediler konusunu ele alan az az sayıda çalışma ise Tablo 13'te gösterilmektedir. Bunların yanı sıra sosyal sermayenin ticari ve tüketici kredilerine (Guiso, 2000), teminatlara, risk ve denetim ücretlerine (Jha ve Chen, 2015), bankaların mali başarılarına ve finansal sıkıntılarına (Jin vd., 2017) etkisini inceleyen konuya oldukça yakın çalışmalar da tabloda gösterilmektedir.

Tablo 13. Sosyal Sermaye ve Kredilerle İlgili Yapılan Çalışmalar

Yazar	Ülke	Sosyal Ölçüsü	Sermaye	Bağımlı Değişkenler	Analiz Türü	Etki
Guiso (2000)	İtalya	Güven		Ticari ve Tüketici Kredileri, Çek	OLS	Pozitif
Jha ve Chen (2015)	ABD	Güven		Risk, Denetim Ücreti	OLS	Pozitif
Jin ve diğ. (2017)	ABD	Sosyal Sermaye Endeksi		Mali Başarı, Finansal Sıkıntı	OLS	Pozitif
Hasan ve diğ. (2017)	ABD	Sosyal Sermaye Endeksi		Kredi Faiz Oranı, Kredi Teminatı	OLS	Pozitif
Jin vd. (2019)	ABD	Sosyal Sermaye Endeksi		Kredi Büyümesi, Kredi Kalitesi	OLS	Pozitif

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Hasan vd. (2017), daha yüksek sosyal sermaye seviyelerine sahip ABD şehirlerinde bulunan firmaların daha düşük banka kredisi marjlarına maruz kaldığına dair kanıtlar sunmaktadır. Jin vd. (2017), yüksek sosyal sermaye bölgelerinde faaliyet gösteren bankaların, düşük sosyal sermaye bölgelerinde faaliyette bulunan bankalara göre 2007-2010 mali krizinde daha az başarısızlık ve daha az mali sorun yaşadıkları yönünde bugular elde etmişlerdir.

Jin vd. (2019) çalışmalarında, ABD'deki kamu ve özel bankalardan birer örnek ve iki sosyal sermaye ölçüsü kullanmıştır. Çalışmada, ABD eyaletlerinde sosyal sermayenin bankaların kredi genişleme stratejileri ve kredi kalitesiyle nasıl bir ilişkili içerisinde olduğunu incelenmiştir. Sosyal sermayenin, bankaların kredi genişleme stratejisiyle (bankaların kredi büyümesini temsilen) olumsuz bir şekilde ilişkili olduğunu ve ayrıca, sosyal sermayenin banka kredi zarar karşılıkları, kredi zararı karşılığındaki değişiklik ve sorunlu kredilerdeki değişiklik ile olumsuz bir şekilde ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bulgular bu çalışmanın yapılması fikrini doğuran, daha yüksek sosyal sermayeye sahip ABD şehirlerinde, sosyal sermayenin daha yüksek kredi kalitesiyle ilişkili olduğu görüşünü desteklemektedir.

Bu çalışmada ise geliştirmekte olan bir ülke olan Türkiye’de 81 il bazında ve tüm mevduat bankalarını kapsayan bir örneklem kullanılmıştır. Çalışmada sosyal sermaye değişkeninin yanı sıra alternatif bir sosyal sermaye değişkeni olarak organ bağış oranı kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarının geçerliliğini göstermek amacıyla pozitif ve negatif sosyal sermayeye sahip olan iller ayrılmış ve tekrar analize tabi tutularak duyarlılık testi yapılmış.

3.3. Hipotezler

Bu bölümde teorik arka planda bahsedilen teoriler çerçevesinde sosyal sermayenin banka kredilerindeki büyüme, riskli banka kredilerindeki büyüme ve takipteki krediler arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır.

3.3.1. Sosyal Sermaye İle Banka Kredilerinin Büyüme İlişkisi

Bankaların devamlı olarak yüksek bir kredi artış oranını yakalaması ve bunu sürdürebilmesi her zaman mümkün değildir. Yüksek bir büyüme oranının genellikle firmanın ilk kurulma aşamalarında görüldüğünü öne sürmekle (Richardson vd., 2005) birlikte olgun firmaların mevcut varlıklara yatırım yapma olasılıkları daha yüksektir. Yüksek bir büyüme oranını sürdürmek isteyen bankalar kredi verme politikalarında daha agresif bir kredilendirme politikasına yönelebilir. Bu durumda, yüksek büyümeye sahip bankalar düşük büyümeye sahip bankalardan daha riskli duruma gelebilir (Keeton, 1999). Bankaların aşırı risk alması, bazen fırsatçı varlık yönetim politikasından, bazen

kredi portföylerinin yeterince çeşitli olmamasından bazen de kredi müşterilerinin kredi istihbaratlarının yeterince titizlikle yapılmamasından kaynaklanabilir (Jin vd. 2019: 3).

Sosyal sermaye, toplumsal normların ve ağlarının kaynaşması böylece bireyler arasındaki iş birliğinin artmasına katkıda bulunan ve fırsatçı davranışları engelleyen çevresel bir yapı olarak tanımlanmaktadır (Guiso vd., 2010). Sosyal sermayenin etkisi düşünüldüğünde temsilci maliyetlerinin (Principal-Agent Theory) ve ahlâki tehlike (Moral Hazard Theory) problemlerinin ortaya çıkaracağı daha yüksek bir büyüme oranı ve kişisel kazanç sağlamak isteyen yönetim isteğini bastırması ve banka açısından kredi genişleme kararlarında daha tutucu ve dikkatli olma eğilimini artırması, müşteriler açısından ise daha az kredi talebine ve daha az batık kredi sonucunun ortaya çıkmasına destek olacağı söylenebilir. Böylece daha hızlı kredi büyümeleri nedeniyle ve bankaların kredi kalitesinin bozulmasının engellenmesi sağlanmış olur (Jin vd., 2019: 100). Bankalar açısından agresif kredi genişlemeleri genellikle olumsuz sonuçlara yol açtığından, bu kadar önemli kararların alınmasında sorumlu bir banka yöneticisinin daha dikkatli olması beklenir.

Ticari bankaların bilançolarının aktiflerinde yer alan varlıkların hem pay olarak hem de önem olarak en büyük kısmını krediler oluşturur. Bu nedenle ticari bankaların faaliyetlerini sürdürülebilir kılmak için sağlıklı bir büyüme ve yeterli bir getiri oranı olmazsa olmazlar arasında yer alır. Kredilerin arzını sağlayan bankalar açısından, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren banka yönetici ve personellerinin yüksek sosyal sermayenin gereği olarak daha tutucu ve daha az fırsatçı davranmalarını beklenir. Sosyal sermayenin arz tarafını oluşturan banka yöneticilerinin üzerindeki etkisinin yanı sıra, sosyal sermayenin gereği olarak kredi müşterilerini diğer bir ifadeyle talep tarafının da fırsatçı davranışlarını azaltıcı etkide bulunması beklenir.

Temsilci maliyetleri teorisi ve ahlâki tehlike teorilerine göre yüksek sosyal sermaye illerinde yaşayan borçluların, daha güvenilir olma eğiliminde olmaları ve kendi çıkarlarını daha az gözetmeleri, borç veren ticari bankalar için temsilci maliyetleri ve ahlâki tehlike sorunlarının azalmasını sağladığı öne sürülmektedir (Hasan vd., 2017: 1034). Bu durumda, borçlular kredi kullanırken daha düşük bir net faiz oranından yararlanma fırsatını da elde etmiş olabilirler. Çünkü bankaların kullandırmış olduğu kredilerin çok daha az bir kısmı geri dönmekte ve bankalar daha az bir batık kredi maliyetine katlanmaktadır. Bu durum bankaların, yüksek sosyal sermayeye sahip

illerinde yaşıyan kredi müşterilerine daha düşük bir faiz oranı uygulamasına, bunun yanında bu müşteriler için sözleşme hükümleri ve teminatlar gibi bazı borç verme şartlarının daha yumuşak olmasına ortam hazırlamaktadır (Hasan vd., 2017). Sosyal sermaye arttıkça hem kredi riskinin hem kredi şartlarının daha yumuşaması beklenir.

Dahası çalışmalarda, denetçiler ve onların şirketleri tarafından, bunun gibi bankaların daha az riskli olduğu düşünüldüğü için, yüksek sosyal sermayeli illerde bulunan bankalar için daha düşük denetim ücretleri talep ettiklerine dair bulgular da vardır (Jha ve Chen, 2015). Bu noktada, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde borçluların daha az riskli ve daha güvenilir olmasını ve kredi anapara ve faiz ödemelerini zamanında yapma eğiliminde olmalarını beklenir. Bu sebeple, yüksek sosyal sermaye illerinde, banka yöneticileri potansiyel kredi müşterilerine daha yüksek güven duyabilir. Diğer taraftan, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde yaşıyan insanların aralarındaki güven düzeyi ve sosyal ağlar yüksek olduğundan, yakın akraba, komşu ve arkadaşlardan borç alma düzeyinin bu şehirlerdeki insanlar arasında daha yaygın olması da beklenir (Jin vd., 2019). Ayrıca yüksek sosyal sermayeye sahip illerde yaşıyan insanların fırsatçı davranış eğilimleri de düşük sosyal sermayeye sahip illerde yaşıyan insanlarınkine göre daha düşük olma eğilimi gösterebilmektedir (Jin vd., 2019).

Sonuç olarak, daha yüksek sosyal sermayeye sahip olan illerde, oransal olarak daha az kredi müşterisi olması beklenir ve bu müşteriler genellikle daha küçük tutarlarda borç almak için bankalara yönelmiş olur. Ayrıca sosyal sermayesi yüksek olan illerde bireylerin ihtiyacı olmadıkça kredi kullanma ihtimali sosyal sermayesi düşük olan illere göre daha düşüktür. Bu belirtiler yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan bankalarda daha düşük kredi büyüme oranlarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Dolayısıyla sosyal sermayenin, banka kredilerindeki büyümeyle negatif bir korelasyon içerisinde olması beklenmektedir. Çünkü bankacılık sektöründe bu konuyla ilgili yapılan kısıtlı literatürde, banka yönetici ve çalışanlarının ve müşterilerin fırsatçı davranışlarının daha yüksek kredi büyümesine neden olduğuna dair kanıtlar vardır (Jin vd., 2019). Yüksek kredi büyümesi bir bankanın daha agresif genişleme stratejisini temsil eder. Bu durumda kullanılan riskli kredi miktarı ve sayısı artar ve bu durum bir yöneticinin kişisel çıkarlarını ön plana koyduğunun bir göstergesi sayılabilir. Riskli krediler aynı zamanda daha yüksek bir büyüme oranı ile birlikte bir bankanın aktifleri

için daha yüksek risk ve getiri anlamına gelecektir. İşte bu noktada sosyal sermaye, yöneticilerin fırsatçı ve kendine hizmet eden davranışlarını engelleyebilir ve yöneticilerin agresif büyümeye dönük stratejilerini azaltabilir.

Bu noktadan hareketle ilgili hipotez aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Hipotez 1_a: Sosyal sermaye, bankaların toplam kredilerindeki değişimle negatif yönde ilişkilidir.

3.3.2. Sosyal Sermaye İle Riskli Kredilerin Büyüme İlişkisi

Yukarıda ifade edildiği gibi temsilci maliyetleri teorisi ve ahlâki tehlike teorilerine göre daha yüksek sosyal sermaye illerinde yaşayan banka yöneticileri, çalışanları ile kredi müşterilerinin, daha güvenilir olma eğiliminde olmaları ve kendi çıkarlarını daha az gözetmeleri, borç veren ticari bankalar için temsilci maliyetleri ve ahlâki tehlike sorunlarının azalmasını sağlamaktadır (Jin vd., 2019).

Sosyal sermayenin yüksek olması hem arz hem de talep tarafını olumlu olarak etkilemektedir. Bunun sonucu olarak arz tarafında hem daha tutucu bir kredi politikası hem de talep tarafında müşterilerin daha yavaş bir kredi talebi ortaya çıkmaktadır. Aynı mantıkla, bu durumun riskli krediler açısından da benzer olduğu düşünülmektedir. Çalışmalarda heterojen kredilerin (ticari krediler, konut kredileri, inşaat kredileri) banka yöneticileri ve kredi sorumluları tarafından müşteri bazında belirlendiğine dair bilgiler vardır. Ayrıca spesifik kredilerin (örneğin inşaat kredileri) homojen kredilerden daha riskli olduğunu, o nedenle kredi zararı karşılıkları ve geri ödemelerin kredi türleri bazında belirlendiğini belirtmektedir (Liu ve Ryan, 2006). Bu nedenle, sosyal sermaye banka müdürleri, çalışanları ve borçlular da dahil olmak üzere ilde yaşayanların ortalama güven, dürüstlük, norm ve bağlarını etkilediği gibi banka yönetici ve çalışanlarının da kişisel tercihlerini etkilemektedir. Dolayısıyla yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan banka yönetici ve çalışanları, düşük sosyal sermayeli illerde bulunanlara göre daha düşük riskli kredi müşterilerini daha fazla tercih etme eğilimindedir (Jin vd., 2019: 86). Bu mantık üzerinden hareket ederek, sosyal sermaye ile özellikle yüksek riskli emlak kredileri, inşaat kredileri ve ticari ve endüstriyel krediler olmak üzere farklı kredi türlerinin büyümesi arasında negatif bir ilişki ortaya çıkması beklenmektedir.

Dolayısıyla sosyal sermayenin gayrimenkul kredileri, ticari ve endüstri kredileri ve inşaat kredileri dahil olmak üzere her bir riskli kredi türünün büyümesiyle negatif bir şekilde ilişkili olabileceği düşünülmektedir.

Bu noktadan hareketle ilgili hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Hipotez 2_a: Sosyal sermaye, konut kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

Hipotez 2_b: Sosyal sermaye, ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

Hipotez 2_c: Sosyal sermaye, inşaat kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

3.3.3. Sosyal Sermaye İle Bankaların Kredi Kalitesi İlişkisi

Toplam kredilerin ve yüksek riskli kredilerin (konut, ticari ve endüstriyel krediler ve inşaat kredileri) hızlı genişlemesi, bankaların portföyünde daha yüksek kredi riskinin ortaya çıkmasına ve dolayısıyla kredi kalitelerinin bozulmasına neden olabilmektedir (Keeton, 1999; Foos vd., 2010). 2008/9 Küresel Finans Krizinin de bu riskli kredilerden biri olan konut kredilerinin hızlı büyümesi sonucu bozulan kredi kalitesinin artan kredi riski nedeniyle ortaya çıktığı ve tüm dünya ekonomilerini etkilediği düşünüldüğünde bu durum daha iyi anlaşılabilir. Kredi kalitesi bankaların portföylerinde yer alan kredilerin geri ödenmeme ihtimali nedeniyle ortaya çıkan kredi risklerine bağlı olarak değişiklik gösterir. Kredi riski arttıkça bankaların kredi kalitesi bozulurken kredi riski azaldıkça bankaların kredi kalitesi artmaktadır.

Bankaların kredi vermede daha rahat davranması ve müşterilerin de sosyal sermayesi düşük illerde yaşayan insanlardan oluşması bankaların kredi riski ile karşı karşıya kalarak kredi kalitesinin bozulması ihtimalini arttıran bir faktör olarak değerlendirilebilir. Bu noktada sosyal sermaye, kredi kalitesinin ve kredi riskinin önemli bir göstergesi olan takipteki kredilerin daha fazla ortaya çıkmasını iki sebeple engelleyebilir. Birincisi yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan banka yönetici ve çalışanları düşük sosyal sermayeye sahip illerde bulunanlara göre kredi müşterilerinin geçmiş kredi bilgilerini, kredi skorlarını ve geri ödeme kabiliyetlerini daha dikkatli inceleme eğiliminde olurlar. İkincisi yüksek sosyal sermayeye sahip illerde yaşayan kredi müşterileri, düşük sosyal sermayeye sahip illerde yaşayan kredi

müşterilerine göre bankalardan borç alma konusunda daha tutucu ve borçlarını geri ödeme noktasında ise daha hassas olurlar (Hasan vd., 2017: 1043).

Temsilci maliyetleri teorisi yöneticilerin bazı durumlarda daha çıkarıcı davranış gösterebileceğini söylerken ve ahlâki tehlike teorisi hem çalışanlar hem de kredi müşterileri açısından ahlâk dışı hareket ve tutumların bazı durumlarda arttığını göstermektedir (Holmstrom, 1979; Stiglitz, 1987). Bu teorileri destekleyici şekilde yüksek düşük sosyal sermayeye sahip illerde yaşayan banka yönetici, çalışan ve kredi müşterilerinin, daha az güvenilir olma eğiliminde olmaları ve kendi çıkarlarını daha çok gözetmeleri, borç veren ticari bankalar için temsilci maliyetleri ve ahlâki tehlike sorunlarının ortaya çıkmasına neden olduğuna dair görüşleri destekleyen kanıtlar vardır (Jin vd., 2019).

Çalışmada bankaların kredi riskini ve temerrüt riskini temsil etmek için üç oran kullanılmıştır. Bunlar takipteki kredilerdeki değişme oranı, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı, takipteki kredilerin toplam aktiflere oranıdır. Takipteki kredilerdeki artışlar, bankanın muhtemelen gelecekte tahsil edemeyeceği mevcut kredi miktarını göstermesi bakımından önemlidir. Dolayısıyla bu, bir bankanın kredi risklerini temsil eder (Ayaydın vd., 2021: 62). Kredi anapara ve faiz ödemeleri gecikmiş bir kredi, temerrüde düşmüş olur. Kredi müşterisinin anapara ve faiz ödemelerini yapmadığı süre 90 günü aşınca krediler takibe düşmüş olur ve artık bankalar bu tür kredilere karşılık ayırmaya başlar. Dolayısıyla illerin sosyal sermayesi ile kredi müşterilerinin takibe düşmesi ve bankaların kredi riskleri arasında negatif bir ilişkili olduğu söylenebilir (Jin vd., 2019: 86).

Son olarak, oluşturulacak hipotezlerdeki amaç sosyal sermayenin bankaların portföyünün kredi kalitesini ve temerrüde düşen kredi riskini etkili bir şekilde azaltıp azaltmadığını incelemektir. Bankaların kredi kalitesini ve kredi temerrüt riskini temsil etmek için üç değişken kullanılmıştır. Bunlar, takipteki kredilerdeki değişiklik, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranıdır. Bankalar açısından hızlı kredi büyümesi daha düşük kredi standartlarına ve dolayısıyla daha azalan kredi kalitesine neden olabilir. Bu nedenle, hızlı bir kredi büyüme oranının, bankaların kredi kalitesini bozan ve bankaların finansal istikrarını olumsuz etkileyen fırsatçı davranışlar ve ahlâki tehlike sorunlarının (bankaların agresif varlık genişleme stratejisi) bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşünülmektedir (Keeton, 1999; Jin vd.,

2019). Bu durumun bir sonucu olarak takipteki krediler artma eğilimi gösterir. Çünkü riskli kredilerin geri ödenmeme ihtimali daha yüksektir.

Bir dış etken olarak sosyal sermaye iki nedenden dolayı çok yüksek riskli kredileri azaltabilir. Yüksek sosyal sermaye illerinde bulunan banka yöneticileri, kredi geçmişini ve borç alanların geri ödeme kabiliyetlerini incelemede düşük sosyal sermaye ilçelerinde bulunanlardan daha dikkatli hareket eder. Ayrıca, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan kredi müşterilerinin, bankalardan aldıkları borç miktarını, düşük sosyal sermaye illerinde bulunan kredi müşterilerine göre geri ödemeleri ve sınırlamaları daha muhtemeldir. Çünkü sosyal sermaye arttıkça fırsatçı davranışlar azalacağı için bireylerin kredi kullanma eşiği daha düşük olacak ve kredi borçlularının kredi anapara ve faiz ödemelerini geri ödeme noktasında daha hassas davranış göstermeleri beklenmektedir.

Bu teorik arka plan ve literatürdeki çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde ortaya çıkan ortak sonuç, sosyal sermaye ile bankaların kredi kalitesi arasında pozitif yönlü bir ilişki olmasıdır.

Bu noktadan hareketle ilgili hipotezler aşağıdaki gibi kurulmuştur.

Hipotez 3_a: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerdeki büyüme negatif ilişkilidir.

Hipotez 3_b: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı negatif ilişkilidir.

Hipotez 3_c: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı negatif ilişkilidir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. METODOLOJİ

Bu çalışmada, zaman serisi ve yatay kesit verilerden oluşan bir veri seti kullanılmıştır. Bu veri seti ile birden fazla model oluşturulmuştur. Bu modeller üzerinden sosyal sermaye değişkeninin (SC1), kredi büyümesi ve takipteki kredilere olan etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Modeller alternatif bir sosyal sermaye değişkeni (SC2) ile desteklenmiştir. Çalışmanın metodoloji bölümünde; çalışmanın amacına, kapsamına, kullanılan değişkenlere, araştırma modellerine, hipotezler ile araştırma yöntemine değinilmiştir. Bölümün son kısmında ise çalışmadaki model seçiminde kullanılan testlere yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Sosyal sermaye kavramı, son yıllarda çok sık kullanılması, öneminin gittikçe artması ve farklı araştırmalara konu olmasına karşın, ilk ortaya çıkışı oldukça eski dönemlere kadar gitmektedir. Toplumların gelişimi, normları ve değerleri noktasında düşünen ve fikir üreten sosyologların ilk olarak sosyal sermaye kavramını kullandıkları görülmüştür. Sosyolojik bir yaklaşım tarzıyla sosyal sermayenin köklerinin ilk olarak Tocqueville'e, Durkheim'a, Weber'e, Marks'a, Tönnies'e kadar gittiği bilinmektedir. Sosyal sermaye kavramının iktisadi ve ekonomik anlamda ise klasik iktisatçılardan Adam Smith'e, Marshall'a, Hume'a ve Hicks'a kadar geri gittiği bilinmektedir (Farr, 2004: 7).

Sosyal sermaye, sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği görüşünü kabul eden Adam Smith ve Karl Marx ile başta J.J. Rousseau, Thorstein Veblen, Max Weber, Ferdinand Tönnies ve Emile Durkheim gibi birçok araştırmacı ve düşünce adamının çalışmaları ile 1990'lı yıllarda oldukça popüler bir hale gelmiştir (Altay, 2007: 4). Ardından ekonomistler tarafından ülkelerin ekonomik büyümesinde ve gelişmesinde sosyal sermayenin etkisine yönelik yapılan çalışmalar artarak devam etmiştir. Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalarla birlikte artık ekonomik faaliyetlerin sadece sermaye, işgücü ve doğal

kaynaklar gibi geleneksel faktörler tarafından etkilenmediği bunun yanında toplumların sosyal sermaye kapasitesinin düzeyinden de etkilendiği ortaya çıkmıştır. Bu konuyla ilgili çalışmalar, günümüzde sosyal sermayenin ekonomik büyümeye etkisinin yönü ve boyutuyla ilgili olarak devam eden önemli bir konudur. Süregelen bu araştırmaların temel kaynağı, sosyal sermaye ile ülkelerin ekonomik büyümesi arasındaki ilişkiye ilk kez direk olarak değinen “Making Democracy Work” adlı çalışmadır (Putnam vd., 1993).

Sosyal sermaye, ülkedeki kamu kurumları ve özel kurumlar, işletmeler ve bireyler arasındaki iş birliği, bağ ve güven düzeyi üzerinden ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmalarda, ülkeler, bölgeler ve şehirler arasındaki ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyindeki farklılıklar, bu yerlerin sosyal sermaye kapasitesine dayandırılmaktadır. Bu çalışmaların bazılarında bir ülke, bölge veya şehirlerin sahip olduğu sosyal sermaye kapasitesi ile o ülke, bölge veya şehirlerin ekonomik performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır (Helliwell ve Putnam, 1995; Helliwell, 1996; Knack ve Keefer, 1997; Krishna ve Uphoff, 2002). Bu sonuçlar daha yüksek sosyal sermayeye sahip olan ülke, bölge veya şehirlerde daha yüksek bir ekonomik büyüme oranı ortaya çıktığını açıkça göstermektedir.

Günümüzde, ekonomik büyüme denince finansal sistem ve bu sistemin en önemli unsuru olan bankacılık sektörü akla gelmektedir. Bankaların işleyişi ne kadar iyi ve verimli olursa ekonomik yapının işleyişi de o kadar sağlam olur. Bankalar ekonomilerdeki işlevlerini yerine getirirken asli görevleri, fon fazlası olanlardan fonları bu fonları belirli bir faiz oranı karşılığında toplayıp piyasada fon ihtiyacı olanlara belirli bir faiz oranı karşılığında kullanırmaktadır. Bu döngü ne kadar iyi sağlanırsa ekonomik aktivite de o kadar kârlı, sağlam ve sürdürülebilir olur.

Fakat son yıllarda ve özellikle de 2008/2009 küresel finans krizinin ardından ticari bankaların kredilerindeki olağanüstü hızlı büyümenin büyük ölçüde aşırı kolay kredi standartlarından kaynaklandığına dair endişeler artmıştır. Bazı analistler, bankalar arasındaki müşteri rekabetinin büyük ölçüde arttığını bu durumun bankaların kredi faiz oranlarını düşürmesine neden olduğunu bunun yanında bankaların yeni müşteri kazanmak için kredi standartlarını yumuşatmasına neden olduğunu ifade etmektedir. Bazıları ise, artan ekonomik genişleme ve geçmişteki batık kredi kayıplarının etkisi

azaldıkça, bankaların risk almaya daha istekli hale geldiğini belirtiyor (Keeton, 1999: 57). Bunların yanında çalışma sistemi performansına dayalı prim verme üzerine kurulan bankaların, hedeflerini tutturabilmek için daha fazla kredi kullandırma güdüsünün ortaya çıkardığı temsilci maliyetleri de unutulmamalıdır. Hangisi daha doğru olursa olsun, kredi büyümesindeki hızlanma sonucunda takipteki kredilerde bir artış ortaya çıkma ihtimali oldukça yüksektir.

Bu yönde yapılan çalışmalarda düşük kredi standartları ve kredi oranları, daha hızlı kredi büyümesinin bir nedeni olarak gösterilmektedir (Keeton, 1999). Önceki araştırmalar, daha yüksek sosyal sermaye ve güven unsurunun, kredi alanların kredi borçlarını geri ödeme noktasında toplumsal baskının da etkisiyle daha hassas oldukları noktasında kanıtlar sunmaktadır (Karlan, 2005). Başka bir çalışmada, yüksek sosyal sermayeye sahip şehirlerde kurulu olan firmaların kredilere daha kolay erişebildiğini ve borç maliyetlerinin düşük sosyal sermayeye sahip yerlere göre daha düşük olduğunu tespit etmiştir (Hasan vd., 2017). Bu sonuçlar, kredilerin talep tarafına pozitif olarak yansımaları bakımından önemlidir. Daha heterojen krediler için, borçluların kredibilitesinin standart modeller tarafından belirlenmesi daha zordur. O nedenle, sosyal sermayenin daha çok borçlanma özellikleriyle ilişkilendirilmesi mümkündür. Dolayısıyla, belirli kredi türlerinde kredi büyümesi için talep tarafının sosyal sermaye seviyesini bilmek ve böylece kredi büyümesini kontrol etmek de önemli olacaktır. Çünkü hızlı büyüyen krediler, daha hızlı artan kredi riskine neden olabilecek ve sonuç olarak geçmişte olduğu gibi tekrar bankacılık başarısızlıklarının hatta krizlerinin ortaya çıkmasına neden olabilecektir.

Özellikle 1990'ların başında gelişmekte olan ülkelerdeki acı tecrübeler ve 2008/9 Küresel Finans Krizi'nin açıkça gösterdiği gibi, bankacılık sistemindeki böyle bir çöküş sadece mevduat sigorta fonunu tehdit etmekle kalmaz, aynı zamanda ülke bazen de dünya ekonomisinin yavaşlamasına hatta durmasına bile neden olabilir. Daha hızlı kredi büyümesinin daha fazla takipteki krediye yol açtığı görüşü, hafife alınamaz çünkü literatürdeki bazı çalışmalarda hızlı kredi büyümesinin sonraki yıllarda takipteki kredilerde artışa neden olduğunu açıkça kanıtlamaktadır (Keeton, 1999; Foos vd., 2010; Li vd., 2020).

Bu çalışmada, Türkiye'de il bazındaki sosyal sermaye seviyesinin bankaların kredi büyümesine, riskli kredilerdeki büyümeye ve kredi kalitesine (takipteki krediler)

herhangi bir etkisinin olup olmadığını ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu kapsamda Türkiye’de yer alan 81 ilin sosyal sermayesi, kredi büyüme verileri, takipteki kredi verileri ve bir sonraki başlıkta belirtilen diğer ilgili değişkenler kullanılmıştır.

4.2. Araştırmada Kullanılan Veri Seti ve Değişkenler

Bu çalışmada sosyal sermayenin, kredi büyümesi ve kredi riskine etkisini belirlemek üzere Türkiye’de yer alan 81 ile ilişkin 2007-2018 yılları arasındaki 12 yıllık dönemin verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan tüm veriler Türkiye’deki 81 il bazında oluşturulmuştur. Çalışmada veriler yıllık olarak kullanılmıştır. Bankalara ait veriler her ilde bulunan 34 mevduat bankasının bilanço verilerinin toplam rakamları baz alınarak elde edilmiştir.

Çalışmada, en geniş veri aralığı kullanılmaya çalışılmış olmasına rağmen özellikle il bazındaki kredi verilerine eksiksiz olarak 2007 yılından 2018 yılına kadar ulaşılabildiğinden dolayı veri seti 2007-2018 yıllarını kapsamaktadır.

Kullanılan kredi verileri, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) veri sisteminden elde edilmiştir. Sosyal sermaye değişkeni (SC1) olarak ise Rupasingha vd. (2006) tarafından geliştirilen yöntem kullanılarak 2007-2018 dönemi için Türkiye’deki 81 ilin sosyal sermaye endeks verileri hesaplanmıştır. Ayrıca sosyal sermaye değişkenine alternatif olarak kullanılan organ bağıışı değişkeni (SC2) (Guiso vd., 2004; Buonoanno vd., 2009; Hasan ve Habib, 2019) de kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan bağıımlı değişkenler Tablo 14’te gösterilmektedir. Araştırmadaki hipotezleri test etmek için bağıımsız değişken sosyal sermayenin, sırasıyla toplam kredilerdeki değişim ($\Delta TOPK$), konut kredilerindeki değişim ($\Delta KONK$), ticari ve endüstriyel kredilerdeki değişim ($\Delta TENDK$) ve inşaat kredilerindeki değişimle ($\Delta İNSK$) ilişkisi çok değişkenli bir havuzlanmış en küçük kareler modeli (Pooled OLS) ile incelenmiştir. Tüm bu değişkenler, illerdeki bankaların başlangıç yılındaki toplam kredi tutarları ile ölçeklendirilmiştir. Çalışmada kullanılan temel bağıımsız değişken bankanın bulunduğu yerdeki şehrin (il) sosyal sermayesidir. Ayrıca yine bankanın bulunduğu yerdeki ilin sosyal sermayesi alternatif bir sosyal sermaye değişkeni ile test edilerek test sonuçları güçlendirilmiştir.

Tablo 14. Ekonometrik Uygulamada Kullanılan Değişkenlere İlişkin Bilgiler

	Değişken	Kod	Kaynak	Tanımlama	Referans
Bağımlı değişkenler	Toplam Kredilerdeki Değişme	$\Delta TOPK$	BDDK	Toplam kredilerdeki değişme, araştırmanın ilk yılındaki toplam kredi hacmi ile oranlanmış	<i>Keeton (1999), Foos vd. (2010), Jin vd. (2019)</i>
	Konut Kredilerindeki Değişme	$\Delta KONK$	BDDK	Konut kredilerdeki değişme, araştırmanın ilk yılındaki toplam konut kredi hacmi ile oranlanmış	<i>Keeton (1999), Jin vd. (2019)</i>
	Ticari ve Endüstri Kredilerindeki Değişme	$\Delta TENDK$	BDDK	Ticari ve endüstri kredilerindeki değişme, araştırmanın ilk yılındaki ticari ve endüstri kredi hacmi ile oranlanmış	<i>Keeton (1999), Jin vd. (2019)</i>
	İnşaat Kredilerindeki Değişme	$\Delta İNSK$	BDDK	İnşaat kredilerindeki değişme, araştırmanın ilk yılındaki toplam inşaat kredi hacmi ile oranlanmış	<i>Keeton (1999), Jin vd. (2019)</i>
	Takipteki Kredilerdeki Değişme	$\Delta TAKK$	TBB, BDDK	Takipteki kredilerdeki değişme, araştırmanın ilk yılındaki toplam takipteki krediler ile oranlanmış	<i>Keeton (1999), Foss vd.(2010), Jin vd. (2019)</i>
	Takipteki Kredilerin Toplam Kredilere Oranı	TAKKTK	TBB, BDDK	Takipteki Krediler/ Toplam Krediler	<i>Keeton (1999), Foss vd.(2010), Jin vd.(2018)</i>
	Takipteki Kredilerin Toplam Aktiflere Oranı	TAKKTA	TBB, BDDK	Takipteki Krediler/ Toplam Aktifler	<i>Keeton (1999), Foss vd.(2010), Jin vd. (2018)</i>
Bağımsız Değişkenler	Sosyal Sermaye 1	SC1	Dört farklı değişken ile üretilen endeks değeri. Yazar tarafından oluşturuldu .	Bu değişken Tablo 1’de gösterilen 81 il için hesaplanmıştır. Değişken Rupasingha vd. (2006) tarafından kullanılan değişkenlere uygulanan temel bileşen analizi ile elde edilmiştir. İlk bileşen değeri endeks olarak alınmıştır.	<i>Rupasingha vd. (2006), Rupasingha and Goetz (2008), Alesina and La Ferrara (2002), Knack (2003), Jha and Chen (2015), Hasan vd. (2017), Davaadorj (2019)</i>

Tablo 14 (devamı)					
	Değişken	Kod	Kaynak	Tanımlama	Referans
	Sosyal Sermaye 2	SC2 (Alternatif)	Sağlık Bakanlığı	İl Bazında Yıllık Organ Bağış Oranı (1 milyon kişi başına)	<i>Guiso et al. (2004), Buonanno et al. (2009), Hasan vd. (2017), Jin vd. (2019), Hasan ve Habib (2019)</i>
Kontrol Değişkenleri	Kişi Başı Gelir	Income	TÜİK	Kişi Başı Gelirin Doğal Logaritması	<i>Jin vd. (2019), Li vd., (2020)</i>
	Nüfus	Population	TÜİK	Yıllık nüfusun 100.000 ile ölçeklenmiş hali	<i>Jin vd. (2019)</i>
	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Büyüme Oranı	GDPG	TÜİK	GSYİH büyüme oranı	<i>Jin vd. (2019)</i>
	İşsizlik	Unemployment	TÜİK	İşsizlik Oranı	<i>Jin vd. (2019), Li vd., (2020)</i>
	Eğitim Seviyesi	Education	TÜİK	Yüksekokul+Lisans Mezunu/20 Yaş Üzeri Toplam Nüfus	<i>Jin vd. (2019), Li vd., (2020)</i>
	Göç	Migration	TÜİK	Net Göç Hızı	<i>Jin vd. (2019)</i>
	Mevduat Yoğunluğu	Density	BDDK	Toplam Mevduatın İllere Göre Payları	<i>Jin vd. (2019)</i>
	Konut Fiyat Endeksi	HPI	TCMB	26 Bölge Üzerinden (Baz Yıl 2007)	<i>Jin vd. (2019), Li vd., (2020)</i>
K D	Büyükşehir	Metropolis	TÜİK	İl bazında (Kukla Değişken Büyükşehirse 1 değilse 0)	<i>Yazar tarafından eklendi.</i>

Ayrıca sosyal sermayenin bankanın kredi kalitesi ile ilişkisini ortaya koymak için, takipteki kredilerin toplam kredilere ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı değişkenleri ile çok değişkenli bir havuzlanmış en küçük kareler modeli (Pooled OLS) tekrar uygulanmıştır.

Kredi kalitesini ölçmek için üç farklı bağımlı değişken kullanılmıştır. Bağımlı değişken Δ TAKK (takipteki kredilerdeki değişme), başlangıç yılındaki toplam krediler tarafından ölçeklendirilen takipteki kredilerdeki değişmeyi ifade etmektedir. TAKKTK değişkeni, takipteki kredilerin toplam krediler ile ölçeklendirilmesiyle oluşturulmuştur.

Son bağımlı değişken TAKKTA, takipteki kredilerin toplam aktifler ile ölçeklendirilmesiyle oluşturulmuştur. Büyükşehirlerde iş hacmi ve dolayısıyla kredi kullanımı daha yüksek olduğundan büyükşehirleri kontrol etmek önemlidir. Bu nedenle, illerin büyükşehir olması durumunda modellere 1 değerini alan kukla değişken eklenmiştir (Eğer büyükşehirse 1 aksi halde 0).

4.2.1. Bağımlı Değişkenler

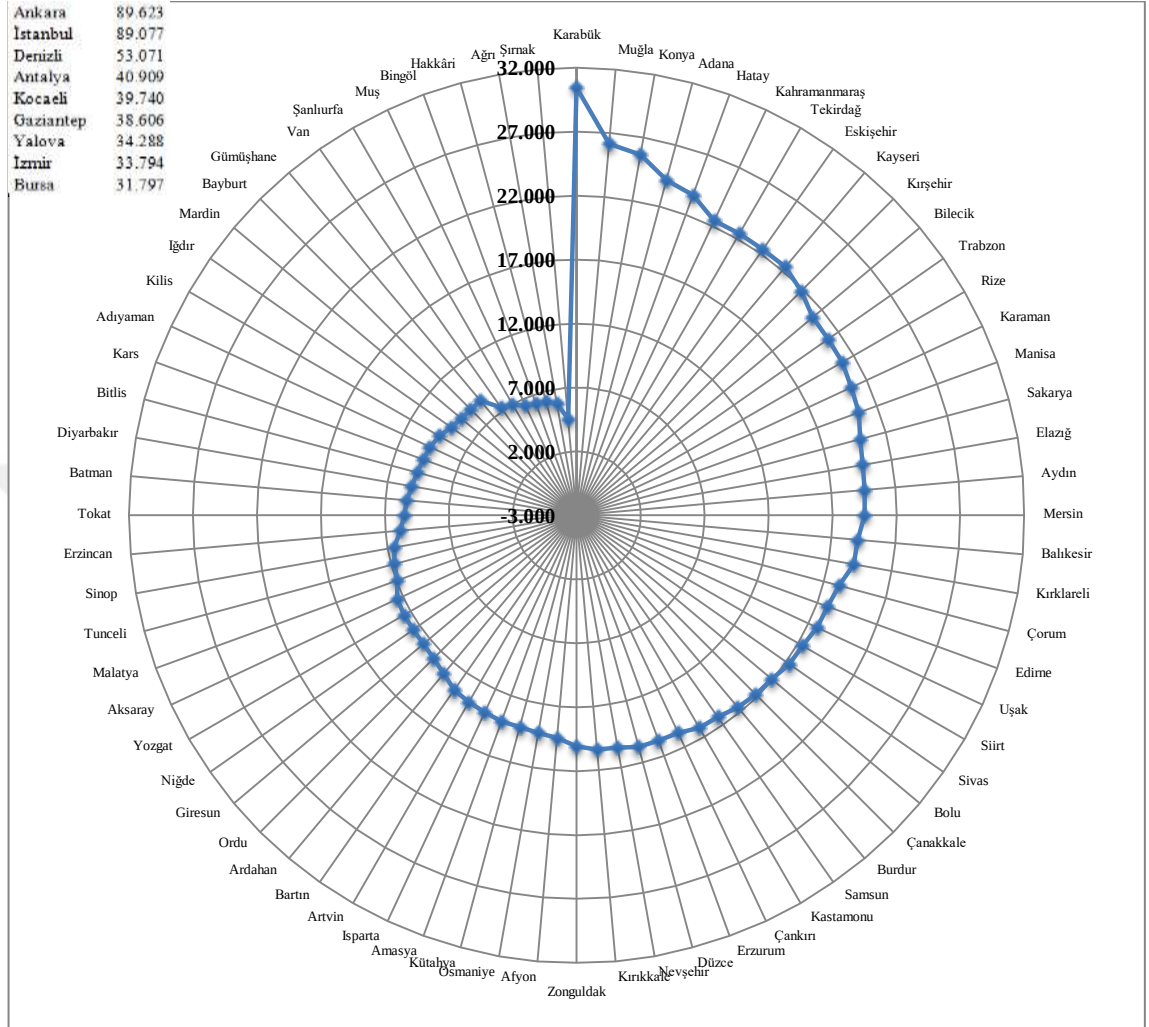
Araştırmadaki hipotezleri test etmek için bağımlı değişken olarak toplam kredilerdeki değişim ($\Delta TOPK$), konut kredilerindeki değişim ($\Delta KONK$), ticari ve endüstriyel kredilerdeki değişim ($\Delta TENDK$) ve inşaat kredilerindeki değişim ($\Delta İNSK$) gibi değişkenler eklenmiştir. Toplam kredilerdeki değişim ($\Delta TOPK$), bankanın toplam kredilerindeki büyümeyi göstermektedir. Riskli olarak kabul edilen konut kredilerindeki değişim ($\Delta KONK$), ticari ve endüstriyel kredilerdeki değişim ($\Delta TENDK$) ve inşaat kredilerindeki değişim ($\Delta İNSK$) ise söz konusu yıllarda il bazında bankaların riskli kredilerindeki büyümeyi göstermektedir (Keeton, 1999; Foos vd., 2010; Jin vd., 2019). Tüm bu değişkenler, illerdeki bankaların başlangıç yılındaki toplam kredileri ile ölçeklendirilmiştir.

Ayrıca sosyal sermayenin bankaların kredi kalitesi ile ilişkisini ortaya koymak için üç farklı bağımlı değişken kullanılmıştır. Bağımlı değişken takipteki kredilerdeki değişim ($\Delta TAKK$), başlangıç yılındaki toplam krediler tarafından ölçeklendirilen takipteki kredilerdeki değişimi ifade etmektedir. TAKKTK değişkeni, takipteki kredilerin toplam krediler ile ölçeklendirilmesiyle oluşturulmuştur. Son bağımlı değişken TAKKTA, takipteki kredilerin toplam aktifler ile ölçeklendirilmesiyle oluşturulmuştur.

4.2.1.1. Toplam Kredi Kullanımı Değişkeni

Grafik 18’de Türkiye’de 2018 yılında il bazında kullanılan toplam kredi tutarları gösterilmektedir. Buna göre Türkiye’de il bazında kişi başına kullanılan ortalama kredi tutarı yaklaşık olarak 20.000 TL’dir.

Grafik 18. 2018 Yılında Kişi Başına Toplam Kredi Kullanımı (TL)



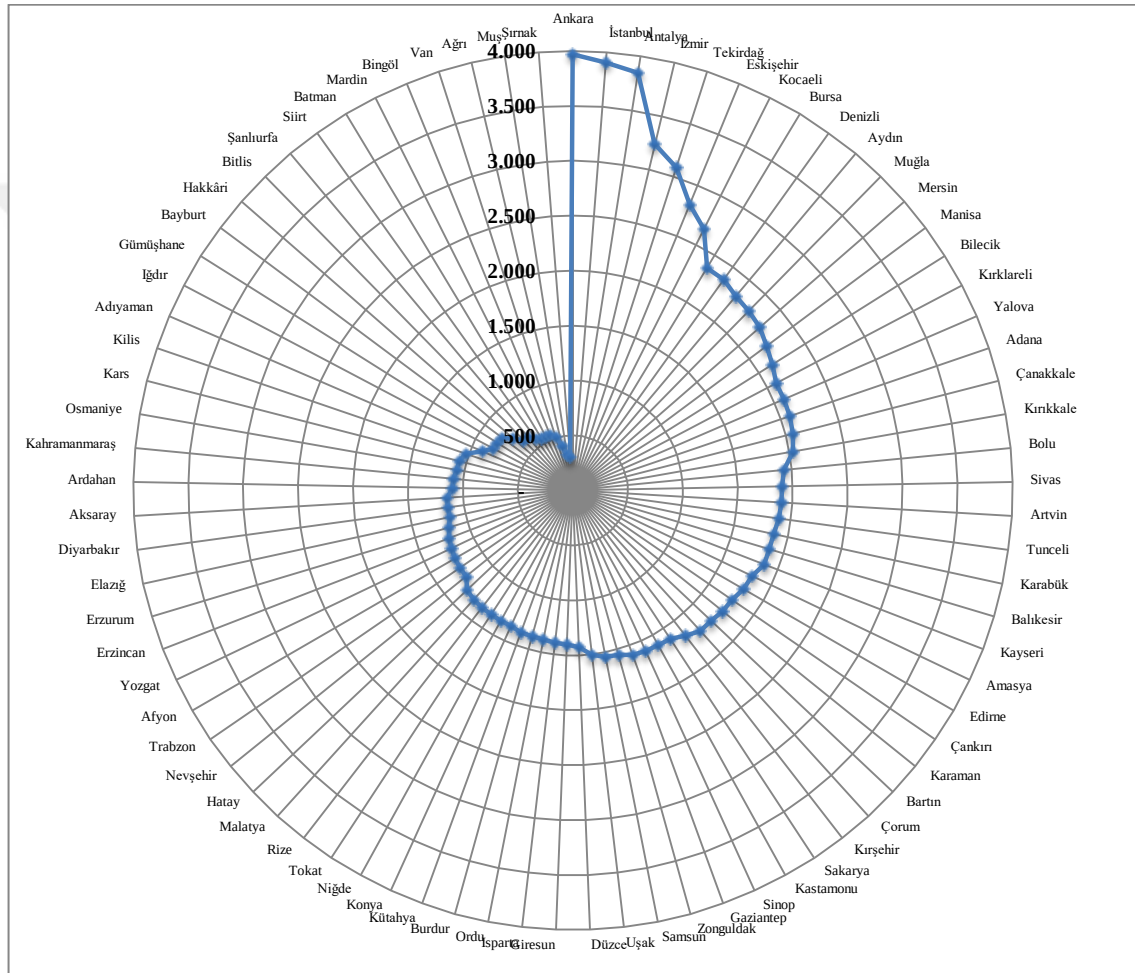
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 19'a göre 2018 yılında kişi başına en fazla kredi kullanılan il 89.623 TL ile Ankara olmuştur. Ardından 89.077 TL ile İstanbul ili gelirken üçüncü sırada 53.071 TL ile Denizli ili gelmektedir. Türkiye geneline bakıldığında Doğu bölgelerinde yer alan illerde kişi başına düşen kredi tutarının Batı bölgelerinde yer alan illere göre oldukça düşük olduğu görülmektedir. Batı illerinden doğu illerine gidildikçe kişi başına düşen ortalama kredi tutarı azalmaktadır. Örneğin 2018 yılında Denizli ilinde kişi başına kredi kullanım tutarının 53.071 TL olduğu aynı yıl Van ilinde kişi başına düşen kredi kullanım tutarının 7.270 bin TL olduğu görülmektedir.

4.2.1.2. Konut Kredisi Değişkeni

Grafik 19’da Türkiye’de 2018 yılında il bazında kişi başına kullanılan konut kredisi tutarları gösterilmektedir. Buna göre Türkiye’de il bazında kişi başına kullanılan ortalama konut kredisi tutarı yaklaşık olarak 1.850 TL’dir. Konut kredi kullanımının en yüksek olduğu il Ankara, en düşük olduğu il ise Şırnak’tır.

Grafik 19. 2018 Yılında Kişi Başına Konut Kredisi Kullanımı (TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

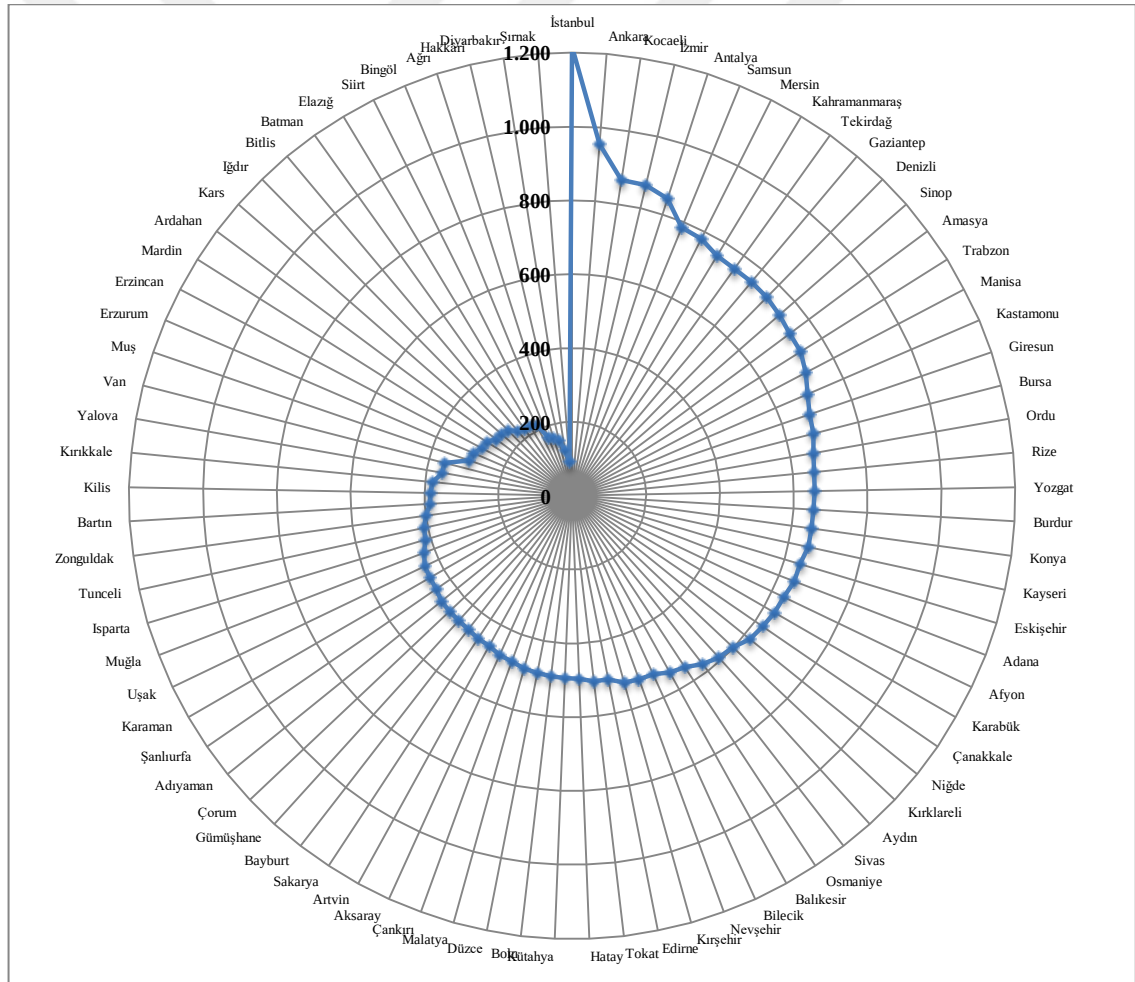
2018 yılında Ankara 3.697 TL ile kişi başına kullanılan konut kredisi bakımından ilk sırada yer alırken İstanbul 3.903 TL ile ikinci sırada ve Antalya 3.845 TL ile üçüncü sırada yer almaktadır. Sanayileşmiş ve kalabalık nüfusun olduğu illerde kişi başına düşen konut kredisi tutarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’nin doğusunda yer alan illerinde ise konut kredisi kullanımının daha az olduğu

görülmektedir. 2018 yılında Şırnak ili kişi başına 331 TL ile en düşük konut kredisi tutarına sahip olan ildir.

4.2.1.3. Ticaret ve Endüstri Kredisi Değişkeni

Grafik 20’de 2018 yılında Türkiye’de il bazında kişi başına kullanılan ticaret ve endüstri kredileri gösterilmektedir. Buna göre İstanbul 1.200 TL ile kişi başı ticaret ve endüstri kredisi kullanımında ilk sırada yer almaktadır. 2018 yılında kişi başına ticaret ve sanayi kredisi kullanımında Ankara 956 TL ile ikinci sırada yer alırken Kocaeli 865 TL ile üçüncü sırada yer almaktadır. Son sırada ise 125 TL ile Şırnak ili yer almaktadır.

Grafik 20. 2018 Yılında Kişi Başına Ticaret ve Sanayi Kredi Kullanımı (TL)



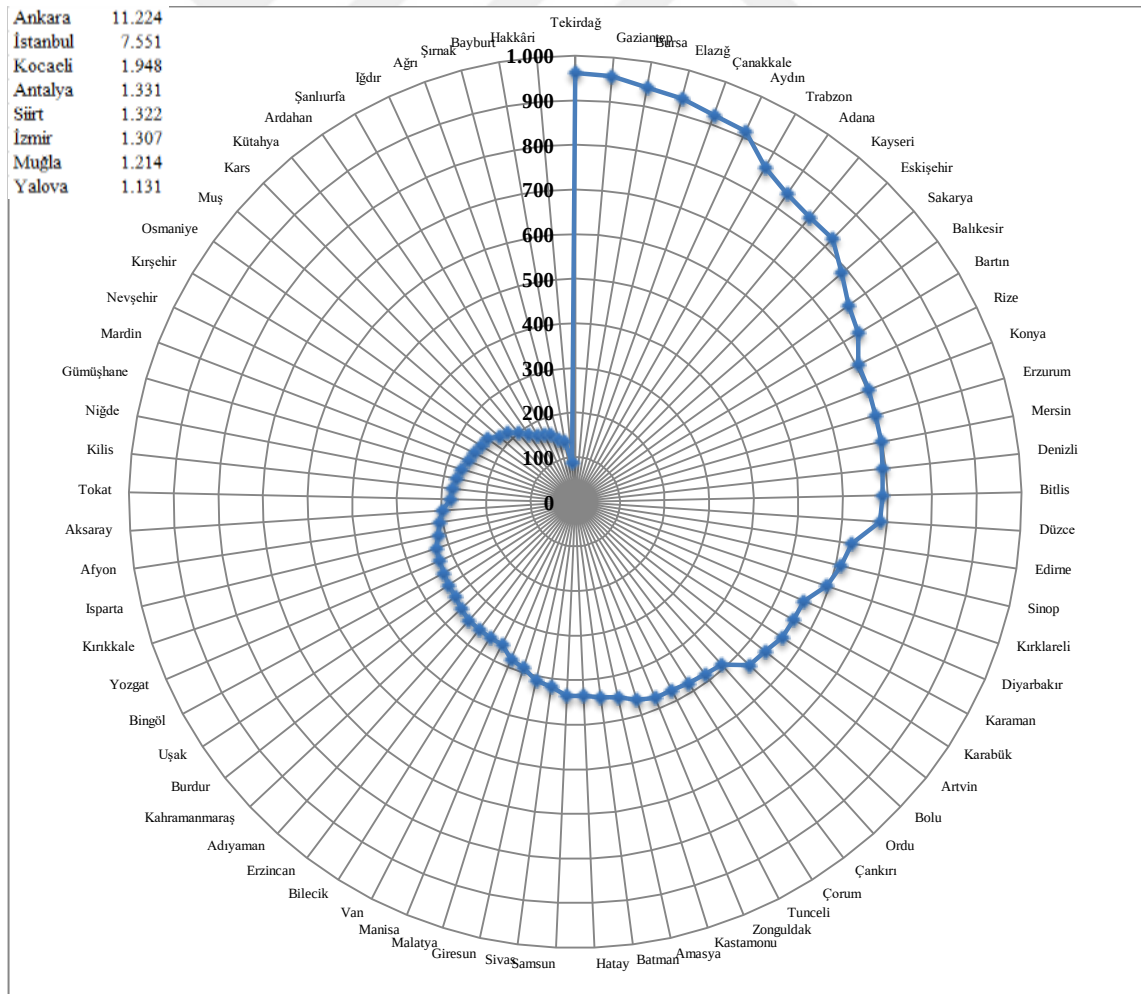
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Grafik 21 incelendiğinde sanayileşmiş olan büyük şehirlerin ticaret ve endüstri kredilerinde ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir. Ticari ve endüstriyel faaliyetler bakımından gelişmiş olan illerde kişi başına düşen ticaret ve sanayi kredisi kullanımının daha fazla olmasının beklenen bir durum olduğu söylenebilir.

4.2.1.4. İnşaat Kredileri Değişkeni

Grafik 21’de Türkiye’de kişi başına inşaat kredisi kullanımı gösterilmektedir. 2018 yılında Türkiye’de il bazında kişi başına ortalama kullanılan inşaat kredisi tutarı 767 TL’dir. 2018 yılında Türkiye’de İnşaat kredisi kullanımının en fazla olduğu il 11.224 bin TL ile Ankara olurken 7.551 TL ile İstanbul ikinci sırada ve 1.948 TL ile Kocaeli üçüncü sırada yer almaktadır. Kişi başına düşen inşaat kredilerinin en düşük olduğu il ise 88 TL ile Hakkâri olmuştur.

Grafik 21. 2018 Yılında Kişi Başına İnşaat Kredi Kullanımı (TL)



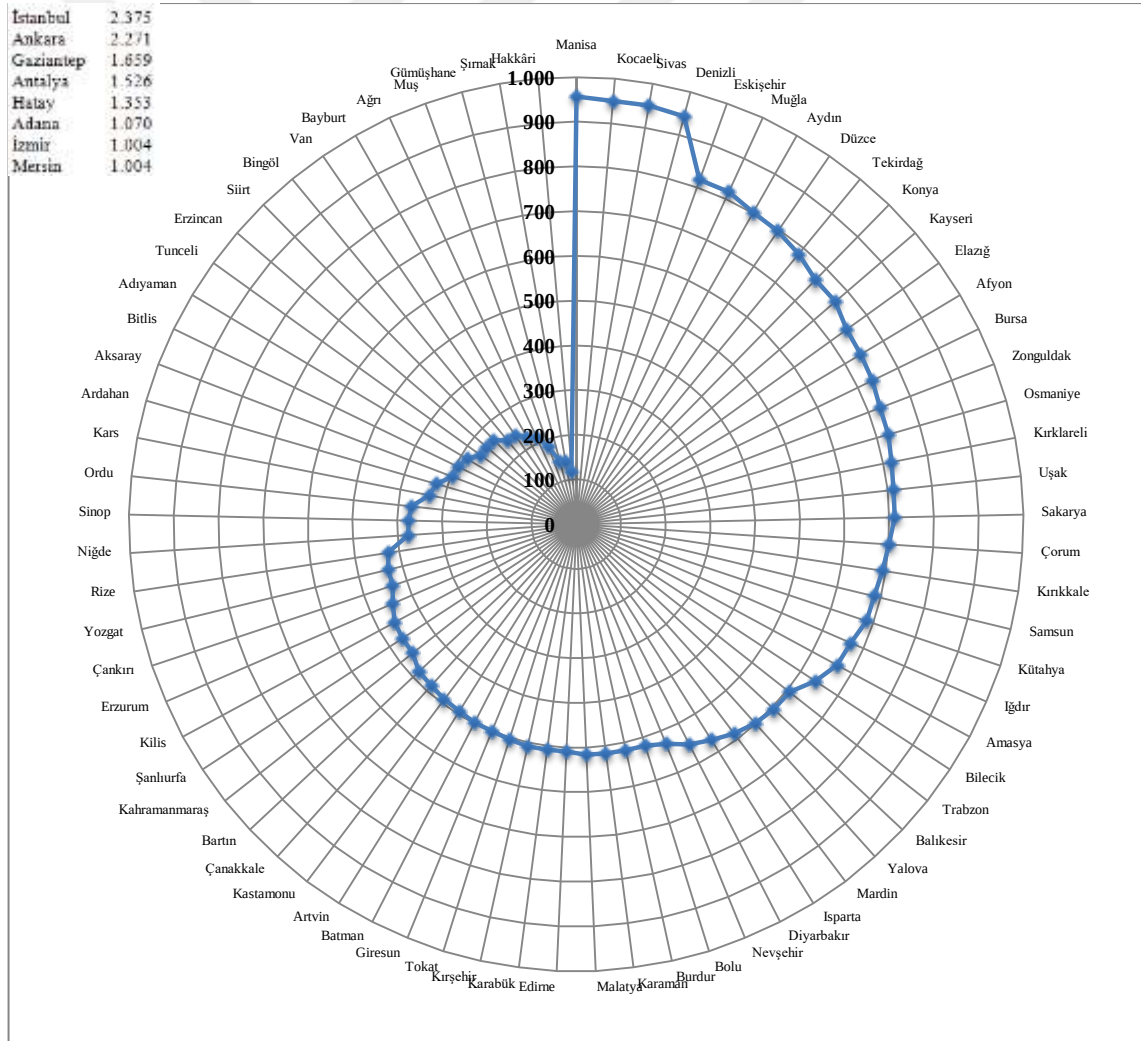
Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

Grafik 22 incelendinde sanayileşmiş ve daha fazla nüfusun yaşadığı illerde inşaat kredi kullanımının diğer illere göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye'nin batısında yer alan illerde kişi başına düşen inşaat kredisi kullanma tutarları doğusunda yer alan illerde göre 10 kat daha fazladır. Bu durum bölgelerin gelişmişlik düzeyleriyle direkt olarak ilişkilidir.

4.2.1.5. Takipteki Krediler Değişkeni

Grafik 22'de 2018 yılında Türkiye'de il bazında kişi başına takibe düşmüş kredilerin tutarı gösterilmektedir.

Grafik 22. 2018 Yılında Kişi Başına Takipteki Krediler (TL)



Kaynak: BDDK verileri kullanılarak yazar tarafından türetilmiştir.

2018 yılında kişi başına en yüksek takipteki kredi tutarı 2.375 TL ile İstanbul'da ortaya çıkmıştır. En yüksek ikinci takipteki kredi tutarı 2.271 TL ile Ankara ilinde ortaya çıkarken üçüncü en yüksek takipteki kredi 1.659 TL ile Gaziantep ilinde ortaya çıkmıştır.

Yaklaşık olarak 81 ilin üçte birinde takipteki krediler ortalamanın üzerinde yer almaktadır. 2018 yılında Türkiye'de İl bazında ortalama olarak kişi başına 634 TL tutarında kredi takibe düşmüştür. Bu 2018 yılında 3., 4. ve 5. grup krediler arasında sayılan ve donuk krediler olarak da adlandırılan kredilerin kişi başına 634 TL seviyesinde olduğunu göstermektedir. Bu tutar Karşılıklar Yönetmeliği'nde belirtildiği üzere, 2018 yılında anapara ve faiz ödemelerinin vadesinden itibaren tahsil edilmesi 90 günden fazla gecikmiş olan tüm alacakları ifade edilmektedir.

4.2.2. Bağımsız Değişkenler

Bu çalışmada iki bağımsız değişken kullanılmıştır. Bunlar Tablo 14'te görüldüğü gibi sosyal sermaye endeksi değişkeni (SC1) ve organ bağış oranı ile hesaplanan alternatif sosyal sermaye değişkenidir.

Sosyal sermaye değişkeni (SC1) Tablo 1'de gösterilen 81 il için hesaplanmıştır. Sosyal sermaye değişkeni Rupasingha vd. (2006) tarafından kullanılan değişkenlere uygulanan temel bileşen analizi ile elde edilmiştir. Temel bileşen analizi sonucu elde edilen ilk bileşen benzer çalışmalarda olduğu gibi sosyal sermaye endeksi olarak alınmıştır (Rupasingha and Goetz, 2008; Alesina and La Ferrara, 2000; Knack, 2003; Jha ve Chen, 2015; Hasan vd., 2017; Davaadorj, 2019, Li vd., 2020). Çalışmada kullanılan temel bağımsız değişken bankanın bulunduğu yerdeki şehrin (il) sosyal sermaye (SC1) seviyesidir.

Alternatif sosyal sermaye değişkeni (SC2) ise il bazında yıllık organ bağış oranı (1 milyon kişi başına) verileri kullanılarak elde edilmiştir. Organ bağış oranı son zamanlarda sosyal sermaye ile ilgili yapılan çalışmalarda alternatif bir sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmaya başlanmıştır (Guiso vd., 2004; Buonanno vd., 2009; Hasan vd., 2017; Jin vd., 2019; Hasan ve Habib, 2019). Bu çalışmalarda organ bağış oranının sosyal sermayeyi temsil etme kabiliyeti olduğu görüldüğünden bu çalışmaya da alternatif bir sosyal sermaye değişkeni olarak dahil edilmiştir.

4.2.2.1. Sosyal Sermaye Değişkeni

Şekil 3'te 2007 yılına ait sosyal sermaye (SC1) değişkeni olarak üretilen endeks değerleri gösterilmektedir. Bu değerler yukarıda da bahsedildiği gibi Rupasingha vd. (2006) tarafından kullanılan dört farklı değişkenin (2 ağ ve 2 norm ölçüsü) temel bileşen analizine tabi tutulması yöntemi ile üretilmiştir. Tüm yılların ve illerin endeks değerleri aynı tablo veya grafikte anlaşılabilir şekilde yer alması mümkün olmadığı için Şekil 3'te sadece 2007 endeks değerleri verilmiştir. Buna göre 2007 yılında illerin sosyal sermaye endeks değerleri 2,013 ile -2,487 arasında yer almaktadır. 2007 yılında en düşük sosyal sermaye değerine sahip olan Mardin ili, en yüksek endeks değerine sahip olan il ise Sivas ili olmuştur. Yeşil renk yoğunluğu sosyal sermayesi yüksek olan illeri kırmızı renk yoğunluğu ise sosyal sermaye değeri düşük olan illeri göstermektedir.

Şekil 3. Türkiye'nin 2007 Yılına Ait İl Bazında Sosyal Sermaye Endeksi (SC1)



Kaynak: Yazar tarafından türetilmiştir (Bkz Tablo 15).

Şekil 4'te 2018 yılına ait sosyal sermaye (SC1) değişkeni olarak üretilen endeks değerleri gösterilmektedir. Tüm yılların ve illerin endeks değerleri aynı tablo veya grafikte anlaşılabilir şekilde yer alması mümkün olmadığı için Şekil 4'te sadece 2018 endeks değerleri verilmiştir. Buna göre 2018 yılında illerin sosyal sermaye endeks değerleri 2,450 ile -2,215 arasında yer almaktadır. En düşük sosyal sermaye değerine sahip olan il -2.215 ile Ağrı ili olurken en yüksek sosyal sermaye değerine sahip olan il yine Sivas olmuştur.

Şekil 4. Türkiye'nin 2018 Yılı İl Bazında Sosyal Sermaye Endeksi (SC1)



Kaynak: Yazar tarafından türetilmiştir (Bkz Tablo 15).

Buna göre, 2007 yılında Türkiye’de sosyal sermayesi en düşük olan il Mardin iken 2018 yılında -2,132 ile Diyarbakır ili olmuştur. 2007 yılında sosyal sermayesi en yüksek olan il Sivas iken 2018 yılına gelindiğinde Sivas ilinin hala en yüksek sosyal sermayeye sahip il olduğu görülmektedir. Genel olarak bakıldığında Türkiye’de sosyal sermayesi en düşük illerin daha çok Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinde yer alan iller arasında olduğu görülmektedir. Türkiye’de 2018 yılında sosyal sermayesi en yüksek olan ilin Sivas ili olduğu ardından Rize ilinin geldiği ve üçüncü sırada Karabük ilinin yer aldığı görülmektedir.

4.2.2.2. Alternatif Sosyal Sermaye Değişkeni

Şekil 5’te alternatif sosyal sermaye (SC2) değişkeni gösterilmektedir. Bu değişken 2016, 2017 ve 2018 yıllarında Türkiye’de yer alan illerde 1 milyon kişi başına düşen ortalama organ bağışı sayılarını göstermektedir. Bu yıllarda Türkiye’de 1 milyon kişi başına ortalama olarak 1.332 organ bağışı yapılmıştır. Şekil incelendiğinde Ardahan ili hariç Doğu bölgelerindeki organ bağış oranlarının diğer bölgelere göre nispeten daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. Bu üç yıllık dönemde en düşük organ bağışının yapıldığı il Şırnak ilidir.

Şekil 5. Türkiye’de İl Bazında Organ Bağış Oranı (SC2)



Kaynak: Sağlık Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.
<https://organ.saglik.gov.tr/>

Türkiye’de 2016, 2017 ve 2018 yıllarına ait ortalama organ bağışı verilerini gösteren Şekil 5’te yer alan tabloya göre, 1 milyon kişi başına en fazla organ bağışı yapan il 8.316 adet ile Antalya oluşturmaktadır. Ardından, Ardahan 7.310 organ bağışı ile ikinci sırada gelirken 6.190 organ bağışı ile Kocaeli üçüncü sırada gelmektedir.

4.2.3. Kontrol Değişkenleri

Bankaların bilanço yapısının şehirlerin yerel, demografik ve ekonomik koşullarından etkilenebilecek bir yapıya sahiptir. Şehrin demografik yapısından, gelirinden, eğitim durumundan, nüfusundan, konut talebinden dolayısıyla konut fiyat endeksinden ve göç hızından kredi talebi etkilenebilir. Ayrıca o ilde yaşayanların mevduat yoğunlukları da kredi talebini etkileme potansiyeline sahip bir değişken olabilir.

Bu etki ve ilişkiler düşünüldüğünde, her bir ilin ortalama geliri (INCOME), ilin nüfus büyüklüğü (POPULATION), ilin işsizlik oranı (UNEMPLOYMENT), ilin eğitim seviyesi (EDUCATION), ilin GSYİH büyüme oranı (GDPG), ilin net göç hızı (MIGRATION), ilin konut fiyat endeksi (HPI) ve ilin mevduat yoğunluğu (DENSITY) kredi kullanımını ve kredi kalitesini etkileme potansiyeline sahiptir. O sebeple benzer

araştırmalarda olduğu gibi bu araştırmaya da ilgili kontrol değişkenleri dahil edilmiştir (Jin vd., 2019).

4.2.4. Kukla Değişken

Büyükşehirlerde iş hacmi ve dolayısıyla kredi kullanımı daha yüksek olduğundan büyükşehirleri kontrol etmek önemlidir. Bu nedenle, illerin büyükşehir olması durumunda modellere 1 değerini alan kukla değişken eklenmiştir. İllerin büyükşehir (METROPOLIS) olması durumunda kontrol değişkeni araştırmaya 1 aski halde 0 olarak eklenmiştir.

4.3. Sosyal Sermayenin Ölçümü ve İl Bazında Endeksin Oluşturulması

Bu çalışmada kullanılan sosyal sermaye (SC1) ölçüsü, 2007-2018 yıllarında Türkiye’de yer alan 81 il için bir endeks oluşturularak elde edilmiştir. Bunun için iki sosyal norm ve iki sosyal ağ ölçüsü temel bileşen analizine tabi tutulmuştur. Bu yöntemi ilk kullanan Rupasingha ve Goetz’dir (2008). Her il için sosyal sermaye endeksi oluşturmak için kullanılan temel veriler Tablo 15’te gösterilmektedir. Rupasingha ve Goetz’in (2008) il düzeyinde sosyal sermayeyi ölçmek için kullandığı endeks üretme yaklaşımı bölgesel ve şehrsel çalışmalarda çokça kullanılan en kapsamlı yaklaşımdır (Putnam, 2007; Jha ve Chen, 2015; Hasan vd. 2017).

Çalışmada kullanılan temel bağımsız değişken sosyal sermaye (SC1) değişkenidir. Bu değişkene alternatif olarak bir sosyal sermaye (SC2) değişkeni kullanılmıştır. Sosyal sermaye (SC1) değişkeni Rupasingha vd. (2006) tarafından yapıldığı gibi dört farklı değişkenin (2 ağ ve 2 norm ölçüsü) temel bileşen analizine tabi tutulması ile 2007, 2011 ve 2018 yıllarını için üretilmiştir. Temel bileşen analizinden elde edilen ilk bileşenler illerin sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılmıştır. Bu değişkenlerin daha yüksek değerleri daha fazla sosyal sermayeyi temsil eder. Elde edilen endeks değerinin yüksek olması daha yüksek bir sosyal sermaye seviyesinin, düşük olması (negatif) ise daha düşük bir sosyal sermaye seviyesinin göstergesidir. Bu endeks üretme yöntemi diğer birçok farklı çalışmada da kullanılan en kapsamlı yöntemdir (Rupasingha and Goetz, 2008; Alesina and La Ferrara, 2000; Knack, 2003; Jha and Chen, 2015; Hasan vd., 2017; Jin vd., 2019; Davaadorj, 2019).

Tablo 15. Sosyal Sermayeyi Oluşturan Değişkenler

	Değişken	Tanımlama/Hesaplama	Kaynak
Sosyal Ağlar	Vakıf Sayısı	İl bazında 100 bin kişi başına düşen vakıf sayısı.	Vakıflar Genel Müdürlüğü
	Dernek Sayıları	İl bazında 100 bin kişi başına düşen dernek sayısı.	Dernekler Müdürlüğü
Sosyal Normlar	Seçimlere Katılma Oranı	İl bazında 2007, 2011 ve 2018 tarihlerinde yapılan milletvekili genel seçimlerine katılma oranları baz alınmıştır.	Yüksek Seçim Kurulu
	Anketlere Katılma Oranı	World Value Survey’de yapılan anketlere yanıt verme oranı. 2007 yılı için Wave 5, 2011 yılı için Wave 6 ve 2018 yılı için Wave 7 verileri kullanılmıştır. Bu oran, TÜİK Düzey 1’deki bölgeler üzerinden hesaplanmış ve her il içerisinde bulunduğu bölgenin oranı baz alınarak hesaplanmıştır.	World Value Survey

Sosyal sermaye değişkenine ait endeks değerleri il bazında hesaplanmıştır. Bu değer hesaplanırken il bazındaki vakıf sayıları, seçimlere katılma oranı, Dünya Değerler Araştırması’nda (World Value Survey) katılımcıların anketlere verdiği yanıt oranı ve il bazında dernek sayıları kullanılmıştır. İl bazında sosyal sermaye endeksi hesaplanırken araştırmaya konu olan dönemde Milletvekili Genel Seçimleri 2007, 2011 ve 2018 tarihlerinde yapıldığından bu üç yıl için de Türkiye’de yer alan tüm iller için endeks oluşturulmuştur. Bu yıllar (2007, 2011 ve 2018) için anketlere yanıt verme oranı olarak, dönem dönem yapılan Dünya Değerler Araştırması’ndaki (WVS) 2007 yılı için Wave 5 (2005-2009), 2011 yılı için Wave 6 (2010-2014) ve 2018 yılı için Wave 7 (2017-2020) verileri kullanılmıştır. Anketlere yanıt verme oranları WVS arafından Türkiye’de 2. Düzey İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması’na (2. Düzey İBBS) göre paylaşılan veriler kullanılarak yapılmıştır. 26 bölge için verilen oranlar o bölgede yer alan her il için kullanılmıştır. İl bazında sosyal sermaye endeksi öncelikle 2007, 2011 ve 2018 yılları için ayrı ayrı hesaplanmış ardından arada kalan yıllar doldurulmuştur.

Sosyal sermaye ülkeler, bölgeler ve şehirler açısından yıllar itibarıyla çok değişken bir değer olmadığından benzer çalışmalarda da yapıldığı gibi 2007, 2011 ve 2018 yılları arasında kalan yıllardaki endeks değerleri bu veriler kullanılarak doğrusal interpolasyon yöntemiyle oluşturulmuştur (Rupasingha ve Goetz, 2008; Jha ve Chen

2015; Jin vd., 2019). Bu veriler kullanılarak 2008-2010 ve 2012-2017 yıllarındaki sosyal sermaye değerleri doğrusal olarak ilerleyecek şekilde oluşturulmuştur.

Ayrıca çalışmada alternatif bir sosyal sermaye ölçüsü (SC2) kullanılmıştır. Alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak organ bağışını kullanılmıştır (Guiso vd., 2004; Buonanno vd., 2009; Jin vd., 2019). Her ildeki yıllık toplam organ bağışçı sayısı o yıldaki il nüfusuna bölünmüş bulunan rakam 1 milyon ile çarpılarak 1 milyon kişi başına organ bağış oranı elde edilmiş ve bu oran il bazında alternatif bir sosyal sermaye ölçüsü olarak kullanılmıştır.

4.4. Çalışmada Kullanılan Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada kullanılan değişkenlerle ilgili yapılan analizler sonucunda bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin olarak elde edilen tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 16. Testlerdeki Değişkenler İçin Tanımlayıcı İstatistikler

Bağımlı değişkenler	N	Ortalama	S. Sapma	Min.	Max.
ΔTOPK	972	0.899	4.302	-0.919	46.825
ΔKONK	972	0.443	0.345	0.005	2.502
ΔTENDK	972	0.958	1.098	-0.151	7.462
ΔİNSK	972	0.151	0.220	-0.015	3.547
ΔTAKK	972	0.129	0.135	-0.029	1.266
TAKK/TK	972	0.032	0.021	0.006	0.563
TAKK/TA	972	0.0002	0.0009	0.000001	0.011
Bağımsız değişkenler					
SC1	972	-0.0000002	0.988	-3.026	2.450
SC2	972	475.633	967.084	0.507	11044.05
Kontrol Değişkenleri					
INCOME	972	4.203	0.234	3.563	4.899
POPULATION	972	9.385	16.713	0.744	150.677
EMPLOYMENT	972	9.984	6.441	3.5	114
EDUCATION	972	0.094	0.037	0.017	0.0229
GDPG	972	1.404	1.119	0.027	5.817
MIGRATION	972	-1.958	14.385	-118.97	138.51
HPI	972	29.127	21.428	1.27	83.82
DENSITY	972	1.234	5.512	0.019	49.880
METROPOLIS	972	0.37	0.215	0.000	1.000

Tablo 16, regresyonlarda kullanılan değişkenler için tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir. Örnek kütlenin tamamı, 2007 ile 2018 yıllarındaki 972 gözlemi içermektedir. Veriler Türkiye Bankalar Birliği (<https://verisistemi.tbb.org.tr/>) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (<https://www.bddk.org.tr/>) raporlarından oluşturulmuştur. Değişkenler Tablo 14’te açıklanmıştır.

Çalışma kapsamındaki 2007-2018 dönemine ilişkin ortalama toplam kredilerdeki değişme ($\Delta TOPK$) 0,899, konut kredilerdeki değişme ($\Delta KONK$) 0,443, ticari ve endüstri kredilerindeki değişme ($\Delta TENDK$) 0,958, inşaat kredilerindeki değişme ($\Delta İNSK$) 0,151, takipteki kredilerdeki değişme ($\Delta TAKK$) 0,129, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ($TAKK/TK$) 0,032, takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı ($TAKK/TA$) 0,0002 olarak gerçekleşmiştir.

Aynı dönemde SC1 ortalama -0.0000002 olarak, SC2 ise ortalama 475,63 olarak gerçekleşmiştir.

4.5. Araştırmanın Modeli

Çalışmanın 3. bölümünde belirtilen durumlar dikkate alındığında illerin sosyal sermayeleri ile kredilerin büyüme oranları, riskli kredilerin büyüme oranları ve takipteki kredi oranları arasında negatif bir ilişki olması beklenir. Bu ilişkinin yönünü ve büyüklüğünü belirleyebilmek için aşağıdaki modeller kullanılmıştır.

Bu çerçevede toplam kredilerdeki büyümeyi gösteren bağımlı değişken ile bağımsız değişken SC1 arasındaki hipotezi test edebilmek için şu modeller oluşturulmuştur:

Model I:

$$\Delta TOPK = \beta_0 + \beta_1 SC1 + \beta_2 INCOME + \beta_3 POPULATION + \beta_4 UNEMPLOYMENT + \beta_5 EDUCATION + \beta_6 GDPG + \beta_7 MIGRATION + \beta_8 HPI + \beta_9 DENSITY + \beta_{10} METROPOLIS + Year Indicator + \varepsilon_{it}$$

Alternatif SC2 değişkenini test edebilmek için kullanılan;

Model Ia:

$$\Delta TOPK = \beta_0 + \beta_1 SC2 + \beta_2 INCOME + \beta_3 POPULATION + \beta_4 UNEMPLOYMENT + \beta_5 EDUCATION + \beta_6 GDPG + \beta_7 MIGRATION + \beta_8 HPI + \beta_9 DENSITY + \beta_{10} METROPOLIS + Year Indicator + \varepsilon_{it}$$

Riskli kredilerdeki büyümeyi gösteren 3 bağımlı değişken ve bağımsız sosyal sermaye değişkeni SC1 ile ilgili olarak da hipotezleri test etmek için şu 3 temel model oluşturulmuştur:

Model II

$$\Delta \text{KONK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC1} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model III

$$\Delta \text{TENDK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC1} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model IV

$$\Delta \text{İNSK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC1} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Alternatif sosyal sermaye değişkeni olan SC2 ile ilgili olarak da hipotezleri test etmek için şu 3 model oluşturulmuştur:

Model IIa:

$$\Delta \text{KONK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC2} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model IIIa:

$$\Delta \text{TENDK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC2} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model IVa:

$$\Delta \text{İNSK} = \beta_0 + \beta_1 \text{SC2} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Oluşturulan hipotezleri test etmek için aşağıda görüldüğü üzere kredi kalitesi değişkeni olarak kullanılan her bir bağımlı değişken için bir model kullanılmış ve toplamda üç farklı model oluşturulmuştur:

Model V

$$\Delta\text{TAKK} = \beta_0 + \beta_1\text{SC1} + \beta_2\text{INCOME} + \beta_3\text{POPULATION} + \beta_4\text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5\text{EDUCATION} + \beta_6\text{GDPG} + \beta_7\text{MIGRATION} + \beta_8\text{HPI} + \beta_9\text{DENSITY} + \beta_{10}\text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model VI

$$\text{TAKK/TK} = \beta_0 + \beta_1\text{SC1} + \beta_2\text{INCOME} + \beta_3\text{POPULATION} + \beta_4\text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5\text{EDUCATION} + \beta_6\text{GDPG} + \beta_7\text{MIGRATION} + \beta_8\text{HPI} + \beta_9\text{DENSITY} + \beta_{10}\text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model VII

$$\text{TAKK/TA} = \beta_0 + \beta_1\text{SC1} + \beta_2\text{INCOME} + \beta_3\text{POPULATION} + \beta_4\text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5\text{EDUCATION} + \beta_6\text{GDPG} + \beta_7\text{MIGRATION} + \beta_8\text{HPI} + \beta_9\text{DENSITY} + \beta_{10}\text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Alternatif sosyal sermaye değişkeni olan SC2 değişkeni ile ilgili olarak da hipotezleri test etmek için 3 farklı model oluşturulmuştur:

Model Va:

$$\Delta\text{TAKK} = \beta_0 + \beta_1\text{SC2} + \beta_2\text{INCOME} + \beta_3\text{POPULATION} + \beta_4\text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5\text{EDUCATION} + \beta_6\text{GDPG} + \beta_7\text{MIGRATION} + \beta_8\text{HPI} + \beta_9\text{DENSITY} + \beta_{10}\text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model VIa:

$$\text{TAKK/TK} = \beta_0 + \beta_1\text{SC2} + \beta_2\text{INCOME} + \beta_3\text{POPULATION} + \beta_4\text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5\text{EDUCATION} + \beta_6\text{GDPG} + \beta_7\text{MIGRATION} + \beta_8\text{HPI} + \beta_9\text{DENSITY} + \beta_{10}\text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it}$$

Model VIIa:

$$\begin{aligned} \text{TAKK/TA} = & \beta_0 + \beta_1 \text{SC2} + \beta_2 \text{INCOME} + \beta_3 \text{POPULATION} + \\ & \beta_4 \text{UNEMPLOYMENT} + \beta_5 \text{EDUCATION} + \beta_6 \text{GDPG} + \beta_7 \text{MIGRATION} + \\ & \beta_8 \text{HPI} + \beta_9 \text{DENSITY} + \beta_{10} \text{METROPOLIS} + \text{Year Indicator} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

Denkleimde birim boyutunu ifade eden “i”, Türkiye’de yer alan 81 ili, zaman boyutunu ifade eden “t” ise 12 yılı ifade etmektedir. Bu doğrultuda 2007-2018 dönem aralığına ait verilerden oluşan modeller ifade edilmiştir.

4.6. Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada, gelişmiş bir ülkede (ABD) yapılmış olan ve sosyal sermaye ile kredi büyümesi ve takipteki krediler arasında negatif bir ilişkinin var olduğunu kanıtlayan çalışmanın (Jin vd., 2019) bulgularının gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye’de geçerli olup olmadığı incelenmiştir. Bu çalışmada belirtilen hipotezlerin test edilmesi sonucunda, Türkiye’de ve gelişmekte olan ülkelerde sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi kalitesi ile ilişkisine dair daha önce bilinmeyen kanıtlar ortaya konulmuş olacaktır.

Bu çalışmadaki hipotezler şu şekildedir:

Hipotez 1a: Sosyal sermaye, bankaların toplam kredilerindeki değişimle negatif yönde ilişkilidir.

Hipotez 2a: Sosyal sermaye, konut kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

Hipotez 2b: Sosyal sermaye, ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

Hipotez 2c: Sosyal sermaye, inşaat kredilerindeki büyüme ile negatif ilişkilidir.

Hipotez 3a: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerdeki büyüme negatif ilişkilidir.

Hipotez 3b: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı negatif ilişkilidir.

Hipotez 3c: Sosyal sermaye ile takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı negatif ilişkilidir.

4.7. Ekonometrik Yöntem

Kredi kalitesi, kredi büyümesi ve sosyal sermaye ilişkisinin incelendiği bu çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin tercih edilmesinin nedeni, panel veri analiz yönteminin hem zaman serisi hem de yatay kesit verilerin birlikte kullanımını sağlayarak daha etkili tahmin yapabilme imkânı sağlamasıdır. Çalışmada analizlerin yapılması ve verilerin çözümlenmesi aşamasında ise STATA 16.0 programı kullanılmıştır. Çalışmanın devamında panel veri analizi, hipotezler, modeller, uygun model seçiminde kullanılan testler ve son olarak tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Oluşturulan modellerde sabit etkiler modelinin mi yoksa tesadüfi etkiler modelinin mi daha uygun olduğuna karar verilebilmesi için Hausman testi yapılmış ve sonuçlar raporlanmıştır. Ayrıca modellerin tek yönlü veya iki yönlü olup olmadığı ile ilgili bilgiler sunan Olabilirlik Oranı testine ait sonuçlarda verilmiştir. Bu testlerin ardından sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelleri arasında tercih yapılmış ve ardından çalışmanın temel noktasını oluşturan panel veri analizi gerçekleştirilmiştir. Bu aşamada araştırmaya ait her model için elde edilen tahmin sonuçları incelenmiştir.

Çalışmada kullanılan veri setini oluşturan bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri ikincil kaynaklar üzerinden elde edilmiştir. Bu noktada verilerin elde edilebilmesi için kurumların yayınladığı faaliyet raporlarının yanı sıra, yıllık faaliyet raporlarında yer alan veriler incelenmiş ve konuyla ilgili tüm veriler birden fazla kaynaktan temin edilmiştir. Ekonometrik analizden önce çalışmada kullanılmış olan panel veri analizi ile ilgili bazı özet bilgilerden bahsedilmiştir. Son dönemde literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında, panel veri yöntemi kullanılarak yapılan analizlerin oldukça fazla olduğu anlaşılmaktadır. Ekonometrik olarak değişkenler arası korelasyon ilişkisinin incelenmesinde gözlemlenemeyen fakat model içerisinde belirlenen değişkenler ile ilişkili olabilecek etkilerin kontrolünün de sağlanabilmesi panel verinin önemli bir avantajı olarak görülmekte ve bu durum panel veri ile yapılan çalışmaların sayısının artmasının önemli nedenlerinden biri olarak görülmektedir (Hausman ve Taylor, 1981: 1377).

Literatürde yapılan çalışmalarda üç çeşit veri türü kullanıldığı bilinmektedir. Bunlar; zaman serisi verileri, yatay kesit verileri ve ikisinin birleşimi olan panel veriler şeklindedir (Wooldridge, 2016: 5-10). Zaman serisi verileri, kullanılan değişkene ait değerlerde zaman içerisinde meydana gelen değişimleri de içeren verilerden oluşur.

Yatay kesit verileri, belirli bir zaman aralığında, farklı birimler üzerinden elde edilen verilerin bir araya getirilmesi ile elde edilen verilerden oluşur. Son olarak panel veriler ise yatay kesit kapsamında elde edilen verilerin, oluşturulan zaman serisi verileri ile birleştirilmesi sonucunda elde edilen verilerdir (Tatoğlu, 2016: 1-3).

Ayrıca zaman serileri ve yatay kesit verileri ile yapılan ekonometrik çalışmaların zamanla yetersiz kalması, panel veri ile ilgili çalışmaları gündeme getirmiştir. 1950’li yıllarda başlayan panel veri uygulamaları, 1990’lı yıllardan sonra artık çok daha sık kullanılmaya başlanmıştır.

4.7.1. Panel Veri Analizi

Panel verilere zaman serileri ve yatay kesit verilerinin birleştirilmesinden dolayı zenginleştirilmiş kesit veriler, uzun kesitler, havuzlanmış veriler veya karma veriler de denilmektedir (Tatoğlu, 2017: 1-3). Bu terimler arasında ufak da olsa farklılıklar olmakla beraber panel veri daha kapsamlı bir şekilde kullanılmaktadır. Panel verilere dayalı olarak yapılan regresyon modellerine “panel regresyon modelleri” denilmektedir. Panel veriyi oluşturan değişkenler gözlem sayılarına bağlı olarak farklı şekillerde isimlendirilmektedir. Eğer yatay kesit gözlem sayısı, zaman boyutundan büyükse buna “kısa panel” denilmektedir. Eğer zaman serileri gözlem boyutundan, yatay kesite göre büyükse buna ise “uzun panel” denilmektedir. Bunun yanında, her birimin eşit sayıda zaman serisine sahip olması “dengeli panel” olarak adlandırılırken bazı bilinmeyen zaman serisi gözlemlerinin olması durumu ise “dengesiz panel” olarak ifade edilmektedir (Tarı, 2016: 25). Ayrıca panel veriler, sosyal, ekonomik olaylar ve davranış bilimleri ile ilgili yapılan çalışmalarda araştırmacıya yatay kesit ve zaman serisi modellerinden daha kapsamlı modelleme yapabilme imkânı sağlar. Çünkü panelde verilerin iki boyutu ele alınabilmektedir.

Panel veri denklemlerini normal bir zaman serisi veya yatay kesit regresyon denklemlerinden ayıran temel unsur, panel veri regresyon denklemlerinde yer alan değişkenlerde iki alt simgenin yer almasıdır (Baltagi, 2005: 11). Panel veriler, sosyal olaylar ve davranış kalıpları ile ilgilenen araştırmacıya yatay kesit ve zaman serisi modellerinden daha kapsamlı modelleme yapabilme olanağı sağlarlar. Çünkü verinin her iki boyutunu da ele almaktadırlar.

Araştırma kapsamında belirlenen bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin analizinde kullanılan panel veri regresyon denklemi aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Tatoğlu, 2016: 4).

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it} X_{it} + u_{it} \quad i=1,2,3,\dots,N \quad t=1,2,3,\dots,T \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde i olarak ifade edilen simge; firma, şehir, ülke gibi yatay kesit boyutunu temsil ederken, t olarak ifade edilen simge ise; gün, hafta, ay, yıl gibi zaman serisi boyutunu temsil etmektedir. Bununla birlikte panel veri regresyon denkleminde yer alan Y_{it} modelde yer alan bağımlı değişkenleri, X_{it} ise modelde yer alan bağımsız değişkenleri, α_{it} sabit parametre değerlerini, u_{it} ise hata terimini ve son olarak β_{it} ise eğim parametresini göstermektedir (Baltagi, 2005: 11-12).

Zaman serisi olarak ifade edilen veri setinde T adet ($t= 1,2,3,\dots,T$) boyut varken yatay kesit veri seti N adet ($i=1,2,3,\dots,N$) boyut üzerinden belirtilmektedir. Zaman serileri ve yatay kesit veri setlerinin bütününden oluşan panel veri seti ise $N \times T$ adet ($i=1,2,3,\dots,N$ ve $t=1,2,3,\dots,T$) gözlemden meydana gelmektedir (Balestra, 1996: 26).

Bununla birlikte, enine kesit birimleri zamansal birimlerden ($N > T$) daha çok olduğunda, havuz genellikle "enine baskın kesit" olarak kavramsallaştırılır. Aksine, zamansal birimler uzaysal birimlerden ($T > N$) daha çok olduğunda havuza "zamansal baskın kesit" denir (Stimson, 1985: 936).

4.7.2. Panel Veri Analizinin Avantajları ve Kısıtları

Çalışmalarda panel veri yöntemi kullanılması halinde, zaman serisi ve yatay kesit yöntemlerine kıyasla bazı avantajlar elde edilmekle beraber bazı açılardan çeşitli kısıtlarla da karşılaşmaktadır. Panel veri analiz yönteminin avantajlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

i. Panel verilerin $N \times T$ adet gözlem sayısından oluşmasından dolayı gözlem sayısı zaman serisi ve yatay kesit verilere göre oldukça yüksektir (Hsiao, 2003: 3).

ii. Gözlem sayısının fazla olmasına bağlı olarak panel veri analizi yöntemi diğer yöntemlere göre daha kuvvetli sonuçlar ve asimtotik olarak daha tutarlı sonuçlar vermektedir (Güriş, 2015: 9).

iii. Yatay kesit ve zaman serileri ile yapılan araştırmalarda bazı gözlenemeyen değişkenlerin dışlanması sebebiyle sapmalı tahminler ortaya çıkabilmektedir. Panel veri

analizinde ise bu değişkenler dışlamadan daha az sapmalı veya hiç sapmasız tahminlere ulaşılabilir. Ayrıca panel veri analizinde sorunun giderilmesi için yatay kesit ve zaman serilerine göre heterojenliği dikkate alması önemlidir (Kennedy, 2006: 49 Gujarati, 2016: 28).

iv. Zaman serilerinde sadece birimlere ait özellikler yer almaktadır. Bununla birlikte yatay kesit verilerinde sadece birimler arası farklılıklar yer almaktadır. Panel verilerde ise hem birimlere ait özellikler hem de birimler arası farklılıklar aynı zaman dilimi içerisinde yer almaktadır. Bu sebeple panel veri yöntemi, karmaşık modellerin tahmin edilebilmesine olanak sağlamaktadır (Tarı, 2016: 477).

v. Panel veriler; model kapsamında kullanılan değişkenler arasında diğer veri türlerine göre daha az doğrusal bağlantı, daha fazla serbestlik derecesi ve gerçekleştirilecek analizlerde uygulayıcıya daha fazla esneklik sağlamaktadır (Tatoğlu, 2016: 9).

vi. Çoklu doğrusal bağlantı daha çok zaman serisinde yapılan çalışmalarda ortaya çıkmaktadır. Panel veri analizinde ise iki boyutlu bir veri seti kullanıldığından bağımsız değişkenlerin arasında kuvvetli bir ilişki ortaya çıkma ihtimali daha azalacağından çoklu doğrusal bağlantı olma sorunu da azalacaktır (Güriş, 2015: 9). Sözkonusu avantajlarının yanı sıra panel veri analizi ile ilgili birtakım problemler de bulunmaktadır. Bu problemlerden bazıları;

vii. Veriyi toplama problemi ve toplanacak verinin yeterince zaman boyutuna erişilebilmesi (Tatoğlu, 2016: 14),

viii. Panel verinin geniş ve kapsamlı olmasından dolayı ortaya çıkma ihtimali olan ölçüm hataları (Baltagi, 2005: 18),

ix. Panel kullanılarak yapılan çalışmalarda birimlere ve zamana göre ortaya çıkabilecek farklılıkları yansıtabilecek modellerin kurulmasının önemi (Güriş, 2015: 2) şeklinde ifade edilebilir.

4.7.3. Panel Veri Analizi İçin Modelleme Teknikleri

Doğrusal bir panel veri modeli genel olarak aşağıda formülize edildiği gibi gösterilir (Baltagi, 2005; Yerdelen Tatoğlu, 2012):

$$Y_{it} = a_{0it} + \sum_{k=1}^k \beta_{kit} X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$i=1,2,3,...,N; \quad t=1,2,3,...,T$$

ya da daha açık bir şekilde ifade edilecek olursa;

$$Y_{it} = a_{it} + \beta_{1it}X_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$i=1,2,3,\dots,N \quad t=1,2,3,\dots,T$$

biçiminde ifade edilebilir. Yatay kesit ve zaman serisinden daha farklı olan panel veri regresyonlarının, değişkenleri üzerinde çift alt indisler yer almaktadır. Bu indisler hane halkı, birey, firma, ülke ve şehir gibi birim boyutunu ifade eden i 'lerden ve zaman boyutunu ifade eden t 'lerden oluşur. Bunlar modeldeki alt indisleri oluşturur. Y_{it} bağımlı değişkenin t zamandaki i . birim için değerini gösterirken a_{it} sabit terimi, β_{kit} $K \times 1$ boyutlu parametre vektörlerini ve son olarak X_{kit} açıklayıcı değişkenlerin t zamanındaki i . birim için değerini ifade etmektedir (Tatoğlu, 2012:14; Hsiao, 2003: 10).

Panel veri analizinde kullanılan modeller, sabit ve eğim parametrelerinin heterojen olup olmadıklarına göre homojen veya heterojen paneller olarak iki şekilde değerlendirilmektedir. Tüm parametrelerin homojen olması veya sadece sabit parametresi heterojen olması o modelin, homojen panel model olarak adlandırılmasını sağlar. Eğim parametresi heterojen olan modeller ise heterojen panel veri olarak sınıflandırılmaktadır. Bu varsayımlar açısından değerlendirildiğinde panel veri modeli, parametrelerinin birime ve/veya zamana göre bir değer alması şartına göre aşağıdaki şekillerde sınıflandırılmaktadır (Greene, 2003: 295; Baltagi, 2005: 21-24; Tatoğlu, 2012: 18-20):

Klasik Model

Modeldeki sabit ve eğim parametresinin ikisinin de hem birimlere ve hem de zamana göre sabit olduğu modellerden oluşur.

$$Y_{it} = a_0 + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Birim Etkiler Modeli

Modeldeki eğim parametrelerinin sabit ancak sabit parametresinin birimden birime değişiklik gösterdiği modellerden oluşur.

$$Y_{it} = a_{0i} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Birim ve Zaman Etkileri Modeli

Eğim parametresinin sabit ancak sabit parametrenin birimlere ve zamana göre değişkenlik gösterdiği modellerdir.

$$Y_{it} = a_{0it} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Birimlere Göre Değişken Zamana Göre Sabit Olduğu Modeller

Tüm parametrelerin birimlere göre değişkenlik gösterdiği ancak zamana göre sabit olduğu modellerdir.

$$Y_{it} = a_{0it} + \sum_{k=1}^k \beta_{ki} X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Hem Birimlere Hem de Zamana Göre Değişken Olduğu Modeller

Modeldeki tüm parametrelerin hem birimler açısından hem de zaman açısından değişiklik gösterdiği modellerden oluşur.

$$Y_{it} = a_{0it} + \sum_{k=1}^k \beta_{kit} X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

Şeklinde ifade edilebilir. (4) ve (5) numaralı modellerde, eğim parametresi sabitken sabit katsayı ise değişkendir. Bu modeller, panel veri analizlerinde en çok kullanılan modellerdendir. Bunlar “Değişken Sabit Katsayılı Modeller” ya da “Sabit Parametresi Değişken Modeller” olarak adlandırılmaktadırlar. Birimlere ve zamana göre farklılıkları değişik şekillerde hesaba katmak için en kolay yol “Sabit Parametresi Değişken Modelleri” kullanmaktır (Tatoğlu, 2013: 25; Gujarati, 2016: 32).

Klasik Model’de yer alan parametrelerinin birime ve zamana göre sabit (homojen) olması istatistiki açıdan istenen bir durumdur. Fakat bu durum ekonomik olarak çok da olumlu karşılanan bir durum olarak görülmez (Tarı, 2016: 34). Veri setlerinde görülen buna benzer durumlarda sabit veya eğim parametreleri birimlere veya zamana göre heterojen olabilir. Başka bir ifadeyle klasik model geçerli

sayılmayabilmektedir (Tatoğlu, 2012: 22). Bu nedenle panel veri uygulamalarında bağımlı değişken üzerinde etkili olan birimler için gözlemlenemeyen birim etkilerin veya zamanlar açısından zaman etkisinin olması durumu ortaya çıkabilmektedir. Eğer bu etkiler modellerde birimler ve zaman açısından tahmin edilen bir parametre olarak alınıyorsa sabit etkilerin, hata terimi gibi tesadüfi bir değişken olarak alınıyorsa tesadüfi etkilerin geçerli sayılacağı ifade edilebilir.

Birim etkilerde, modellerde kullanılacak birimlerin yatay kesit boyutları, ana kütleden daha az ve spesifik olarak seçilmişse sabit etkiler olduğu; tesadüfi olarak seçilerek belirlenmişse tesadüfi etkilerden bahsetmek mümkündür. Ayrıca sabit etkilerin geçerli olduğu modelde, birim ve zaman etkiler ile açıklayıcı değişkenlerin arasındaki korelasyonun sıfırdan farklı olduğu fakat tesadüfi etkilerde bu korelasyonun sıfır olduğu varsayılarak işlem yapılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 23; Gujarati, 2016: 35). Sabit etkili modelde sabit parametrenin birim veya zamana bağımlı bir şekilde değiştiği modele “Tek Yönlü Sabit Etkiler Modeli”, sabit parametrelerin hem birim hem de zamana bağımlı bir şekilde değiştiği modellere “Çift Yönlü Sabit Etkiler Modeli” denilmektedir. Ayrıca tesadüfi etkili modelde sabit parametrenin birime veya zamana bağlı olarak değiştiği modele “Tek Yönlü Tesadüfi Etkiler Modeli”, sabit parametrenin hem birime hem de zamana bağlı olarak değişebildiği modele ise “Çift Yönlü Tesadüfi Etkiler Modeli” adı verilmektedir (Güriş, 2018: 6).

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde uygun model seçiminde yapılması gereken testlerden ve bu testlerin hangi şartlarda kullanılabileceğinden bahsedilecektir. Ayrıca, modellerin söz konusu testlerin varsayımlarını karşılamaması durumunda kullanılacak direçli tahminci belirtilmiştir. Çalışmanın devamında bankaların kredi kalitesi, kredi büyümesi ve sosyal sermaye ilişkisine yönelik panel veri analizi ve Beck-Katz direçli tahmincisi ile yapılan tahmin sonuçları verilerek açıklanmıştır.

Bölümün son kısmında ise tahmin sonuçları, çalışmanın kısıtları, önemi, sonuçların teorik katkıları ve literatürde yapılmış olan çalışmalar kapsamında ele alınarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

5.1. Uygun Model Seçiminde Kullanılan Testler

Panel veri uygulamalarında incelenen sabit ve tesadüfi etkiler modellerinde otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon olup olmadığı ile ilgili durumların incelenmesi önemlidir. Söz konusu durumlardan birinin, birkaçının veya hepsinin olması durumu, tahmin edilecek modellerle ilgili sapmalı sonuçların ortaya çıkmasına neden olur. Bu nedenle tahminlere geçilmeden önce bu varsayımların istatistiki açıdan test edilmesi önem arz eder (Ün, 2018: 75).

Mikro ve makro paneller birbirinden farklı ekonometrik işlemler gerektirir. Mikro paneller için asimptotikler büyük N ve sabit T için olmalıdır, makro paneller için asimptotikler ise büyük N ve büyük T için olabilir. Makro paneller için uzun bir zaman serisi ile birim kökler, yapısal kopmalar ve eşbütünleşme gibi zaman serilerinde görülen durağan olmayan konuları göz önünde bulundurmak önemlidir. Mikro panellerde ise incelenen her bir ülke veya hane için t daha kısa olduğu için ($N > T$), durağanlıkla ilgilenmeye gerek yoktur (Baltagi, 2013: 1).

Buna göre 2007-2018 yıllarını içeren 12 yıllık dönemde 81 il için oluşturulan mikro panel ($N > T$) ile ilgili bazı testler yapılmıştır. Bu testler, sabit ve tesadüfi etkiler modellerine göre farklılık göstermektedir. Bu çalışmada sabit etkiler modelinde değişen varyans probleminin olup olmadığını belirlemek amacıyla Değiştirilmiş Wald Testi;

otokorelasyon sorununun olup olmadığını belirlemek amacıyla Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi (1982) uygulanmıştır. Modellerdeki birimler arası korelasyonun var olup olmadığını belirlemek amacıyla da Pesaran (2004) testi kullanılmıştır.

Tablo 17. Testlerdeki Değişkenler İçin Pearson Korelasyonları

Değişkenler*	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 ΔTOPK	1.00								
2 ΔKONK	0.84	1.00							
3 ΔTENDK	0.81	0.70	1.00						
4 ΔİNSK	0.84	0.63	0.55	1.00					
5 ΔTAKK	0.80	0.80	0.73	0.60	1.00				
6 TAKK/TK	-0.07	0.04	0.05	0.03	0.07	1.00			
7 TAKK/TA	-0.04	0.09	0.02	0.06	0.05	0.98	1.00		
8 SC1	-0.26	-0.13	-0.16	-0.24	-0.20	-0.12	-0.12	1.00	
9 SC2	-0.25	-0.23	-0.21	-0.16	-0.24	-0.01	-0.01	0.19	1.00

* Regresyonlarda kullanılan değişkenler için tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir. Kalın punto ile yazılanlar % 5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 17’de testlerde kullanılan yedi bağımlı, iki bağımsız değişkene ait pearson korelasyon katsayıları gösterilmektedir. Bağımlı değişkenler ile sosyal sermaye değişkenleri arasındaki tek değişkenli korelasyonlar tahmin edilen yönlerdedir. Bağımlı değişkenler arasında, Δ TOPK’nın Δ KONK, Δ TENDK ve Δ İNSK ile pozitif ve anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar örneklem döneminde toplam kredi büyümesinin büyük oranda konut kredilerindeki büyümeden, ticari ve endüstriyel kredilerdeki büyümeden ve inşaat kredilerindeki büyümeden kaynaklandığını göstermektedir. Kredi kalitesi değişkenleri olan Δ TAKK, TAKK/TK ve TAKK/TA arasında da pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

5.1.1. Sosyal Sermaye Modelinde Tahminciler Arasında Karar Vermek İçin Yapılan F Testi ve LR Testi

Olabilirlik Oranı Testi (LR) kapsamında modelin tek yönlü veya iki yönlü olduğu ile ilgili bilgiler sunan birtakım testler gerçekleştirilmektedir. Bunlar; zaman etkilerinin varlığının sınanması, birim etkilerinin varlığının sınanması ile hem birim hem de zaman etkilerinin varlığının test edilmesidir. Bu test, klasik modeli tesadüfi etkiler modeline karşı test etmek için kullanılmaktadır. Gerçekleştirilen LR testinde modelin iki yönlü olduğuna dair sonuçlar ortaya çıkması durumunda tahmin aşamasına geçilmeden önce modelle ilgili birim ve zaman etkilerinin varlığı ayrı ayrı incelenmelidir. Sonrasında bahsi geçen etkilerin sınıandığı test sonuçlarına göre tahmin aşamasına geçilebilir (Tatoğlu, 2016: 177).

LR testinin hipotezleri belirtildiği gibidir:

H_0 : Birim ve zaman etkisi yoktur.

H_1 : Birim ve zaman etkisi vardır.

Gruplar arası farklılıkların önemli olduğu durumlarda sabit terimlerin hepsinin eşit olduğu hipotezi F testi ile test edilebilir (Greene, 2003: 289). F testi, havuzlanmış en küçük kareler ve sabit etkiler modelini kıyaslamak için kullanılmaktadır. Boş hipotezin kabulü halinde klasik havuzlanmış en küçük kareler tahmin yöntemi tercih edilmektedir. Boş hipotezin reddi durumunda ise sabit etkiler modelinin daha güçlü olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Birim etkinin varlığını sınamak amacıyla F ve LR testleri kullanılmıştır.

Testin hipotezleri belirtildiği gibidir:

H_0 : Birim etki yoktur.

H_1 : Birim etki vardır.

Zaman etkisinin varlığını sınamak için LR ve F testleri kullanılmıştır.

Testin hipotezleri belirtildiği gibidir:

H_0 : Zaman etkisi yoktur.

H_1 : Zaman etkisi vardır.

Buradan hareketle 2007-2018 yıllarını içeren 12 yıllık dönemde 81 il için oluşturulan mikro panelin ($N > T$) birim ve/veya zaman etkisi içerip içermediğini belirlemek için yapılan F ve LR test sonuçları Tablo 18'de gösterilmiştir. Birim etkilerin varlığının sınanmasında F testi, zaman etkilerinin varlığının sınanmasında LR testi, hem

birim hem zaman etkisinin beraber sınnamasında ise LR testi kullanılmıştır. Test sonuçları Tablo 18’de yer almaktadır.

Tablo 18. F ve LR Testi

Modeller		F Testi Değer	Olabilirlik (P)	LR Testi Değer	Olabilirlik (P)
MODEL I	Birim (sabit)	7.70	0.0000*	244.70	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	5.68	0.0000*	2.74	0.0490*
	Çift Yönlü			355.35	0.0000*
MODEL II	Birim (sabit)	11.69	0.0000*	9.08	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	9.08	0.0000*	29.95	0.0000*
	Çift Yönlü			410.03	0.0000*
MODEL III	Birim (sabit)	9.63	0.0000*	350.51	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	3.69	0.0000*	0.09	0.0847*
	Çift Yönlü			339.38	0.0000*
MODEL IV	Birim (sabit)	7.21	0.0000*	228.45	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	1.50	0.1245*	8.0e-04	0.0487*
	Çift Yönlü			252.06	0.0000*
MODEL V	Birim (sabit)	5.22	0.0000*	132.59	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	8.31	0.0000*	2.74	0.0410*
	Çift Yönlü			167.99	0.0000*
MODEL VI	Birim (sabit)	6.12	0.0000*	86.63	0.0000*
	Zaman (havuzlanmış)	9.38	0.0000*	2.74	0.0023*
	Çift Yönlü			167.99	0.0000*
MODEL VII	Birim (sabit)	5.14	0.0000*	9.72	0.0001*
	Zaman (havuzlanmış)	10.59	0.0000*	93.69	0.0001*
	Çift Yönlü			107.45	0.0000*

Not: *, 0.05 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Çalışmada zaman ve birim etkilerin var olup olmadığını tespit etmek için sabit etkiler modelinde F testi rassal etkiler modelinde ise LR testi uygulanmıştır. F testinde Model 4, LR testinde ise Model 3 zaman etkileri bakımından sıfır hipotezi reddedilememiştir.

Fakat diğer tüm modellerde tabloda yer alan F testi sonuçlarına göre, birim ve zaman etkisinin olmadığını söyleyen temel hipotez ($H_0: \sigma_{\mu i} = 0$) reddedilmektedir. Bu sonuca göre, kurulacak modellerde birim etkinin olması gerektiği sonucu ortaya çıkmış ve Klasik Modelin uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tabloda yer alan LR testi sonuçlarına göre, birim ve zaman etkisinin olmadığını söyleyen sıfır hipotez ($H_0: \sigma_{\lambda i} = 0$) reddedilmiştir. Bu sonuca göre, kurulacak modelde birim ve zaman etkinin olması gerektiği ve Klasik Modelin uygun olmadığı sonucuna

varılmıştır. Ayrıca birim ve zaman etkilerin sıfır olduğunu gösteren temel hipotez de ($H_0: \sigma_{\mu i} = \sigma_{\lambda i} = 0$) reddedilmiştir.

Tablo 18’de görüldüğü üzere sabit etkili modelde (F Testi) birim ve zaman etkilerin olduğu, rassal etkili modelde ise birim ve zaman etkilerinin olmadığı dolayısıyla modelin sabit etkili modele uygun olduğu rassal modele uygun olmadığı görülmektedir.

Kurulacak olan en uygun modelde birim ve/veya zaman etkilerin olduğunun belirlenmesinin ardından bunun sabit etkiler mi yoksa tesadüfi etkiler mi olduğuna karar verilmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2016: 191). Bu amaçla, tanımlama hatasını sınamak için geliştirilen Hausman testinden yararlanılmıştır.

5.1.2. Hausman Testi

Bireysel etkilerin (sabit veya rassal) veya ortak bir etkinin olup olmadığı F testi ile belirlenir. Eğer F testinde bireysel etkilerin dikkate alınması durumu ortaya çıkarsa, bu kez de sabit veya rassal etkili modellerden hangisinin geçerli olacağı, Hausman testi ile belirlenir (Greene, 2003: 458-462).

Parametreler arasındaki farkın sistematik olup olmadığına göre bir karar verilmesi gerekir. Eğer bu fark sistematik ise durum sabit etkiler, sistematik değil ise tesadüfi etkiler olduğu varsayılır. Buna göre oluşturulan temel hipotez:

H_0 : Parametreler arasındaki fark sistematik değildir.

H_1 : Parametreler arasındaki fark sistematiktir.

Tablo 19. Hausman Spesifikasyon Testi

Modeller	Test İstatistiği	Olabilirlik (P)
Model I	29.47	0.0005
Model II	75.35	0.0000
Model III	17.64	0.0396
Model IV	25.27	0.0027
Model V	46.60	0.0000
Model VI	36.84	0.0002
Model VII	44.43	0.0000

Hausman (1978) testi ise rassal etkili modeldeki birim etki ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyonun sıfır olduğu varsayımı ile sınanmıştır. Yukarıdaki tabloda gösterilen modellerin Hausman Test istatistiği sonucu olasılık değeri olan $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için ($\text{Prob.} > \chi^2 = 0.000 < 0.05$) sıfır hipotezi reddedilmiş ve parametre tahmininde sabit etkiler modelinin uygun olduğu anlaşılmıştır (Nargeleçekenler, 2009: 48). Bu sonuç modelin sabit etkiler modeli ile tahmin edilmesi gerektiğini ortaya çıkarmaktadır.

Ayrıca bu sonucu destekler bir şekilde, sabit etkiler modeli ile rassal etkiler modeli arasındaki temel farklılık, modeldeki kesme teriminin (α_i) sabit etkiler modelinde açıklayıcı değişkenlerin bir parçası olduğu rassal etkiler modelinde ise hata teriminin bir parçası olarak alınmasıdır. Bu rassal etkiler modelinde birim etkinin yatay kesit birimleri boyunca rassal olarak dağıldığının kabul edilmesi anlamına gelir. Rassal etkiler modeli daha çok yatay kesit birimlerin rassal bir anakütleden alındığı durumlarda kullanılır. Diğer bir ifade ile araştırma örneklemini olarak belirlenen yatay kesitsel birimler daha büyük bir anakütleden rassal olarak seçilmişse rassal etkiler modelini tercih etmek daha uygun olur (Judge vd., 1982: 480). Bu çalışmada olduğu gibi 81 il verisi kullanılarak yapılacak olan bir analizde, uygun model sabit etkiler modeli olacaktır çünkü Türkiye’de 81 il bulunmaktadır. Eğer 81 il yerine rassal olarak seçilen 40 veya 50 il alınmış olsaydı, rassal etkiler model yaklaşımını tercih etmek daha uygun olabilirdi.

Panel veri uygulamalarında, modellerin daha doğru tahmin edilmesi için otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon olmadığına dair varsayımın sağlanması gerekir. Bahsedilenlerden birinin veya birkaçının aynı anda olması durumunda, tahminci etkinlik özelliklerini kaybedebilir ve standart hatalar sapmalı hale gelebilir. Dolayısıyla modeldeki otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon varlığının test edilmesi gerekir. Test sonuçlarına göre varsayımlardan bir sapma olması halinde düzeltme yapılması gerekir (Güriş, 2018: 26). Her üç varsayımdan sapmaya karşı dirençli standart hataları tahmin edecek tahminciler kullanmak gerekir.

5.1.3. Değişen Varyans Testi

Değişen varyans (heteroskedasite) varlığını belirlemek için sabit etkiler için uyarlanmış olan değişen varyans için temel hipotez:

H_0 : Değişen varyans yoktur.

H_1 : Değişen varyans vardır.

Tablo 20. Değişen Varyans Testi

Modeller	Değer	Olabilirlik (P)
Model I	59119.34	0.000
Model II	77263.60	0.000
Model III	68959.57	0.000
Model IV	49818.92	0.000
Model V	16562.27	0.000
Model VI	59581.18	0.000
Model VII	25652.27	0.000

Değişen varyansın varlığını test etmek için modellere uygulanan test sonuçları Tablo 20'deki gibidir. Test sonuçlarına göre modellerde değişen varyans sorunu olduğunu ifade eden sıfır hipotezi kabul edilmiştir ($p < 0.05$). Söz konusu modeller için yapılan varyans testi sonuçlarına göre analizin olasılık değeri anlamlı çıkmaktadır. Bu sonuca göre modellerde değişen varyans sorunu olduğu anlaşılmaktadır.

5.1.4. Otokorelasyon Testi

Bu kısımda Panel Veri Analizinin önemli varsayımlarında olan bağımsız değişkenler arasında ilişkinin olmaması varsayımını test edilmiştir. Modeller için belirlenen sabit etkiler modellerinde otokorelasyonun varlığını sınamak amacıyla, Bhargava, Franzini ve Narendranathan (1982) tarafından önerilen Durbin-Watson testi ve Baltagi ve Wu (1999) tarafından önerilen LBI testi gerçekleştirilmiştir.

Otokorelasyon için temel hipotez:

H_0 : Otokorelasyon yoktur.

H_1 : Otokorelasyon vardır.

Tablo 21. Otokorelasyon Testi

Modeller	Durbin Watson	Baltagi-Wu LBI
Model I	0.304	0.786
Model II	0.414	0.784
Model III	0.321	0.730
Model IV	0.598	1.171
Model V	0.471	0.996
Model VI	0.843	1.125
Model VII	1.466	1.686

Tablo 21’de verilmiş olan Durbin Watson ve LBI testi sonuçları incelendiğinde, modellerin istatistiklerinin kritik değer olan 2’den küçük olmasından dolayı sıfır hipotezi reddedilememiştir. Dolayısıyla modellerin istatistiklerinin 2 katsayısından uzak değerler alması bu modellerde otokorelasyonun var olduğunu göstermektedir.

5.1.5. Birimler Arası Korelasyon

Bir ülkede ekonomik değişkenlerdeki değişimler ve ortaya çıkan haberler ülkelerdeki tüm şehirleri etkilemektedir. Birimler arası korelasyon (yatay kesit bağımlılık) dikkate alınmadan yapılan analizlerde elde edilen sonuçların sapmalı ve tutarsız olma ihtimali vardır. Bu nedenle yatay kesitler arasında bir bağımlılık ilişkisi olup olmadığı durumunun test edilmesi gerekmektedir (Mercan, 2014: 235; Menyah vd., 2014: 389).

Breusch ve Pagan (1980) testinin geliştirilmiş hali olan ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD_{LM} testi hem N ve hem de T'nin büyük olduğu durumlar için uygulanabilmektedir. $N > T$ olan kısa panellerde kesit bağımlılığını test etmek için tasarlanmış üç istatistiksel yöntem vardır. Bunlar Pesaran'ın (2004) kesit bağımlılığı (CD) testi, Friedman'ın (1937) istatistiği ve Frees (1995) tarafından önerilen test istatistiğidir (Hoyos ve Sarafidis, 2006: 484).

Birimler arası korelasyon için temel hipotez:

H_0 : Birimler arası korelasyon yoktur.

H_1 : Birimler arası korelasyon vardır.

Tablo 22. Birimler Arası Korelasyon

Modeller	Pesaran CD		Friedman		Frees	
	İstatistik	Olabilirlik (P)	İstatistik	Olabilirlik (P)	İstatistik	Kritik Değer
Model I	8.554	0.000	56.244	0.9798	26.779	0.2838*
Model II	11.980	0.030	2.967	0.9781	27.585	0.2838*
Model III	8.459	0.000	51.351	0.9947	23.608	0.2838*
Model IV	19.646	0.000	97.057	0.0943	18.400	0.2838*
Model V	1.548	0.041	13.784	0.9985	15.656	0.3103*
Model VI	10.843	0.035	12.764	0.9781	21.292	0.2838*
Model VII	15.377	0.000	65.771	0.8741	8.894	0.2838*

Not: *, alpha=0.05 seviyesinde kritik değeri ifade etmektedir.

Pesaran'ın (2004) CD_{LM} test sonuçlarına göre değişkenlere ait olasılık değerleri 0,05'ten ($p < 0.05$) küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilerek serilerde yatay kesit bağımlılığının olduğu tespit edilmiştir. Friedman (1937) testine göre ise olasılık değerleri 0.05'ten ($p > 0.05$) büyük olduğu için H_0 hipotezi kabul edilmiş ve yatay kesit bağımlılığının olmadığı tespit edilmiştir.

Son olarak birimler arası korelasyon olup olmadığına karar verebilmek için Frees Testi (1995) uygulanmıştır. Frees Testine göre istatistik değer kritik değerlerden büyük olduğundan sıfır hipotezi reddedilmiş ve değişkenler arasında yatay kesit bağımlılık olduğuna karar verilmiştir. Sonuç itibarıyla yatay kesit bağımlılığının var olduğuna dair kanıtlara ulaşılmıştır.

5.2. Kredi Kalitesi, Kredi Büyümesi ve Sosyal Sermaye İlişkisine Yönelik

Panel Veri Analizi ve Tahmin Sonuçları

Modellerde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunu olduğundan dirençli tahminci ile katsayı tahmini yapılması gerekir (Tatoğlu, 2012, 268). Bu koşullarda, her üç varsayımdan sapmaya karşı dirençli standart hataları elde etmek için Beck-Katz (1995) tahmincisi kullanılmıştır. $N > T$ olduğunda Beck-Katz ve GLS (Parks, 1967) tahmincisi kullanılabilir. Bu çalışmada sonuçlar $T/N < 1$ olduğunda daha doğru sonuçlar veren Beck-Katz tahmincisine göre raporlanmıştır (Moundigbaye vd., 2018: 23).

İllerdeki sosyal sermaye ile bankaların kredi genişleme stratejisi arasındaki ilişkileri incelemek için, ilk olarak sosyal sermayenin bankaların genişleme stratejisini

doğrudan yansıtan kalem olan toplam kredilerdeki değişim ile ilişkili olup olmadığı incelenerek başlanmıştır. Beck-Katz standart hatalı sabit etkiler tahmincisine göre sonuçlar Tablo 23'te gösterilmiştir. Panel 1, sosyal sermaye endeksinin bankaların kredisi büyümesi üzerindeki etkisini göstermektedir. Birinci sütun, sosyal sermaye ile toplam kredilerdeki değişim arasındaki ilişkinin regresyon test sonuçlarını ortaya koymaktadır. İkinci, üçüncü ve dördüncü sütunlar, sosyal sermaye ile üç yüksek riskli kredi türündeki değişimler arasındaki ilişkilerin test sonuçlarını göstermektedir. Bunlar konut kredisi, ticari ve endüstriyel krediler ile inşaat kredileridir.

Tablo 23. Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Büyümesine Etkisi

Panel 1: Sosyal sermaye endeksinin bankaların kredi büyümesine etkisi				
Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler			
	$\Delta TOPK$ (Model I)	$\Delta KONK$ (Model II)	$\Delta TENDK$ (Model III)	$\Delta İNSK$ (Model IV)
INTERECT	10.988*** (2.67)	0.610* (1.66)	-0.593 (-0.70)	1.686*** (3.51)
SC1	-1.131*** (-2.99)	-0.052*** (-2.43)	-0.055** (-1.95)	-0.073*** (-3.15)
INCOME	-2.82*** (-2.60)	-0.147* (-1.49)	0.237 (1.07)	-0.482*** (-3.69)
POPULATION	-0.082*** (-4.61)	-0.006*** (-2.37)	0.013*** (3.31)	-0.002 (-1.02)
UNEMPLOYMENT	0.019*** (2.62)	0.0007* (1.55)	0.002*** (2.35)	0.001* (1.87)
EDUCATION	8.60 (1.53)	1.39** (2.22)	-9.95*** (-6.00)	3.95*** (4.73)
GDPG	3.38*** (12.65)	0.107*** (5.05)	0.761*** (11.36)	0.181*** (7.77)
MIGRATION	0.0008 (0.27)	0.0005** (2.19)	-0.0002 (-0.33)	-0.00005 (-0.02)
HPI	-0.036** (-1.87)	-0.001 (-0.97)	0.006 (1.18)	-0.002** (-2.13)
DENSITY	0.238*** (4.37)	0.011* (1.74)	-0.039*** (-2.97)	.011 (1.48)
METROPOLIS	-0.349 (-1.13)	-0.040 (-1.40)	0.0006 (0.02)	-0.034** (-2.09)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet	Evet
R ²	0.704	0.744	0.675	0.398
Gözlem sayısı	972	972	972	972
Wald chi2	74922.63	2722.82	27089.17	10153.34
Prob > chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Sonuçlar Hipotez 1_a ile uyumlu olarak, sosyal sermayenin bankaların toplam kredilerindeki büyümeyle negatif ve önemli ölçüde ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Sosyal sermayenin (SC1) toplam kredi değişimine (ΔTOPK) etkisi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde (z-değeri = -2.99) negatif katsayıdır ($\beta_1 < 0$). Bu bulgu yüksek sosyal sermayeli illerde bulunan bankaların, kredi hacimlerini büyütme noktasında düşük sosyal sermayeli illerde bulunan bankalara göre daha tutucu stratejiler uyguladığını göstermektedir. Yüksek sosyal sermayeye sahip illerde toplam kredi hacmindeki artış hızı düşük sosyal sermayeye sahip illerde olanlara göre daha yavaş gerçekleşmektedir.

Model 1'e göre sosyal sermayede ortaya çıkan bir birimlik artış, toplam kredilerdeki değişimde -1.131'lik bir azalmaya neden olmaktadır. Bu durum, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankaların, kredi genişletme politikası uygularken düşük sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankalardan daha tutucu bir genişleme politikası benimsediklerini göstermektedir. Sosyal sermayenin yüksek olması, toplam kredilerdeki büyümeyi azaltıcı bir etkiye bulunmaktadır. Bu bulgular, literatürde Jin vd., (2019) tarafından yapılan gelişmiş ülkelere ait çalışmada elde edilen sonuçları desteklemektedir. Sosyal sermayedeki (SC1) bir standart sapma artışı durumunda ise ΔTOPK 'de %124 düzeyinde bir azalma olmaktadır¹. Bu sonuçlar sosyal sermayenin (SC1) toplam kredi değişimi (ΔTOPK) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Bu yöntem Jin vd., (2019: 6) tarafından uygulanmış ve bu sonuçlar çalışmanın sonuçlarını da desteklemektedir.

Ayrıca INCOME, POPULATION, HPI değişkenleri ile toplam kredilerdeki değişim arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Gelir, nüfus ve konut fiyat endeksi değişkenlerinde ortaya çıkan bir birimlik artışın toplam kredilerdeki değişimi sırasıyla 2.82, 0.082 ve 0.036 azalttığı belirlenmiştir. Bu bulgular Jin vd., (2019) bulguları ile farklılaşmaktadır. İnsanların gelirleri arttıkça daha az borçlanma eğilimi göstermeleri beklenen bir sonuç olarak görülebilir. İllerdeki yüksek nüfusun da benzer şekilde borçlanma eğilimini azaltan bir faktör olarak ortaya çıkması artan nüfus

¹ Formül: SC1'in toplam kredi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC1 Katsayısı / Bağımlı değişken ΔTOPK 'nin ortalaması = $0.988 * (-1.131)/0.899 = - \% 124$ (Jin vd., 2019: 6).

içerisinde daha az kişinin kredi talep etmesiyle açıklanabilir. Konut fiyat endeksinin daha hızlı arttığı yerler insan nüfusunun ve ekonomik aktivitenin yüksek olduğu illerden oluşması Jin vd. (2019) tarafından yapılan araştırmanın sonuçları destekleyen bir bulgu olarak yorumlanabilir. Sosyal sermaye ile büyükşehir (METROPOLİS) değişkeni arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Diğer taraftan UNEMPLOYMENT, GDPG, DENSITY değişkenleri ile toplam kredilerdeki değişim arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

İşsizlik, gayri safi yurt içi büyüme oranı ve mevduat yoğunluğunda ortaya çıkan bir birimlik artış toplam kredilerdeki değişimi sırasıyla 0.019, 3.38 ve 0.238 kadar arttırmaktadır. İşsizlik ve gayri safi yurtiçi büyüme oranı için bulunan sonuçlar Jin vd., (2019) tarafından yapılan gelişmiş ülkelere ait çalışmada elde edilen sonuçları desteklemektedir.

Diğer üç bağımlı değişken ($\Delta KONK$, $\Delta TENDK$, $\Delta İNSK$), toplam kredi büyümesi içerisinde yer almaktadır. Bunlar üç farklı ve yüksek riskli ticari krediyi temsil etmektedir. Bu ticari kredi türleri, heterojen krediler arasında gösterilmektedir (Liu ve Ryan, 2006: 425). Bu noktada hem banka yöneticilerinin hem de kredi tahsis personellerinin kredibilite analizi, değerlendirme ve karar verme noktalarında yetkili olduğunu ve yüksek riskli ticari kredilerdeki değişiklikleri belirlemede önemli etkileri olduğunu vurgulamak gerekir. Bu ticari kredilerin banka müşterilerine kullanılması diğer homojen kredilere göre daha yüksek yatırım risklerini içerisinde barındırmaktadır. Konut kredileri ve inşaat kredileri için de banka yönetici ve kredi tahsis personellerinin kararları etkili olmakla birlikte bu iki kredi türünde değerlendirme noktasında, bankaların kredi politikaları gereği daha objektif ve nesnel kriterler oluşturulmaktadır. Bütün bunlara göre, sosyal sermaye seviyesi banka yöneticilerinin ve kredi tahsis personellerinin kabul edebilecekleri risk seviyesinin sınırlandırılmasında oldukça etkili bir faktör olarak değerlendirilebilir.

Tablo 23'te verilen Model 2, 3 ve 4 sonuçları, hipotez 2_{a/b/c} ile uyumlu olacak şekilde SC1 ile bağımlı değişken olan yüksek riskli konut, ticari ve endüstri ile inşaat kredilerindeki ($\Delta KONK$, $\Delta TENDK$, $\Delta İNSK$) değişimle arasında %1 düzeyinde negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu (sırasıyla z değeri = -2.43, -1.95, -3.15) göstermektedir.

Model 2'ye göre sosyal sermayede ortaya çıkan bir birimlik artış, konut kredilerindeki değişimde -0.052, Model 3'e göre ticari ve endüstri kredilerindeki

değişimde -0.055 ve Model 4'teki inşaat kredilerindeki değişimde -0.073 birim azalmaya neden olmaktadır.

Buna göre SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta KONK$ %12 azalma ortaya çıkmaktadır². Bu sonuçlar sosyal sermayenin (SC1) konut kredi değişimi ($\Delta KONK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta TENDK$ 'de %6 azalma ortaya çıkmaktadır³. Bu bulgu sosyal sermayenin (SC1) ticari ve endüstri kredilerindeki değişim ($\Delta KONK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta İNSK$ 'de %48 azalma olduğu görülmektedir⁴. Bu sonuç sosyal sermayenin (SC1) inşaat kredisi değişimi ($\Delta İNSK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından oldukça önemli olduğunu göstermektedir.

Sosyal sermayenin yüksek olduğu illerde riskli krediler arasında yer alan konut kredisi, ticari ve endüstri kredisi ile özellikle inşaat kredilerindeki büyüme sosyal sermayenin düşük olduğu illere göre daha yavaştır. Özellikle inşaat kredileri kullanımında sosyal sermaye çok daha önemlidir. Literatürde bu sonuçları destekler nitelikte çalışmalar vardır (Jha ve Chen, 2015; Hasan vd., 2017). Bu çalışmalarda vurgulandığı gibi toplumun seviyesini yansıtan sosyal sermayenin yüksek olması hem banka çalışanları hem de müşteriler açısından muhtemel fırsatçı davranışları azaltıcı bir etki doğurmaktadır. Müşteriler açısından çok gerekmedikçe kredi kullanma yolu tercih edilmemekte, bu en son seçenek olarak değerlendirilmektedir. Türkiye'deki bankalar için yüksek riskli inşaat, konut ve ticari ve endüstri kredilerini kullandırmada fırsatçı büyümeyi sınırlandırmak ve azaltmak için sosyal sermayenin etkili bir izleme ve tutucu bir yönetim mekanizması olarak işlev gördüğü anlaşılmaktadır. Sosyal sermayenin yüksek olması, yüksek riskli kredi büyümesini negatif yönde etkilemekte ve azaltmaktadır. Bu çalışmadaki sosyal sermaye ile yüksek riskli krediler arasındaki

² SC1'in konut kredisi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in Std. Sapması * SC1 katsayısı/ $\Delta KONK$ Ortalaması = $0.988 * -0.052/0.443 = - \%12$.

³ SC1'in ticari ve endüstri kredisi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in Std. Sapması * SC1 katsayısı/ $\Delta TENDK$ Ortalaması = $0.988 * -0.055/0.958 = - \%6$.

⁴ SC1'in ticari ve endüstri kredisi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in Std. Sapması * SC1 katsayısı/ $\Delta İNSK$ Ortalaması = $0.988 * -0.073/0.151 = - \%48$

negatif ve anlamlı sonuçlar literatürde Jin vd., (2017) ve Jin vd., (2019) tarafından yapılan gelişmiş ülkelere ait çalışmadan elde edilen sonuçları desteklemektedir.

Tablo 24’te sosyal sermayeye alternatif olarak kullanılan organ bağış oranı (SC2) ile yapılan test sonuçları verilmiştir. Organ bağış oranı (SC2) değişkeni farklı çalışmalarda iyi bir alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmıştır. Çünkü sosyal sermayeyi ortaya çıkaran sosyal ağlar, normlar ve güven unsurları organ bağış oranını artmasını sağlayan bileşenler olarak görülmektedir.

Bu sebeple literatürde yapılan çalışmalarda organ bağış oranı alternatif bir sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmaktadır. SC2’nin alternatif değişken olarak kullanıldığı çalışmaları (Guiso vd., 2004; Buonanno vd., 2009; Hasan vd., 2017; Jin vd., 2019; Hasan ve Habib, 2019) takiben, bu çalışmada temel model sonuçlarını güçlendirmek için sonuçlar alternatif değişken ile tekrar test edilmiştir.

Birinci sütun, organ bağış oranı ile toplam kredilerdeki değişim arasındaki ilişkiyi test etmeye yönelik regresyon sonuçlarını göstermektedir. İkinci, üçüncü ve dördüncü sütunlar ise organ bağış oranı ile üç farklı yüksek riskli kredi türünün değişimi arasındaki ilişkinin test sonuçlarını göstermektedir.

Alternatif sosyal sermaye değişkeni üzerinden yapılan test sonuçları Hipotez 1 ile uyumlu olarak, organ bağış oranının (SC2) bankaların toplam kredilerinin büyümesiyle negatif ve anlamlı şekilde ilişkili olduğunu kanıtlamaktadır. Buna göre organ bağış oranının (SC2) toplam kredi değişimindeki ($\Delta TOPK$) etkisi % 1 anlamlılık düzeyinde negatif (z-değeri = -4.04) katsayıdır ($\beta_1 < 0$). Bu sonuçlar yüksek organ bağış oranına sahip olan illerde kredi genişlemesinin daha yavaş olduğunu kanıtlamaktadır. Sonuçlar yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan bankaların kredi hacimlerini büyütürken düşük sosyal sermayeli illerde bulunan bankalara göre daha tutucu stratejiler uyguladığına dair hipotezi desteklemektedir. Düşük organ bağış oranına sahip illerde kredi genişlemesi daha yüksek düzeyde olmaktadır. Çünkü düşük organ bağış oranına sahip illerde hem banka yöneticileri ve çalışanları hem de kredi müşterileri açısından temsilci maliyetleri teorisi ve ahlâki problem teorisini destekler şekilde fırsatçı davranış eğilimleri artmaktadır. Diğer bir ifade ile illerde kişi başına düşen organ bağış azaldıkça o illerdeki kredi genişlemesi daha hızlı olmaktadır.

Tablo 24. Alternatif Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Büyümesine Etkisi

Panel 2: Kişi başına organ bağışının (alternatif sosyal sermaye ölçüsü) bankaların kredi büyümesi üzerindeki etkisi

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler			
	$\Delta TOPK$ (Model Ia)	$\Delta KONK$ (Model IIa)	$\Delta TENDK$ (Model IIIa)	$\Delta İNSK$ (Model IVa)
INTERECT	23.69*** (3.54)	1.108** (2.26)	-0.115 (-0.14)	2.69*** (3.75)
SC2	-0.0002*** (-4.04)	-0.0001*** (-2.69)	-0.00002** (-2.52)	-0.0001*** (-3.91)
INCOME	-6.062*** (-3.50)	-0.271** (-2.14)	0.124 (0.571)	-0.736*** (-3.83)
POPULATION	-0.083*** (-4.08)	-0.005*** (-3.24)	0.013*** (2.92)	-0.002 (-1.46)
UNEMPLOYMENT	0.026*** (2.79)	0.001* (1.68)	0.003** (2.54)	0.001** (2.15)
EDUCATION	0.048 (0.01)	0.649 (1.07)	-10.77*** (-5.70)	3.31*** (4.68)
GDPG	3.87*** (11.38)	0.138*** (6.55)	0.775*** (11.16)	0.210*** (8.78)
MIGRATION	0.0004 (0.11)	0.0004** (1.96)	-0.0001 (-0.27)	-0.00002 (-0.08)
HPI	-0.030* (-1.62)	-0.001 (-1.21)	0.006 (1.29)	-0.002* (-1.64)
DENSITY	0.243*** (4.15)	0.010** (2.41)	0.0038*** (2.63)	0.013* (1.89)
METROPOLIS	0.453*** (2.93)	0.006 (0.43)	0.024 (0.67)	0.014 (1.11)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet	Evet
R²	0.719	0.807	0.673	0.416
Gözlem sayısı	972	972	972	972
Wald chi2	68912.67	2935.57	31087.78	9783.84
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000	0.000

Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta TOPK$ 'de %22 artış ortaya çıkmaktadır⁵. Bu sonuç alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranının (SC2) toplam kredi değişimi ($\Delta TOPK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Sonuçlar Panel 1'deki sonuçları (SC1) da desteklemekle birlikte literatürde yer alan çalışmaları da (Jin ve diğ.,

⁵ SC2'nin toplam kredi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC2'nin standart sapması * SC2 Katsayısı/ $\Delta TOPK$ 'nin ortalaması = 967 * -0.0002/0.899 = - %22

2017; Jin ve diğ., 2019) desteklemektedir. Bu sonuçlar aslında, daha yüksek organ bağış oranına sahip olan illerde faaliyet gösteren bankaların, kredilerini genişletme noktasında düşük organ bağış oranına sahip illerde faaliyet gösteren bankalara göre daha tutucu ve dikkatli bir strateji uyguladığını göstermektedir. Bu noktada aynı durum kredi müşterileri için de geçerlidir. Daha yüksek organ bağış oranına sahip illerde kredi kullanımını diğer illere göre daha düşüktür. Diğer bir deyişle krediye kullanım eşiği, düşük organ bağış oranına sahip illerde daha düşüktür. Dolayısıyla bu illerde fırsatçı kredi kullanma davranış eğilimleri daha yüksektir.

Tablo 24'te verilen Model I, II ve III sonuçları, Hipotez 2_{a/b/c} ile uyumlu olacak şekilde SC2 ile bağımlı değişken olan yüksek riskli konut, ticari ve endüstri ile inşaat kredilerindeki ($\Delta KONK$, $\Delta TENDK$, $\Delta İNSK$) değişimle arasında düzeyinde negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu (sırasıyla z değeri = -2.69, -2.52, -3.91) göstermektedir. İllerdeki sosyal sermaye düzeyi arttıkça riskli kredilerdeki ($\Delta KONK$, $\Delta TENDK$, $\Delta İNSK$) artış oranı yavaşlamaktadır.

SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta KONK$ 'de %21 azalma ortaya çıkmaktadır⁶. Alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranının (SC2) toplam kredi değişimi ($\Delta KONK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta TENDK$ 'de %2 azalma ortaya çıkmaktadır⁷. Bu bulgu alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranının (SC2) toplam konut kredilerinin değişimi ($\Delta TENDK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta İNSK$ 'de %64 azalma ortaya çıkmaktadır⁸. Bu bulgu alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranının (SC2) inşaat kredilerinin değişimi ($\Delta İNSK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Ayrıca alternatif değişkenin diğer değişkenlerle olan test sonuçları Panel 1'deki sonuçlarını desteklemektedir. Sonuç olarak Tablo 24'te yer alan sonuçlar, sosyal sermayenin yüksek

⁶ SC2'nin konut kredilerinin büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü= SC2'in standart sapması * SC2 Katsayısı/ $\Delta KONK$ 'nin ortalaması = $967 * -0.0001/0.443 = - \%21$.

⁷ SC2'nin ticari ve endüstri kredilerinin büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü= SC2'in standart sapması * SC2 Katsayısı/ $\Delta TENDK$ 'nin ortalaması = $967 * -0.00002/0.958 = - \%2$.

⁸ SC2'nin inşaat kredilerinin büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü= SC2'in standart sapması * SC2 Katsayısı/ $\Delta İNSK$ 'nin ortalaması = $967 * -0.0001/0.151 = - \% 64$.

riskli ticari kredilerin büyümesini ve toplam kredilerin büyümesini kısıtladığı şeklindeki hipotezi ve Tablo 23'teki bulguları desteklemektedir.

Tablo 25. Sosyal Sermayenin Bankaların Kredi Kalitesine Etkisi

Panel 1: Sosyal sermaye endeksinin (SC1) bankaların kredi kalitesine etkisi			
Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler		
	$\Delta TAKK$ (Model V)	TAK/TK (Model VI)	TAK/TA (Model VII)
INTERECT	0.111 (0.42)	-0.290** (-2.26)	-0.0009** (-2.24)
SC1	-0.014** (-2.04)	-0.005** (-2.24)	-0.00001** (-1.77)
INCOME	-0.019 (-0.29)	0.079** (2.19)	0.0002* (1.90)
POPULATION	-0.0006 (-0.73)	0.0004 (0.40)	0.00001*** (2.58)
UNEMPLOYMENT	0.0007* (1.90)	-0.00001 (-0.17)	-0.0001 (-1.30)
EDUCATION	-0.938*** (-2.76)	-0.330 (-1.01)	0.002 (0.23)
GDPG	0.103*** (8.24)	-0.003 (-1.04)	-0.00005 (-0.32)
MIGRATION	-0.0002 (-1.43)	-0.0001* (-1.65)	-0.00001*** (-2.50)
HPI	-0.002** (-2.24)	-0.0004 (-0.92)	-0.00001 (-0.64)
DENSITY	0.0009 (0.38)	0.020*** (4.78)	0.0001*** (5.36)
METROPOLIS	0.029 (1.52)	0.009 (1.01)	-0.00001 (-0.36)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet
R²	0.724	0.749	0.887
Gözlem sayısı	972	972	972
Wald chi2	19095.96	2927.56	389.95
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000

Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Tablo 25, sosyal sermaye endeksinin bankaların kredi kalitesi üzerindeki etkisini göstermektedir. Model V, sosyal sermaye ile takipteki kredilerdeki değişim arasındaki ilişkinin regresyon test sonuçlarını ortaya koymaktadır. Model VI ve Model VII ise sosyal sermaye ile takipteki kredilerin toplam kredilere ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı arasındaki ilişkilerin test sonuçlarını göstermektedir.

Hipotez 3_{a/b/c}'ye uygun olarak sonuçlar, çalışmanın odak noktası olan sosyal sermayenin, takipteki kredilerdeki değişim, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı ile güçlü bir korelasyona sahip olduğunu göstermektedir.

Buna göre sosyal sermayenin (SC1) takipteki kredilerdeki değişim (Δ TAKK), takipteki kredilerin toplam kredilere (TAK/TK) ve takipteki kredilerin toplam aktiflere (TAK/TA) etkisi %5 anlamlılık düzeyinde negatif (sırasıyla z değeri = -2.04, -2.24, -1.77) katsayıdır ($\beta_1 < 0$). Sosyal sermaye ile bu üç bağımlı değişken arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Sosyal sermaye artarken takipteki kredilerdeki değişim, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı azalmaktadır. Bankaların kredi kalitesi sosyal sermayesi yüksek olan illerde düşük olan illere göre daha yüksek oranda gerçekleşmektedir. Bu sonuçlar Ostergaard vd. (2015) tarafından yapılan çalışma sonuçlarını desteklerken Jin vd. (2019) tarafından yapılan çalışmanın sonuçlarını tam desteklemektedir.

Model V'e göre sosyal sermayede ortaya çıkan bir birimlik artış, takipteki kredilerdeki değişimde -0.014, Model VI'e göre takipteki kredilerin toplam kredilere oranında -0.005 ve Model VII'e göre takipteki kredilerin toplam kredilere oranında -0.00001 birimlik bir azalmaya yol açmaktadır.

SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda, Δ TAKK'de %11 azalma ortaya çıkmaktadır⁹. Bu sonuç sosyal sermayenin (SC1) takipteki kredi değişimi (Δ TAKK) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda TAK/TK'de %15 oranında bir azalma ortaya çıkmaktadır¹⁰. SC1'deki bir standart sapma artışı durumunda TAK/TA'de ise %5 azalma ortaya çıkmaktadır¹¹. Bu bulgu sosyal sermayenin (SC1), takipteki kredilerin toplam kredilere oranı (TAK/TK) ve takipteki kredilerin toplam aktiflere (TAK/TA) üzerindeki etkisinin, ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

⁹ SC1'in takipteki kredi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC1 Katsayısı / Bağımlı değişken Δ TAKK 'nin ortalaması = 0.988 * -0.014/0.129 = - %11.

¹⁰ SC1'in takipteki kredilerin toplam kredilere oranı üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC1 Katsayısı / Bağımlı değişken TAK/TK'nin ortalaması = 0.988 * -0.005/0.032 = - %15.

¹¹ SC1'in takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC1 Katsayısı / Bağımlı değişken TAK/TK'nin ortalaması = 0.988 * -0.00001/0.0002 = - %5.

Bu durum, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren banka şubelerinin, müşterilerin kredi geri ödemelerini düşük sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren banka şubelerine göre daha kolay ve daha az kayıpla geri alabildiklerini göstermektedir. Bu sebeple sosyal sermayenin yüksek olduğu illerde takipteki krediler, sosyal sermayenin düşük olduğu illere göre daha düşük oranda ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bulunan banka şubelerinin daha düşük miktarda takibe düşen kredi beklediklerini ve bu nedenle bankaların kredi portföylerinde düşük sosyal sermaye illerinde bulunan bankalardan daha düşük kredi temerrüt riskine sahip olduklarını göstermektedir.

Bu etki aslında, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde daha az fırsatçı ve borcuna sadık olmayan müşteri olduğunu ve bankaların daha az ahlâki tehlike (Moral Hazard) problemiyle karşı karşıya kaldığı anlamına gelmektedir. Analiz sonuçları Coleman (1988), Guiso vd. (2010), Hasan vd. (2017), Jin vd. (2017, 2019) çalışmalarına benzer şekilde sosyal sermayesi yüksek şehir ve eyaletlerde yaşayan borçluların daha az fırsatçı ve kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri şeklindeki bulguları desteklemektedir.

Tablo 26’da alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranı (SC2) ile yapılan test sonuçları verilmiştir. Model V sonuçları, organ bağış oranı ile takipteki kredilerdeki değişim arasındaki ilişkiyi test etmeye yönelik regresyon sonuçlarını göstermektedir. Model VI ve Model VII ise organ bağış oranı ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı arasındaki ilişkinin test sonuçlarını göstermektedir.

Alternatif sosyal sermaye değişkeni (SC2) üzerinden yapılan test sonuçları Hipotez 3_a ile uyumlu olarak, illerdeki organ bağış düzeyinin, bankaların takipteki kredi değişimi ile negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde ilişkili olduğunu göstermektedir. İllerdeki organ bağış oranı arttıkça o illerde bankalar tarafından verilen kredilerin geri ödenmeme riski azalmaktadır.

Tablo 26. Alternatif Sosyal Sermayenin (SC2) Bankaların Kredi Kalitesine Etkisi**Panel 2: Kişi başına organ bağışının (alternatif sosyal sermaye ölçüsü) bankaların kredi kalitesi üzerindeki etkisi**

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler		
	$\Delta TAKK$ (Model V)	TAK/TK (Model VI)	TAK/TA (Model VII)
INTERECT	0.381* (1.30)	-0.198** -2.00	-0.0007** (-2.32)
SC2	-0.00008*** (-4.07)	0.00002 0.34	-0.000006* (-1.40)
INCOME	-0.089 (-1.21)	0.055** 1.93	0.0001* (1.84)
POPULATION	-0.0007 (-1.06)	0.0005 0.44	0.00001*** (2.72)
UNEMPLOYMENT	0.0007** (1.94)	0.00002 0.30	-0.000003 (-0.69)
EDUCATION	-0.793*** (-2.42)	-0.368 -1.12	0.00003 (0.04)
GDPG	0.105*** (8.84)	-0.001 -0.44	0.00005 (0.37)
MIGRATION	-0.0002 (-1.30)	-0.0001* -1.63	-0.000001** (-2.49)
HPI	-0.002** (-2.26)	-0.0004 -0.84	-0.000001 (-0.60)
DENSITY	0.001 (0.72)	0.020*** 4.81	0.0001*** (5.38)
METROPOLIS	0.042* (2.08)	0.011 1.08	-0.00001 (-0.26)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet
R²	0.738	0.748	0.887
Gözlem sayısı	972	972	972
Wald chi2	17094.91	2334.21	278.25
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000

Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Bu sonuçlar SC1 ile yapılan regresyon sonuçlarını desteklemektedir. SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, $\Delta TAKK$ 'de %1 azalma ortaya çıkmaktadır¹². Bu sonuç sosyal sermayenin (SC1) takipteki kredi değişimi ($\Delta TAKK$) üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklük açısından önemli olduğunu göstermektedir.

¹² SC2'nin takipteki kredi büyümesi üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC2 Katsayısı / Bağımlı değişken $\Delta TAKK$ 'nin ortalaması = $0.967 * (-0.00008)/0.129 = - \%1$).

Alternatif sosyal sermaye değişkeni (SC2) üzerinden yapılan ve Model VI ile test edilen Hipotez 3_b reddedilmiştir. Alternatif sosyal sermaye değişkeni (SC2) üzerinden Model VII ile test edilen Hipotez 3_c kabul edilmiştir.

Sonuçlar illerdeki organ bağışı düzeyinin (SC2), bankaların takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı ile %10 anlamlılık düzeyinde negatif ilişkide olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar sosyal sermaye ile bankaların takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı arasında ters yönlü bir ilişki olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır. Sosyal sermaye artarken bankaların takipteki kredilerinin toplam aktiflere oranı azalmaktadır. Buna göre organ bağış oranının yüksek olduğu illerde kredi kalitesi göstergesi olan takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı, organ bağış oranının düşük olduğu illerdekine göre daha düşük bir seviyededir.

Bu sonuç SC1 ile yapılan regresyon sonuçlarını da desteklemektedir. SC2'deki bir standart sapma artışı durumunda, TAK/TA'de %29 azalma ortaya çıkmaktadır¹³. Bu bulgu sosyal sermayenin (SC2) takipteki kredi değişimi (TAK/TA) üzerindeki etkisinin, ekonomik büyüklük açısından oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Organ bağış oranlarının düşük olduğu illerde temsilci maliyetleri teorisi ve ahlâki problemler teorisini destekler nitelikte kredi borçlularının borçlarını geri ödeme noktasında daha az hassas olduğu ve bu sebeple kredi müşterilerinin fırsatçı davranış eğilimlerinin yüksek olduğunu ortaya konmuştur.

Hipotez sonuçlarını gösteren özet Tablo 27'deki gibidir.

Tablo 27. Hipotez Sonuçlarının Özet Tablosu

Hipotezler: SC1	Kabul / Red
H₁. Sosyal sermaye (SC1), bankaların toplam kredilerindeki (Δ TOPK) değişimle negatif yönde ilişkilidir.	Kabul/
H_{2a}. Sosyal sermaye (SC1), konut kredilerindeki büyüme (Δ KONK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{2b}. Sosyal sermaye (SC1), ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme (Δ TENDK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{2c}. Sosyal sermaye (SC1), inşaat kredilerindeki büyüme (Δ İNSK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul

¹³ SC2'nin takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı üzerindeki etkisinin ekonomik büyüklüğü = SC1'in bir standart sapması * SC2 Katsayısı / Bağımlı değişken TAK/TA'nin ortalaması = 0.967 * (-0.000006)/0.129 = - %29).

Tablo 27. (Devamı)	
Hipotezler: SC1	Kabul / Red
H_{3a}. Sosyal sermaye (SC1), takipteki kredilerdeki büyüme (Δ TAKK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{3b}. Sosyal sermaye (SC1), takipteki kredilerin toplam kredilere oranı (TAKK/TK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{3c}. Sosyal sermaye (SC1), takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı (TAKK/TA) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
Hipotezler: SC2 (Alternatif Değişken)	Kabul / Red
H₁. Sosyal sermaye (SC2), bankaların toplam kredilerindeki (Δ TOPK) değişimle negatif yönde ilişkilidir.	Kabul
H_{2a}. Sosyal sermaye (SC2), konut kredilerindeki büyüme (Δ KONK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{2b}. Sosyal sermaye (SC2), ticari ve endüstri kredilerindeki büyüme (Δ TENDK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{2c}. Sosyal sermaye (SC2), inşaat kredilerindeki büyüme (Δ İNSK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{3a}. Sosyal sermaye (SC2), takipteki kredilerdeki büyüme (Δ TAKK) ile negatif ilişkilidir.	Kabul
H_{3b}. Sosyal sermaye (SC2), takipteki kredilerin toplam kredilere oranı (TAKK/TK) ile negatif ilişkilidir.	Red
H_{3c}. Sosyal sermaye (SC2), takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı (TAKK/TA) ile negatif ilişkilidir.	Kabul

Tablo 27’de SC1 ve SC2 değişkenleri ile kurulan tüm hipotezlerin bir özeti verilmiştir. Buna göre, SC1 değişkeni ile toplam kredi büyümesindeki değişme (Δ TOPK), riskli kredilerdeki değişme (Δ KONK, Δ TENDK, Δ İNSK) ve takipteki kredilerdeki değişme (Δ TAKK) ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı (TAKK/TK) ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı (TAKK/TA) arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Alternatif sosyal sermaye değişkeni olan SC2 ile yapılan modellerde sadece H_{3b} Hipotezi olan; “Sosyal sermaye (SC2), takipteki kredilerdeki büyüme (Δ TAKK) ile negatif ilişkilidir” hipotezi reddedilmiş, diğerleri kabul edilmiştir. SC1 değişkeni ile test edilen model sonuçları alternatif SC2 değişkeni ile tekrar test edilmiş ve SC1 bağımsız değişkeni ile kurulan modellerin büyük oranda alternatif değişken SC2 tarafından da desteklendiği görülmüştür.

5.3. Duyarlılık Testleri

Bu çalışmada araştırma hipotezlerinin geçerliliği sosyal sermayeye alternatif olarak kullanılan organ bağış oranı (SC2) değişkeni ile test edilmiştir. Böylelikle sonuçların kabul edilebilirliğinin sağlanması amaçlanmaktadır. Ayrıca pozitif sosyal sermayeye sahip iller ile negatif sosyal sermayeye sahip iller ayrılmış ve tekrar teste tabi tutulmuştur.

Kim ve Lu (2011), Hasan vd., (2017) ve Jin vd., (2019) çalışmalarında yaptığı gibi temel modelden elde edilen sonuçlar, sosyal sermaye ile ilişkili ihmal edilen değişkenler nedeniyle sosyal sermayenin içselliğinden etkilendiğine dair potansiyel bir endişeyi azaltmak için alternatif bir yöntem olarak duyarlılık testi de yapılmıştır.

Sosyal sermaye endeksinin (SC1) pozitif olduğu 46 il yüksek sosyal sermayeye sahip il olarak, sosyal sermaye endeksinin (SC1) negatif olduğu 35 il ise düşük sosyal sermayeye sahip iller olarak aynı modeller üzerinden yeniden ayrı ayrı analize tabi tutulmuştur. Tablo 28'deki sonuçlar test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 28. Pozitif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Büyümesine Etkisi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler			
	$\Delta TOPK$ (Model I)	$\Delta KONK$ (Model II)	$\Delta TENDK$ (Model III)	$\Delta İNSK$ (Model IV)
INTERECT	0.100 (0.05)	-0.558*** (-2.56)	-0.193 (-0.15)	0.496** (2.19)
SC1	-0.179** (-2.45)	-0.064*** (-4.99)	-0.068* (-1.68)	0.018 (1.84)
INCOME	-0.171 (-0.31)	0.160*** (2.75)	0.082 (0.24)	-0.182*** (-3.09)
POPULATION	-0.022** (-1.94)	-0.011*** (-4.50)	-0.010** (-1.96)	0.011*** (3.21)
UNEMPLOYMENT	0.009 (0.53)	-0.0002 (-0.10)	-0.002 (-0.32)	-0.002** (-2.10)
EDUCATION	11.41*** (4.59)	1.54*** (2.78)	-2.31* (-1.74)	3.63*** (7.56)
GDPG	2.26*** (11.49)	-0.019 (-1.52)	0.36*** (4.28)	0.059*** (3.21)
MIGRATION	0.00006 (0.04)	0.0003** (2.38)	0.0002 (0.46)	-0.00005 (-0.29)
HPI	0.018** (2.34)	0.00001 (0.01)	0.017*** (3.09)	-0.0006 (-0.97)
DENSITY	0.024 (0.85)	0.025*** (3.97)	0.020* (1.64)	-0.030*** (-3.13)

Tablo 28. (Devamı)				
Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler			
	$\Delta TOPK$ (Model I)	$\Delta KONK$ (Model II)	$\Delta TENDK$ (Model III)	$\Delta INSK$ (Model IV)
METROPOLIS	0.044 (0.51)	-0.052* (-1.79)	0.218** (2.22)	-0.067*** (-2.65)
YEAR FIXED EFFECTS	Yes	Yes	Yes	Yes
R ²	0.889	0.848	0.548	0.749
Gözlem sayısı	552	552	552	552
Wald chi2	24152.94	271560.88	23184.25	18466.00
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000	0.000
Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.				

Sosyal sermaye endeksinin (SC1) pozitif olduğu 46 il yüksek sosyal sermayeye sahip il olarak, sosyal sermaye endeksinin (SC1) negatif olduğu 35 il ise düşük sosyal sermayeye sahip iller olarak aynı modeller üzerinden yeniden ayrı ayrı analize tabi tutulmuştur. Tablo 28'deki sonuçlar, pozitif sosyal sermayeye sahip illerde, sosyal sermaye ile kredi büyümesi arasında inşaat kredilerindeki değişme hariç ($\Delta INSK$) anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar Jin vd. (2019) sonuçları ile benzerlik göstermemektedir.

Pozitif sosyal sermaye değerine sahip olan illerde sosyal sermaye endeks değeri (SC1) arttıkça kredi büyüme hızı daha düşük olmaktadır. Bu sonuçlar da sosyal sermaye ile kredi büyümesi arasındaki negatif ilişkiye dair hipotezleri destekler niteliktedir. Çünkü sosyal sermayenin pozitif olduğu şehirlerde dahi sosyal sermayenin yüksek olması (büyüklüğü) daha yavaş bir kredi büyümesi gibi bir sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 29. Pozitif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Kalitesine Etkisi

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler		
	$\Delta TAKK$ (Model IV)	TAK/TK (Model V)	TAK/TA (Model VI)
INTERECT	-0.365*** (-2.74)	-.295* (-1.49)	-0.0007 (-1.05)
SC1	0.008 (1.50)	-.006 (-1.26)	-0.00005 (-0.26)
INCOME	0.103*** (2.92)	.085 (1.50)	0.0001 (0.89)

Tablo 29. (Devamı)

Bağımsız değişkenler	Bağımlı değişkenler		
	$\Delta TAKK$ (Model IV)	TAK/TK (Model V)	TAK/TA (Model VI)
POPULATION	0.0001 (0.19)	-0.001 (-0.35)	0.00001 (1.05)
UNEMPLOYMENT	0.002* (1.83)	.000 (0.91)	0.00006 (0.67)
EDUCATION	-0.887*** (-5.90)	-.571 (-1.15)	-0.0005 (-0.33)
GDPG	-0.018*** (-3.02)	-.008 (-0.95)	-0.00005 (-0.02)
MIGRATION	-0.00003 (-0.50)	-.0001* (-1.77)	-0.00001** (-2.38)
HPI	0.0005 (1.07)	-.001 (-1.15)	-0.000007 (-1.10)
DENSITY	-0.001 (-0.84)	.025*** (2.80)	0.0001*** (3.22)
METROPOLIS	-0.001 (-0.22)	.020 (0.98)	-0.00002 (-0.20)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet
R ²	0.810	0.758	0.887
Gözlem sayısı	552	552	552
Wald chi2	34951.19	201.63	1884.98
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000

Not: *,** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Tablo 29'daki sonuçlar, 46 pozitif sosyal sermayeye (SC1) sahip ilde, kredi kalitesi ve sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir. Kredi büyümesi ile anlamlı ve negatif şekilde ilişkili olan sosyal sermaye, kredi kalitesi değişkenleri ile anlamlı bir ilişki içerisinde değildir. Pozitif sosyal sermayeye sahip illerin sosyal sermaye seviyeleri yükseldikçe müşterilerin kredi talep etme eğilimlerinde anlamlı bir azalma olmasına rağmen kredilerin takibe düşmesi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı anlaşılmaktadır.

Çünkü, daha yüksek sosyal sermayeye sahip illerde bankaların yönetici ve kredi tahsis personelleri hem kredi kullanırken daha dikkatli davranmaları hem de müşterilerin borçlarını geri ödeme noktasında daha hassas olmaları bu sonuçların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Bu durumun yüksek sosyal sermayeye sahip olan, fırsatçı ve ahlaki tehlike sorunu ile karşı karşıya kalmayan illere özel bir durum olduğu

söylenbilir. Bu durum bankacılık sektörü için pozitif bir durumdur. Bu sonuçlar Jin vd. (2019) sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 30. Negatif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Büyümesine Etkisi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler			
	$\Delta TOPK$ (Model I)	$\Delta KONK$ (Model II)	$\Delta TENDK$ (Model III)	$\Delta İNSK$ (Model IV)
INTERECT	25.142** (2.53)	1.723*** (2.66)	-2.995*** (-3.04)	2.801** (2.09)
SC1	-0.995*** (-2.70)	0.016 (0.68)	0.021 (0.51)	-0.110*** (-3.05)
INCOME	-6.570** (-2.49)	-0.446** (-2.54)	0.907*** (3.58)	-0.795** (-2.22)
POPULATION	-0.149*** (-4.08)	-0.001 (-0.44)	0.030*** (3.26)	-0.010*** (-2.98)
UNEMPLOYMENT	0.026*** (2.84)	0.0006* (1.83)	0.002** (2.17)	0.001** (2.27)
EDUCATION	0.197 (0.02)	2.214 (1.50)	-16.200*** (-6.64)	4.741*** (2.93)
GDPG	3.767*** (11.21)	0.197*** (6.37)	0.917*** (10.17)	0.209*** (4.49)
MIGRATION	0.014* (1.71)	0.001** (2.09)	-0.001 (-0.91)	0.0008 (0.93)
HPI	-0.093*** (-3.53)	-0.001 (-1.26)	0.0003 (0.07)	-0.007*** (-3.25)
DENSITY	1.057*** (4.00)	-0.030 (-1.25)	-0.102 (-1.41)	0.060** (2.25)
METROPOLIS	-0.156 (-0.40)	-0.025 (-0.74)	-0.001* (-1.82)	-0.015 (-0.73)
YEAR FIXED EFFECTS	Yes	Yes	Yes	Yes
R ²	0.724	0.755	0.765	0.421
Gözlem sayısı	420	420	420	420
Wald chi2	14536.30	43554.46	27715.81	2298.39
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000	0.000

Not: *, ** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Tablo 30’da görüldüğü üzere negatif sosyal sermayeye sahip illerde $\Delta TOPK$ ve $\Delta İNSK$ açısından sosyal sermaye ile kredi büyümesi arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Sonuçlar sosyal sermaye ile riskli kredilerdeki artışın

$\Delta KONK$ ve $\Delta TENDK$ kredilerindeki artış hariç negatif ve anlamlı olduğunu kanıtlamaktadır. Bu sonuçlar Jin vd. (2019) sonuçları ile örtüşmektedir.

Tablo 31. Negatif Sosyal Sermaye Endeksine Sahip İllerde Sosyal Sermayenin Kredi Kalitesi Etkisi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler		
	$\Delta TAKK$ (Model V)	TAK/TK (Model VI)	TAK/TA (Model VII)
INTERECT	0.452* (1.65)	-0.097** (-2.24)	-0.0007** (-2.06)
SC1	-0.006 (-0.76)	-0.002*** (-3.23)	-0.00002*** (-3.54)
INCOME	-0.123* (-1.70)	0.023** (2.04)	0.0001* (1.76)
POPULATION	-0.001 (-1.06)	0.0004 (1.03)	0.00005 (1.53)
UNEMPLOYMENT	0.0003 (1.35)	-0.00003 (-1.03)	-0.000005* (-1.85)
EDUCATION	-0.027 (-0.04)	-0.049 (-0.57)	0.0003 (0.76)
GDPG	0.156*** (9.33)	.004*** (2.91)	0.00003*** (3.00)
MIGRATION	-0.0002 (-0.97)	-0.0001* (-1.54)	-0.000001** (-2.58)
HPI	-0.004*** (-4.47)	0.00002 (0.11)	0.000001 (0.95)
DENSITY	0.003 (0.32)	0.029*** (5.97)	0.0002*** (7.21)
METROPOLIS	0.060** (2.28)	0.006** (1.95)	0.00004 (1.56)
YEAR FIXED EFFECTS	Evet	Evet	Evet
R ²	0.790	0.833	0.899
Gözlem sayısı	420	420	420
Wald chi2	65349.14	6224.07	6144.15
Prob > chi2	0.000	0.000	0.000

Not: *, ** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. () parantez içindeki değerler z değerini göstermektedir.

Son olarak Tablo 31'e göre negatif sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankaların portföylerindeki kredi kalitesinin, sosyal sermaye ile TAK/TK ve TAK/TA arasındaki ilişkinin negatif ve anlamlı olduğu ortaya çıkarken takipteki kredilerdeki değişim ($\Delta TAKK$) değişkeni için negatif olmasına rağmen anlamlı

olmadığı ortaya çıkmıştır. Sonuçlar Jin vd. (2019) sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Bu sonuçlar, kredi büyümesi bakımından hem pozitif sosyal sermayeye hem de negatif sosyal sermayeye sahip illerde sosyal sermayenin kredi büyümesi ile negatif ve anlamlı şekilde ilişkili olduğunu ifade etmektedir. Bankaların kredi kalitesi açısından ise sosyal sermayesi pozitif olan illerde sosyal sermayenin kredi kalitesi ile negatif ve anlamlı bir ilişkide olmadığı görülmektedir. Bu durum, sosyal sermayenin kredi risklerini sınırlayıcı etkisini göstermesi bakımından önemlidir. Sosyal sermayesi negatif olan illerde ise sosyal sermaye ile kredi riski değişkenleri arasındaki ilişkinin negatif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Sosyal sermaye seviyesi negatif olan iller arasında sosyal sermaye seviyesi (SC1) azaldıkça o illerdeki bankaların kredilerinin takibe düşme ihtimali daha da artmaktadır. Çünkü daha hızlı kredi büyümesi bankaların portföylerinde yer alacak riskli kredilerin sayısının artmasına neden olmaktadır. Banka şubelerinin yer aldığı illerin sosyal sermaye seviyesi azaldıkça o illerde çalışanların, yöneticilerin ve kredi müşterilerinin daha fırsatçı ve çıkarıcı davranabildikleri ve ahlâki tehlike problemleriyle karşı karşıya kaldıkları bilinmektedir. Bu sonuçlar göz önünde bulundurulduğunda sosyal sermayesi düşük illerde bankaların kredi kalitesinin bozulma eğiliminin daha yüksek olduğu söylenebilir.

5.4. Tartışma

Sosyal sermaye resmi olmayan kurumsal faktörler arasında gösterilmektedir (Hofstede, 2001; Jin vd., 2019). Resmi olmayan kurumsal faktörler insanların ve işletmelerin içerisinde yaşadıkları toplumların kural, norm ve prosedürlerden etkilenecek iş yapma biçimlerini etkileyen ve kendilerine toplum tarafından dayatılan kısıtlamalar ya da hareket tarzları olarak da ifade edilebilir (North, 1990; 5). Sosyal sermaye, topluluk üyeleri tarafından kabul edilen ve içselleştirilmiş olan ortak davranış ve inançların oluşturduğu normlardır. Bu normların dışına çıkma, bireylere utanç ve suçluluk duygusu yükleyebileceğinden ve hatta içerisinde yer aldıkları topluluktan yaptırım, ceza ve dışlamalara yol açabileceğinden, topluluk içindeki bireylerin davranış kalıplarını belirlemeye veya yönlendirmeye yardımcı olurlar (Elster, 1989: 103). Sosyal sermayeyi oluşturan sosyal ağlar, ağ içinde yer alan grup üyelerinin bilgi, yardımlaşma noktasında birbirlerine destek olarak daha büyük bir toplumsal faydanın ortaya

çıkmasını sağlayarak kolektif eylem ve bilinci artırarak sosyal normların güçlenmesi sonucunu doğurur (Guiso vd., 2010).

Sosyal sermayeyle ilgili son zamanlardaki teorik çalışmalar (Knack ve Keefer, 1997; La Porta vd., 1999; Perez vd., 2006; Rupasingha ve Goetz, 2008; Akçomak ve Weel; Dinçer ve Uslaner; 2007; Berggren vd., 2008; Feki ve Chtouro, 2014), daha çok sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki rolü üzerine yoğunlaşmaktadır. Özellikle 2008/2009 Küresel Finans Krizinin ardından bankaların kredi büyümesi ve kredi kalitesi daha ilgi çekici ve önemli bir konu haline gelmiştir. Bu bağlamda bankaların kredi büyümesi ve daha çok kredi kalitesi ile ilgili çalışmalar (Louzis vd., 2012; Vithessonthi, 2016; Pop vd., 2018; Ozili, 2019; Ayaydın vd., 2021), yapılmış olmakla birlikte sosyal sermayenin kredi büyümesi ve kredi riski ile ilişkisine dair yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmada, gelişmiş bir ülkede (ABD) yapılmış olan ve sosyal sermaye ile kredi büyümesi ve takipteki krediler arasında negatif bir ilişkinin var olduğunu kanıtlayan çalışmanın (Jin vd., 2019) bulgularının gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye’de geçerli olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren tüm mevduat bankalarının 2007-2018 yıllarına ait veri seti kullanılmıştır. Çalışma verileri, BDDK ve TBB sisteminde il bazında 2018 yılına kadar ulaşılabilir olduğundan veri dönemi 2007-2018 dönemini kapsamaktadır.

Bu çalışmada Türkiye’de yer alan 81 il için 2007-2018 dönemine ait sosyal sermaye endeksi oluşturulmuştur. Sosyal sermaye endeksini (SC1) üretmede kullanılan yöntem daha önceki çalışmalarda da kullanılan (Rupasingha vd., 2006: 85; Hasan vd., 2017: 1024; Huang ve Shang, 2019: 29) ve 2 ağ ile 2 norm göstergesine dayanan bir endeks üretme yöntemidir. Bunun yanında farklı çalışmalarda kullanılan organ bağış oranı (Bir milyon kişi başına) il bazında hesaplanarak alternatif bir sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmıştır (Guiso vd., 2004; Buonanno vd., 2009; Hasan vd., 2017; Hasan ve Habib, 2019). Ayrıca çalışmada, özellikle ekonomik büyüme ile ilgili çalışmalarda kullanılan ve sosyal sermayeyi temsilen bir üçüncü bağımsız değişken olarak "Genel olarak konuşursak, çoğu kişiye güvenilebileceğini veya insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olmanız gerektiğini söyler misiniz?" sorusuyla ölçülen güven değişkeni Dünya Değerler Anketi (WVS) sisteminde olmasına rağmen Türkiye’yle ilgili verilerin il bazında olmaması ve bölgesel olarak da yetersiz bir örneklem sayısına sahip

olması nedeniyle güven değişkenine ait bu veriler kullanılamamıştır. Bu nedenle benzer çalışmalar “genelleştirilmiş güven” değişkeni üzerinden de yapılabilir.

Hipotezlerin geliştirilmesi aşamasında Temsilci Maliyetleri Kuramı (Principal-Agent Theory) ve Ahlaki Tehlike Kuramı (Moral Hazard Theory) çalışmanın temel dayanak noktası olmuştur. Sosyal sermayenin düşük olan toplumlarda Temsilci Maliyetleri ve Ahlâki tehlike eğilimi ve dolayısıyla çıkarıcı ve fırsatçı davranış problemlerinin ortaya çıkma ihtimali artmaktadır. (Coleman, 1988). Buradan hareketle sosyal sermayenin düşük olduğu ülkelerde, bölgelerde ve şehirlerde hem banka yönetici ve çalışanları açısından hem de müşteriler açısından çıkarıcı ve fırsatçı davranışların artma eğilimi göstermesi beklenir. Bu çalışmada sosyal sermayenin yüksek olduğu illerde bankaların toplam kredi büyümlerindeki değişimin ile negatif (Hipotez 1_a), riskli kredi büyümlerindeki değişim ile negatif (2_{a/b/c}), kredi riskindeki değişim ve kredi riski ile negatif bir ilişki olduğuna dair hipotezler (3_{a/b/c}) test edilmiştir. Bu çalışmada, Türkiye’de ve gelişmekte olan ülkelerde, sosyal sermayenin bankaların kredi büyümesi ve kredi riski ile ilişkisine dair daha önce hiç bilinmeyen kanıtlar ortaya konulmaktadır. Buna göre Türkiye’de sosyal sermayenin yüksek olduğu illerde kredi büyümesi hızı ve kredi riski sosyal sermayenin düşük olduğu illere göre oldukça azdır.

Sonuçlar düşük sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankaların, kredi varlıklarını genişletme bakımından yüksek sosyal sermayeye sahip illerdeki bankalara göre daha gevşek bir strateji izlediklerini ortaya koymaktadır. Gevşek kredi politikasının bir sonucu olarak daha hızlı bir kredi büyümesi sonucu ortaya çıkmaktadır (Keeton, 1999). Bu durum, bankacılık sektöründe ortaya çıkan daha yüksek bir kredi büyüme oranının, genellikle daha düşük kredi standartları ve gelecekte sorunlu kredilerin daha fazla artması sonucunu doğurduğu bilinmektedir (Jin vd., 2019; Foos vd., 2010). Ayrıca sosyal sermayesi düşük olan illerde müşterilerin de kredi talep etme eşiği, yüksek sosyal sermayeye sahip olan illere göre daha düşüktür. Çünkü düşük sosyal sermayeye sahip illerde sosyal ağlar ve normlar gereği yardımlaşma, borcunu geri ödeme ve güven unsurları daha düşük düzeyde kalmakta ve bu durum kredi talebine yansımaktadır. Dolayısıyla sonuçlara göre Jin vd., (2019) çalışmalarında olduğu gibi sosyal sermayesi düşük illerde müşterilerin fırsatçı davranış eğilimleri artmaktadır. Bu nedenle sosyal sermayesi düşük illerde kredi genişlemesi daha yüksek olmaktadır. Özellikle, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren

bankaların, düşük sosyal sermayeli illerde faaliyet gösteren bankalara göre kredi büyümesinde daha düşük bir büyüme oranına sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Çalışmada, sosyal sermaye ile kredilerin ayrıştırılmış bileşenleri içerisinde yer alan daha riskli sayılabilecek kredilerin büyüme oranları arasındaki ilişki de test edilmiştir. Hipotez 2_{a/b/c}'ye uygun olarak sosyal sermayenin, konut kredileri, ticari ve endüstriyel krediler ve inşaat kredileri gibi yüksek riskli kredilerin büyüme oranları ile önemli ölçüde olumsuz ve anlamlı ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Daha yüksek sosyal sermayeye sahip illerde riskli kredilerdeki büyüme oranı düşük sosyal sermayeye sahip illerdeki riskli kredilerdeki büyüme oranından daha yavaş oranda gerçekleşmektedir. Diğer bir ifade ile daha düşük sosyal sermayeye sahip illerde riskli kredilerdeki büyüme oranı yüksek sosyal sermayeye sahip illerdeki riskli kredilerdeki büyüme oranından daha yüksek oranda gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, kredi genişlemesi noktasında düşük sosyal sermayeye sahip illerde olan bankaların yönetici ve çalışanları, temsilci maliyetleri kuramının (Principal-Agent Theory) söylediği gibi daha fazla fırsatçı ve daha az tutucu davranma eğiliminde olmaktadır. Ayrıca ahlâki tehlike kuramına (Moral Hazard Theory) uygun olarak sosyal sermayesi düşük illerde müşterilerin de fırsatçı davranış eğilimleri artmaktadır. Bu nedenle sosyal sermayesi düşük illerde bankaların kredi genişlemesi daha yüksek ve kredi kaliteleri daha düşük seviyede gerçekleşmektedir.

Son olarak, sosyal sermayenin takipteki kredilerdeki büyüme, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve toplam aktiflere oranı ile ilişkisi Hipotez 3_{a/b/c} ile test edilerek negatif ve anlamlı bir ilişki içerisinde olduğu belirlenmiştir. Yüksek sosyal sermayeye sahip illerde kredilerin takibe düşme ve geri ödenmeme oranları, düşük sosyal sermayeye sahip illere göre oldukça anlamlı bir şekilde daha düşüktür. Bu sonuçlar, artan sosyal sermayenin bankaların kredi riskini ve takipteki kredilerini azaltabileceğini göstermektedir. Kredi genişlemesi aşamasında düşük sosyal sermayeye sahip illerdeki bankaların yönetici ve çalışanları açısından temsilci maliyetleri kuramının (Principal-Agent Theory) devreye girerek fırsatçı ve daha gevşek kredi verme eğilimlerini arttırması ve ayrıca ahlâki tehlike kuramının (Moral Hazard Theory) devreye girmesi sonucu sosyal sermayesi düşük illerde müşterilerin de fırsatçı davranış eğilimlerini arttırarak bir faktör olarak ortaya çıkarak kredi kullanımını arttırması bankaların kredi risklerini arttırarak bir etken olarak değerlendirilmektedir. Sonuçlara göre

zaten fırsatçı davranış gösteren kredi müşterilerinin en ufak şeyde kredi geri ödemelerini aksatma eğilimleri sosyal sermayesi yüksek olan illerdeki müşterilere göre oldukça yüksektir.

Yüksek sosyal sermayeye sahip illerde sosyal ağlar ve normlar gereği borcunu geri ödeme, yardımlaşma ve güven unsurları daha yüksek düzeyde olduğundan kredi borçlularının kredi anapara ve faiz ödemelerini geri ödememe oranları daha düşüktür. Bu sonuçlar gelişmiş bir ülke olan ABD’de yapılan çalışmanın (Jin vd. 2019) sonuçlarını destekler niteliktedir. Bu sonuçlar alternatif bir sosyal sermaye (SC2) değişkeni üzerinden test edilmiştir. Alternatif değişken ile elde edilen sonuçların da çalışma sonuçlarını destekler nitelikte olduğu görülmüştür. Sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğu illerde yer alan bankalar, düşük sosyal sermaye illerinde bulunan bankalara göre kredi ve kredi kontrollerinde daha muhafazakâr ve ihtiyatlıdır. Bu bulgular, banka yöneticilerinin stratejik kararlarını belirlerken sosyal sermaye gibi gayri resmi kurumsal faktörlerin de önemli olduğu konusunda araştırmacılar arasında artan çalışmaları ve farkındalığı desteklemektedir.

Çalışmada yapılan duyarlılık analizi sonuçlarına göre pozitif (yüksek) sosyal sermayeye sahip 46 il ile negatif (düşük) sosyal sermayeye sahip 35 il ayrıca teste tabi tutulmuştur. Buna göre kredi büyümesi bakımından hem pozitif sosyal sermayeye hem de negatif sosyal sermayeye sahip illerde sosyal sermayenin kredi büyümesi ile negatif ve anlamlı şekilde ilişkili olduğu ortaya konulmuştur. Pozitif sosyal sermayeye sahip illerde, bankaların kredi riskinin önemli göstergelerinden olan değişkenler ile sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki bulunamamışken negatif sosyal sermayeye sahip illerde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Sosyal sermaye seviyesi negatif olan illerde, bankaların kredi riski yüksek olmakla birlikte sosyal sermaye seviyesi azaldıkça bu risk anlamlı bir şekilde giderek artmaktadır. Sosyal sermaye seviyesi pozitif olan illerde ise bankaların kredi riski düşük olmakla birlikte sosyal sermaye seviyesi arttıkça kredi riski anlamlı bir şekilde artmamaktadır. Negatif sosyal sermayeye sahip illerde çalışanların ve müşterilerin fırsatçı davranışları nedeniyle bankaların kredi riski sosyal sermaye seviyesinin düşüklüğüne bağlı olarak anlamlı olarak artmakta iken pozitif sosyal sermayeye sahip illerde bankaların ve müşterilerin fırsatçı davranışları azaldığı için sosyal sermaye seviyesi pozitif olduğundan bankaların kredi riskleri artık artmamaktadır. Bu bulgular 3_{a/b/c/} hipotezlerin temel mantığına uygun olarak yüksek

sosyal sermayeye sahip illerde banka yöneticileri ile çalışanlarının daha tutucu ve kredi müşterilerinin ise daha az fırsatçı davrandıklarının kanıtıdır. Dolayısıyla bu sonuçlar, çalışmanın hipotezlerini desteklemenin yanı sıra çalışmanın çıkış noktasını oluşturan Temsilci Maliyetleri Kuramı (Principal-Agent Theory) ile Ahlaki Tehlike Kuramı'nı (Moral Hazard Theory) da destekleyici nitelikte kanıtlar sunmaktadır.

Çalışmanın literatüre katkısı, gelişmekte olan bir ülke sayılan Türkiye'de il bazında sosyal sermaye seviyesinin, bankaların kredi genişleme politikası ve kredi riski üzerinde etkili olduğunu kanıtlaması bakımından oldukça önemli ve tek örnektir. Bankalar faaliyette bulunduğu illerdeki sosyal sermaye seviyesine göre kredi genişlemesini sınırlandırabilir ve kredi kalitesini artırabilir. Bankalar faaliyette bulundukları illerdeki sosyal sermaye seviyelerini dikkate alarak bu sayede kredi genişlemesini ve kredi risklerini daha kolay yönetebilirler. Hatta bankacılık sektörünün risklerinin arttığı dönemlerde düzenleyici ve denetleyici kurumlar illerin sosyal sermayeleri üzerinden yeni ve farklı sınır ve limit uygulamaları da geliştirebilirler.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bankacılık sistemi, ekonomi ve finansal sistem açısından gelişmiş ülkelere göre çok daha hayati bir öneme sahiptir. Çünkü gelişimini tam olarak tamamlayamamış bir ekonomi için en önemli sektör yatırımcı ve girişimcilere fon sağlayan bankacılık sektörüdür. Bu sektör faaliyetlerini daha sağlam temeller üzerine ve daha az riskli bir şekilde sürdürebildiği ölçüde gelişmekte olan ülke ekonomilerinin gelişimini tamamlayabilmesi o kadar hızlı olabilecektir. Bu sebeple bankacılık sektörü gelişmiş ülkelerdeki bankacılık sektörüne kıyasla daha önemli ve kırılgandır. Bankacılık sistemindeki bir problemin ekonomiye ve piyasaya yansımaları daha bulaşıcı ve hızlı olmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın sonuçları ilgili politika yapıcılar, devlet kurumları, yöneticiler, bankalar, eğitimciler, sosyologlar, diğer kurum ve kuruluşlar ile araştırmacılar için önemli bir kaynak ve yol gösterici bir çalışma olması umut edilmektedir.

Ayrıca artan kredi riski ve takipteki krediler nedeniyle bankaların kârlılıkları azalmaktadır. Bankalar azalan kârlılıklarını tekrar eski veya istedikleri seviyelere çıkarabilmek için faiz oranlarını artırmak durumunda kalmaktadır. Bu durum kredi maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır (Demirgüç vd., 2004; Beck ve Hesse, 2006; Hossain, 2010). Bu sonuçlar düşük sosyal sermayenin dolaylı olarak bankaların kârlılıklarını ve faiz oranlarını olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Artan faiz

oranları yatırım maliyetlerini artırmakta ve yatırımcıların her bir yatırımdan elde etmeleri gereken kârlılık oranlarını artırmaktadır. Bu durum üretilen ürün ve hizmet başına yatırımcı tarafından daha fazla bir kâr marjının elde edilmesi gerekliliğini ortaya çıkararak daha uzun vadede ekonomide fiyatlar genel seviyesinin artmasına neden olarak enflasyonu tetikleyen bir sonuç ortaya çıkarabilir. Sonraki çalışmalarda bu çalışmanın devamı ve literatüre katkısı bakımından sosyal sermaye ile bankaların kârlılıkları arasındaki ilişkiler de araştırma konusu olarak tercih edilebilir.

Bu çalışmanın bulgularının, politika yapıcılar, düzenleyici ve denetleyici kurum ve kuruluşlar, araştırma komisyonları, banka yöneticileri ve araştırmacılar için önemli bilgiler sunduğu düşünülmektedir. Banka yöneticileri ile düzenleyici ve denetleyici kurumlar düşük sosyal sermayeye sahip illerde veya bölgelerde faaliyet gösteren bankalara ve şubelere özel daha farklı kredi politikaları, limit, kısıtlamalar uygulayabilir ve sosyal sermayeyi kredi açısından risk belirleme unsuru olarak kullanarak bankaların kredi kalitelerini koruyabilirler. Ayrıca politika yapıcılar, sosyal sermayenin yüksek olmasının kredi büyümesine ve takipteki kredilere olan pozitif etkisi nedeniyle sosyal sermayesi düşük olan illerde vergilendirme, denetleme ve kontrol işlevlerini artırmanın yanı sıra bu illerde sosyal sermaye seviyesinin artmasını sağlayacak uygulamalarda bulunabilir. Küresel ekonomiyi olumsuz etkileyen Covid-19 pandemisinin ülke ekonomileri üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek ve ekonomik aktiviteyi canlandırmak amacıyla verilen düşük faizli krediler, kurtarma paketleri ve teşvikler özellikle gelişmekte olan ülkelerde kredilerin hızla büyümesi ve kredi kalitesinin bozulmasıyla bankacılık sektörü için yeni ve yıkıcı finansal krizlerin tetikleyicisi olabilir. Bu noktada sosyal sermaye bu riskleri azaltmak ya da daha kontrollü bir şekilde ortaya çıkmasını sağlamak için destekleyici bir resmi olmayan kurumsal faktör olarak kullanılabilir.

Ayrıca çalışma bulgularının politika yapıcılar, banka yöneticileri ve karar vericiler ile paylaşılması halinde ilgililerin sosyal sermaye konusunu dikkate alarak yeni politikalar geliştirebileceği beklenmektedir. Banka yöneticileri ile politika yapıcıların bu sonuçlardan yararlanması halinde kredi büyümesi noktasında bankalar daha tutucu ve dikkatli davranmaya yönelecektir. Böylece bankaların kredi riski daha azaltılabilecektir. Bu çalışmanın gelişmekte olan ülkelerle ilgili olarak alanında ilklerden biri olması sebebiyle gelecekte yapılacak çalışmalara yol gösterici olabileceği beklenmektedir.

Son olarak, sonraki çalışmalarda araştırmacılara şu öneriler sunulmaktadır:

Bu araştırma Türkiye’de faaliyet gösteren tüm mevduat bankalarının verileri kullanarak il bazında yapılmıştır. Çalışma sonuçlarının daha genelleştirilebilir olması bakımından çalışma farklı ülke ekonomileri için yapılabilir. Bu çalışmada daha önceki çalışmalarda da kullanılan ve 2 ağ ile 2 norm göstergesinden oluşan, Rupasingha vd., (2006) tarafından uygulanan sosyal sermaye endeksi (SC1) oluşturma yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışmada sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılan organ bağış oranı alternatif bir değişken olarak kullanılmıştır. Sonraki çalışmalarda genelleştirilmiş güven sorusu olan "Genel olarak konuşursak, çoğu kişiye güvenilebileceğini veya insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olmanız gerektiğini söyler misiniz?" sorusu üzerinden benzer çalışmalar yapılabilir. Ayrıca sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan diğer anket uygulamaları da uygulanabilir. Daha farklı ve kullanılmayan değişkenler araştırmaya dahil edilerek bu çalışma daha da geliştirilebilir. Daha sonraki çalışmalarda ise bu konunun daha çok kıyaslanabilir olabilmesi açısından farklı gelişmişlik düzeyine sahip iki ülke arasında karşılaştırmalı bir araştırma da yapılabilir. Benzer çalışmalar daha farklı bağımlı değişkenler üzerinden de yapılabilir. Mesela sosyal sermaye seviyesinin vergi ödemeleri ile ilişkisi üzerine bir araştırma yapılabilir. Ayrıca sonraki çalışmalarda sosyal sermayenin bankaların kredi maliyetlerine ve kârlılıklarına etkisi ile ilgili araştırmalar da yapılabilir.

SONUÇ

Sosyal sermaye, 1990'lı yıllarda sayısı gittikçe artan ve farklı alanlarda olduğu gibi ekonomi alanında da çok sayıda çalışma yapılmasıyla gündeme gelen önemli kavramlardan biridir. Her ne kadar tanımı, çeşitleri ve ölçümü konusunda farklı görüşler olsa da geçmişten günümüze önemi, etkisi ve sosyal sermaye ile ilgili yapılan çalışmaların sayısı hızla artmaya devam etmektedir. Bu kavramla ilgili ortaya çıkan farklı görüşlerin temel nedeni, sosyal sermaye kavramının çok boyutlu olmasından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, literatürdeki çalışmaların birçoğunda sosyal sermaye tanımlanırken sosyal ağlar, norm ve güven değişkenlerine vurgu yapılmaktadır.

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki ilişkileri, bağlantıları, birlik ve beraberlik duygusunu ve bunun yanında hep birlikte uyum ve güven içinde hayatını devam ettirme kapasitesini gösteren bir kavramdır. Sosyal sermaye, resmi kurum, yasa ve düzenlemelerin ötesinde insanların birlikte yaşamaları sürecinde ortaya koydukları ilişki, alışkanlıklar ve sosyal yapı içinde ortaya çıkan önemli bir değerdir. Bu anlamda sosyal sermaye, toplumların gelişmişlik seviyesini göstermesinin yanı sıra sosyal ve ekonomik aktiviteleri etkilemesi bakımından önem taşır.

Ülkelerin ekonomi, eğitim, finans, büyüme, teknoloji ve toplumsal refah anlamında başarılı olması doğrudan bu alanlarda gösterdikleri performansa bağlı olmayabilir. Burada toplumların sosyal sermaye seviyeleri devreye girmektedir. Bu noktada ekonomik istikrar ve sürdürülebilir kalkınma için ekonomik aktiviteleri dolaylı olarak etkileyen sosyal değişkenleri dikkate almak oldukça önemlidir. Bu nedenle ilişki, toplumsal bağ, uzlaşma, yardımlaşma ve güveni temsil eden sosyal sermaye, son yıllarda ekonomik alanda da önemli bir araştırma konusu olarak literatürde yerini almıştır.

Sosyal sermaye ile ilgili olarak birçok alanda farklı ampirik çalışmalar yapılmıştır. Sosyal sermaye ile ilgili yapılan çalışmalar sosyal sermayenin daha yüksek ekonomik büyüme, daha etkin ve adaletli işleyen kurumlar, daha verimli üretim, daha nitelikli sağlık hizmetleri, daha düşük suç işleme oranları, daha yüksek eğitim seviyesi ve daha yüksek bir yardımlaşma ve güven seviyesine katkı sunduğunu göstermektedir. Son dönemde Dünya'da sosyal sermayenin ekonomik kalkınma, sürdürülebilirlik, ülkeler ile bölgesel çaptaki gelişmeyi nasıl etkilediğiyle ilgili yapılan çalışmalar artış

göstermiştir. Özellikle sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerine çok sayıda çalışma yapılmıştır. Hem diğer ilgili teorilerin sonuçları açıklamada yetersiz kalması hem de büyüme ile ilgili teorilerin zaman içinde ortaya çıkan belirsiz alanları sosyal sermayenin doldurabileceği beklentisi sosyal sermaye ile ilgili çok sayıda çalışmanın yapılmasına ortam hazırlamıştır.

Bu çalışmalarda sosyal sermaye kavramı, insan ilişkilerinden, ekonomik kalkınmaya, toplumsal katılımdan eğitim bilimlerine, üretimdeki verimlilikten kredi büyümesi ve takipteki kredilere kadar pek çok alanla ilişkilendirilmektedir. Bu çalışmada ise yukarıda bahsedilen sosyal sermayenin Türkiye’de kredi büyümesine ve kredi riskine etkisi Türkiye’de bankacılık sisteminin 81 il bazındaki bilanço verileri kullanılarak incelenmiştir.

Ekonomiler için vazgeçilmez önemi olan bankaların, finansal sistem içerisinde fon arz edenler ile fon talep edenlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir işlevi vardır. Ekonomilerde iktisadi, ticari ve finansal faaliyetlerin devam edebilmesi, gelişmesi ve piyasada işleyişinin aksamaması açısından piyasa aktörlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri gerekir. Bu noktada piyasa aktörleri fon ihtiyacı duyduklarında, bu ihtiyaç daha çok bankalardan sağlanan krediler yoluyla karşılanmaktadır. Bankaların da en önemli işlevlerinin başında kredilendirme işlevi gelmektedir. Bankalar bu işlevi ne kadar iyi yerine getirebilirse ülkedeki bankacılık sisteminin o kadar iyi işlediği söylenebilir. Bankalar, topladığı fonları kredi talep edenlere kullandırırken, müşterilerin kredibilitesi en yüksek olanlardan oluşmasına dikkat ederler. Ayrıca bankalar, kredilerin ekonomiye dönüşümünü en verimli şekilde ve bankaya en yüksek getiriyi sağlayacak olan müşterilerden oluşmasına dikkat ederler. İyi bir ekonomik yapı ve güçlü bir finansal sistem için bunun sağlanabilmesi oldukça önemlidir. Bazı dönemlerde kredi büyüme hızı artarken bazı dönemlerde bu hız daha da düşük kalabilir. Türkiye’de il bazında da bazı illerdeki kredi büyümesi diğer iller ile kıyaslandığında daha hızlı ya da yavaş olabilmektedir. Ayrıca, bu aşamada bankalar kullandığı kredilerin bir kısmını geri alma noktasında sorun yaşayabilmektedir. Özellikle 2008 küresel finans krizinin ardından önem kazanan takipteki kredilerin olası bir finansal kriz öncesi, erken uyarı sistemi gibi çalıştığı düşünüldüğünde bunu önlemek için bankaların kredi kullandırma aşamasında daha seçici olması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Bankalar seçici davranarak kredi risklerini düşürebilirler. Fakat ekonomik sistemin yapısı gereği, çok

fazla türde ve farklı sektörler için kredi kullandıran bankaların takibe düşen kredileri sınırlaması pek mümkün değildir. Kredi büyümesinde olduğu gibi takibe düşen kredilerde de il bazında farklılıklar olabilmektedir. Aslında bu farklılık o illerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada kredi büyümesini ve takipteki kredileri etkilediği düşünülen sosyal sermayenin il bazındaki etkisi incelenmiştir.

Bu çalışmanın temel amacı, gelişmekte olan Türkiye’de sosyal sermayenin bankaların kredi genişleme stratejisi ve kredi riskiyle herhangi bir ilişkisinin olup olmadığını ve bu ilişkinin hangi yönlü olduğunu ortaya koymaktır. Çalışmada, 2007-2018 dönemini kapsayan 12 yıllık süre boyunca Türkiye’deki tüm kamu sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının il bazında kredi verileri alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada il bazında toplam kredi büyümesindeki değişme, konut kredi büyümesindeki değişme, ticaret ve endüstri kredisindeki değişme, inşaat kredisindeki değişme, takipteki kredilerdeki değişme, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve son olarak takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak sosyal sermaye değişkeni kullanılmıştır. Ayrıca alternatif sosyal sermaye değişkeni olarak il bazında organ bağış oranı değişkeni de kullanılmıştır. Sosyal sermaye endeksi oluşturulurken daha önceki çalışmalarda da kullanılan 2 ağ ve 2 norm göstergesinden oluşan değişken kullanılmıştır (Rupasingha vd., 2006: 85; Hasan vd., 2017: 1024; Huang ve Shang, 2019: 29). Söz konusu dört değişken temel bileşen analizine tabi tutularak ortaya çıkan ilk bileşen sosyal sermaye değişkeni olarak kullanılmıştır.

Ampirik sonuçlara göre, sosyal sermaye ile kredi büyüme oranları arasında Hipotez 1_a’yı destekler nitelikte sonuçlar bulunmuştur. Buna göre sosyal sermaye, bankaların toplam kredilerindeki değişimle önemli ölçüde anlamlı ve negatif yönde ilişkilidir. İllerin sosyal sermaye seviyesi yükseldikçe kredilerin büyüme eğilimi azalmaktadır.

Çalışmanın sonuçlara göre, sosyal sermaye ile riskli kredileri ifade eden konut kredi büyümesindeki değişme, ticaret ve endüstri kredisindeki değişme, inşaat kredisindeki değişme arasında Hipotez 2_{a/b/c}’yi destekler nitelikte sonuçlar bulunmuştur. Buna göre sosyal sermaye, bankaların riskli kredilerindeki değişimle önemli ölçüde anlamlı negatif yönde ilişkilidir. İllerdeki sosyal sermaye seviyesi yükseldikçe riskli kredilerin büyüme eğilimi azalmaktadır. Bu sonuçlar, yüksek sosyal sermayeye sahip

illerde faaliyet gösteren bankaların, kredi varlıklarını genişletme noktasında, düşük sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankalara göre daha tutucu ve dikkatli bir strateji izlediklerini göstermektedir. Yüksek sosyal sermayeye sahip illerdeki kredi müşterilerinin de kredi kullanma eşiğinin düşük sosyal sermayeye sahip illerdeki kredi müşterilerine göre daha düşük olduğunu göstermektedir. Çünkü yüksek sosyal sermayeye sahip illerde sosyal ağlar ve normlar gereği yardımlaşma, borcunu geri ödeme ve güven unsurları daha yüksek düzeydedir (Keeton, 1999; Huang ve Shang; 2019). Bu sonuçlardan hareketle sosyal sermayesi yüksek olan illerdeki bireylerin kredi kullanma noktasında daha az fırsatçı davranış içerisinde olduğu anlaşılmaktadır.

Çalışmanın sonuçlarına göre, sosyal sermaye ile bankaların kredi kalitesinin göstergesi olan takipteki kredilerdeki değişme, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve son olarak takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı değişkenleri arasında Hipotez 3_{a/b/c}'yi destekler nitelikte sonuçlar bulunmuştur. Buna göre sosyal sermaye, bankaların takipteki kredi büyümesindeki değişimle, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ve takipteki kredilerin toplam aktiflere oranı ile önemli ölçüde anlamlı negatif yönde ilişkilidir. Dolayısıyla illerdeki sosyal sermaye seviyesi yükseldikçe bankaların kredi riski azalmaktadır. Bu sonuçlar, yüksek sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankaların, kredi kalitesi noktasında, düşük sosyal sermayeye sahip illerde faaliyet gösteren bankalara göre daha yüksek bir kredi kalitesine sahip olduğunu göstermektedir.

Çalışmada yapılan duyarlılık analizi sonuçlarına göre, pozitif (yüksek) sosyal sermayeye sahip 46 il ile negatif (düşük) sosyal sermayeye sahip 35 il ayrıca teste tabi tutulmuştur. Buna göre, kredi büyümesi bakımından hem pozitif sosyal sermayeye hem de negatif sosyal sermayeye sahip illerde sosyal sermayenin kredi büyümesi ile negatif ve anlamlı şekilde ilişkili olduğu ortaya koyulmuştur. Pozitif sosyal sermayeye sahip illerde, bankaların kredi riskinin önemli göstergelerinden olan değişkenler ile sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki bulunamamışken negatif sosyal sermayeye sahip illerde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlar hem araştırmanın dayandığı teorileri hem de hipotezleri desteklemektedir.

Sonuç olarak, Türkiye'deki bankalar açısından kredi büyümelerinde fırsatçı davranışları sınırlandırmak ve kredi risklerini azaltmak için sosyal sermayenin etkili bir izleme ve destekleyici bir yönetim mekanizması olarak işlev gördüğü anlaşılmaktadır.

Bu nedenle Türkiye’de bankaların sosyal sermayenin daha düşük olduğu yerlerdeki banka yönetici ve çalışanlarına kredi politikasını benimsetme ve uygulama noktasında daha hassas davranmaları gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışma bulguları, politika yapıcılar, düzenleyici ve denetleyici kurum ve kuruluşlar, araştırma komisyonları, banka yöneticileri ve araştırmacılar için önemli bilgiler sunmaktadır. Banka yöneticileri, politika yapıcılar ile düzenleyici ve denetleyici kurumlar düşük sosyal sermayeye sahip illerde veya bölgelerde faaliyet gösteren bankalara ve şubelere özel daha farklı kredi politikaları, limit ve kısıtlamalar uygulamaya koyarak bankaların kredi kalitelerinin bozulmasının önüne geçebilirler. Küresel ekonomiyi olumsuz etkileyen Covid-19 pandemisinin ülke ekonomileri üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek ve ekonomik aktiviteyi canlandırmak amacıyla verilen düşük faizli krediler, kurtarma paketleri ve teşvikler özellikle gelişmekte olan ülkelerde kredilerin hızla büyümesi ve kredi kalitesinin bozulmasıyla bankacılık sektörü için yeni ve yıkıcı finansal krizlerin tetikleyicisi olabilir. Bu noktada sosyal sermaye bu riskleri azaltmak ya da daha kontrollü bir şekilde ortaya çıkmasını sağlamak için destekleyici bir resmi olmayan kurumsal faktör olarak kullanılabilir.

Son olarak politika yapıcılar, sosyal sermayenin yüksek olmasının borçlanmaya ve takipteki kredilere pozitif etkisi nedeniyle sosyal sermayesi düşük olan illerde vergilendirme, denetleme ve kontrol işlevlerini artırmanın yanı sıra bu illerde sosyal sermaye seviyesinin artmasını sağlayacak uygulamalarda bulunabilir.

KAYNAKÇA

- Abdolmohammadi, M. J. (2005). Intellectual capital disclosure and market capitalization, *Journal of Intellectual Capital*, 6(3), 397-416.
- Akintimehin, O., Eniola, A. A., Alabi, O. J., Eluyela, D. F., Okere, W. ve Ozordi, E. (2019). Social capital and its effect on business performance in the Nigeria informal sector *Olamide, Heliyon*, 35, 2-7.
- Adam, F. ve Roncevic, B. (2003). Social capital: Recent debates and research trends. *Social Science Information*, 42: 155-183.
- Adam, F., Makarovic, M., Roncovic, B. ve Tomsic, M. (2005). The challenges of sustained development. The role of socio-cultural factors in east-central europe. Central European University Press.
- Adler Paul S. ve Seok-Woo, K. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Akar, T. ve Ay, A. (2018). Sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 105-126.
- Akçomak, I. S. ve ter Wel, B. (2008). Social Capital, innovation and growth: evidence from Europe, IZA Discussion Paper No 3341. Available at <http://ftp.iza.org/dp3341.pdf> (accessed 19 March 2010).
- Akçomak S. İ., ve Weel, B. (2009). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53, 544–567.
- Akçomak, I. S., ve Ter Weel B. (2006). Social capital innovation and growth: Evidence from Europe. UNU-MERIT Working Paper Series No: 2006-040, Maastricht University and United Nations University.
- Akçomak, I. Semih ve Bas ter Weel (2008). Social capital, innovation and growth: evidence from Europe. *IZA Discussion Papers*, Sayı 3341.
- Akçomak, S. İ., ve Müller-Zick, H. (2013). Trust and innovation in Europe: Causal, spatial and non-linear forces. WP5/15 Search Working Paper European Commission, 1-43.

- Alesina, A. ve Giuliano, P. (2007). The power of the family, Harvard University, mimeo.
- Alesina, A. ve La Ferrara, E. (2000). Participation in heterogeneous communities. Q. J.Econ. 115, 847–904.
- Altay, A. (2007). Bir Kamu malı olarak sosyal sermaye ve yoksulluk ilişkisi. Ege Academic Review, 7(1), 337–362.
- Altıntaş, M. A. (2006). Bankacılıkta risk yönetimi ve sermaye yeterliliği, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Andriessen, D. G. (2004), Making sense of intellectual capital, Elsevier Butterworth-Heinemann, Amsterdam.
- Andriessen, D. G. ve Stam, C. D. (2004). IC of the EU, Measuring the Lisbon Agenda. Center for Research of Intellectual Capital, Diemen,
- Appuhami, B. R. (2007). The impact of intellectual capital on investors' capital gains on shares: an empirical investigation of thai banking, Finance & Insurance Sector. International Management Review, 3 (2), 14-25.
- Aslanoğlu, S. (Ed.). (2013). Banka ve sigorta muhasebesi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Ayaydın, H., Pilatin, A. ve Barut, A. (2021). Takipteki kredilerin bankaya özgü, finansal ve makroekonomik belirleyicileri: Türkiye örneği. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (33), 68-82.
- Baker, W. (1990). Market networks and corporate behaviour. American Journal of Sociology, 96, 589 - 625.
- Balestra, P. (1996). The econometrics of panel data: A handbook of the theory with applications. László Mátyás ve Patrick Sevestre (Ed.), Introduction to Linear Models for Panel Data. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Bali moune-Lutz, M. (2005). Institutions, social capital, and economic development in Africa: An empirical study. International Centre for Economic Research Working Paper Series, (18), 2007-05.
- Baltagi, B. H. (2005). Econometric analysis of panel data. Third Edition. John Wiley & Sons. West Sussex: England.
- Baltagi, B. H., ve P. X. Wu. (1999). Unequally spaced panel data regressions with AR(1) disturbances. Econometric Theory, 15, 814–823.

- Baltagi, B.H. (2013). Econometric analysis of panel data, John Wiley & Sons Ltd, West Sussex, United Kingdom. 5.ed.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK/c) (2006). Hedef Sermaye Yeterliliği Uygulamasına Geçiş İlişkin 16.11.2006 tarih ve 2026 sayılı Kurul Kararı.
- Bankacılık Kanunu (2005). Kanun Numarası: 5411 Yayımlandığı Resmi Gazete: Tarih: 1/11/2005 Sayı: 25983, Tertip: 5 Cilt: 45.
- Baran, A. G. (2008). Yaşlılıkta sosyalizasyon ve yaşam kalitesi. Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi, (2), 86-9.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 17, 99-120.
- Bayramoğlu, Z. ve Bozdemir, M. (2020). Kırsal alanda sosyal sermaye oluşumunun sürdürülebilir kalkınmaya etkisi. Turkish Journal of Agricultural Engineering Research (TURKAGER), 1(1), 179-189.
- BDDK (2010). Bankalarımız 2009. Yayın No: 267. ISBN 1308-366X (Elektronik) https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/istatistiki_raporlar/Bankalarimiz_Kitabi_/914/Ekler/Bankalarimiz2009-I.bolum.pdf.
- BDDK (2011). Finansal Piyasalar Raporu, Sayı 24, Aralık 2011.
- BDDK (2012). Finansal Piyasalar Raporu, Mart 2012,
- BDDK (2019). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeler, Aralık 2019.
- BDDK (2020). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu Kararı. Karar Tarihi: 17.03.2020 ve 8948 sayılı Kurul Kararı.
- BDDK, (2006). Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik. Resmi Gazete, 1 Kasım 2006, Sayı. 26333.
- BDDK, (2016). Karşılıklar Yönetmeliği, Md.6/a.
- Beatti, V. ve Thomson, S. J. (2010). Intellectual capital reporting: Academic utopia or corporate reality in a brave new world?. The Institute of Chartered Accountants of Scotland Edinburgh: T.J International Ltd.
- Beck, N. ve Katz, J. N. (1995). What to do (And Not To Do) with time-series cross-section data. American Political Science Review, 89,3.

- Beck, T. ve Hesse, H. (2006). Bank efficiency, ownership and market structure why are interest spreads so high in Uganda?. World Bank Policy Research Working Paper, 4027.
- Belliveau, M. A., O'Reilly, C. A. I. ve Wade, J. B. (1996). Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation. *Academy of Management Journal* 39, 1568 - 1593.
- Bendor, J., ve Swistak, P. (2001). The evolution of norms. *The American Journal of Sociology*, 106(6), 1493–1545.
- Berggren, N., Elinder, M. ve Jordahl, H. (2008). Trust and growth: A shaky relationship, *Empirical Economics*, 35(2), 251–274.
- Beugelsdijk, S. ve Van Schaik, T. (2005). Differences in social capital between 54 Western European regions. *Regional Studies*, 39(8), 1053–1064.
- Beugelsdijk, S., De Groot, H. L. F., ve Van Schaik, A.B.T.M. (2004). Trust and economic growth: a robustness test. *Oxford Economic Papers*, 56, 118–134.
- Bexley, E. (2007). Social capital in theory and practice. Education and training, The contribution of Victorian tertiary education in the 'new economy' disciplines of business studies and IT (November 2007), 1–123.
- Bhargava, A., Franzini, L. ve Narendranathan, W. (1982). Serial correlation and the fixed effects model. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 533–549.
- Bjørnskov, C. (2006). how does social capital affect economic growth? department of economics, Working Paper 02-06, Aarhus School of Business.
- Bjørnskov, C. (2007). Determinants of generalized trust: A cross-country comparison. *Public Choice*, 130(1–2), 1–21.
- Boix, C. ve Daniel N. P. (1998). Social capital: Explaining its origins and effects on government performance. *British Journal of Political Science*, 28: 686-94.
- Bontis, N. (2004),. National intellectual capital index: A united nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1),13-39.
- Bourdieu, P. ve Wacquant L. P. D. (1992). An invitation to reflexive sociology. University of Chicago Press: Chicago.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In Richardson, J.G. (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241–258. New York: Greenwood Press.

- Boxman, E. A. W., De Grant P.M. ve Flap H. D. (1991). The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch Managers. *Social Networks*, 13, 51 - 73.
- Branco, C., M., Delgado, C., Sá, M. ve Sousa, C. (2010). An analysis of intellectual capital disclosure by Portuguese companies. *EuroMed Journal of Business*, 5(3), 258-278.
- Brehm, J. ve Rahn, W. (1997). Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital. *American Journal of Political Science*, 41, 999-1023.
- Brooking, A. (1997). Management of intellectual capital, *Long Range Planning*, 30, 364-365.
- Bruggen, A., Vergauwen, P. ve Dao, M. (2009). Determinants of Intellectual Capital Disclosure: Evidence from Australia. *Management Decision*, 47(2), 233-245.
- Buonanno, P., Montolio, D. ve Vanin, P. (2009). Does social capital reduce crime? *Journal of Law Econ.* 52, 145–170.
- Burt, S. R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
- Burt, S. R. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19(4), 355-373.
- Burt, S. R. (2001). Structural holes versus network closure as social capital. Pp.31-56 in *Social Capital: Theory and Research*, edited by N. Lin, K. S. Cook, and R. S. Burt. New York: Aldine de Gruyter.
- Burt, S. R. (2005). *Brokerage and closure*. Oxford: Oxford University Press.
- Callois, J.M. ve V. Angeon (2004). On the role of social capital on local economic development: an econometric investigation on rural employment areas in France, *AES Conference*, 1-27.
- Campbell, D., ve Abdul Rahman, M. (2010). A longitudinal examination of intellectual capital reporting in Marks & Spencer annual report, 1978- 2008. *The British Accounting Review*, 42, 56-70.
- Casey, T. ve Christ, K. (2003). *Social capital and economic performance in the United States*. Department of Humanities and Social Sciences, Rose-Hulman Institute of Technology.

- Casey, T. ve Christ, K. (2005). Social capital and economic performance in the American States. *Social Science Quarterly*, 84(4), 826–845.
- Chambers, N. (2004). Kriz dönemi ve sonrasında bankaların finansal yapısının analizi. İstanbul: Avcı Ofset Matbaacılık.
- Chen, J., Zhu, Z. ve Yuan Xie, H. (2004). Measuring intellectual capital: a new model and empirical study. *Journal of Intellectual capital*, 5(1), 195-212.
- Chen, M., Cheng, S. ve Hwang, Y. (2005). An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), 159-176.
- Chui, A. C. W., Titman S. ve John Wei K.C. (2010). Individualism and momentum around the World. *The Journal of Finance*, 65(1), 361-392.
- Crossland, C. ve Hambrick, D. C. (2011). Differences in managerial discretion across countries: How nation-level institutions affect the degree to which CEOs matter. *Strategic Management Journal*, 32, 797–819.
- Cohen, D. ve L. Prusak (2001). In good company, how social capital makes organizations work, Harvard Business School Press, Boston.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-S120.
- Coleman, J. S. (1990). Foundations of social theory. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cusack, T. (1999). Social capital, institutional structures, and democratic performance: a comparative study of german local governments. *European Journal of Political Research*, 35(1), 1–34.
- Dakhli, M. ve De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2), 107–128. doi:10.1080/08985620410001677835
- Dasgupta, P. (2000). Economic progress and the idea of social capital, in Dasgupta, P. and Serageldin, I. (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank: Washington, D.C.
- Dasgupta, P. ve I. Serageldin (2001). *Social capital: a multifaceted perspective*, World Bank Publications.

- Davey, J., Schneider, L. ve Davey, H.B. (2009). Intellectual capital disclosure and the fashion industry. *Journal of Intellectual Capital*, 10(4), 401-424.
- Dearmon, J. ve Kevin, G. (2009). Trust and development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 210–220.
- Delhey, J. ve Newton, K. (2005). Predicting cross-national levels of social trust: Global pattern or nordic exceptionalism? *European Sociological Review*, 21(4), 311–327.
- Delhey, J., Newton, K. ve Welzel, C. (2011). How general is trust in “Most People”? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review*, 76(5), 786–807.
- Demirgüç-Kunt A., Laeven, L. ve Levine, R. (2004). Regulations, market structure, institutions and the cost of financial intermediation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(3), 593-622.
- Dincer, O. C. ve Uslaner, E. M., (2007). Trust and Growth. FEEM Working Paper No. 73. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=999922>
- Dincer, O. ve Uslaner, E. (2010). Trust and growth, *Public Choice*, Springer, 142(1), 59-67.
- Dinda, S. (2008). Social capital in the creation of human capital and economic growth: a productive consumption approach. *The Journal of Socio-Economics*, 37(5), 2020- 2033.
- Djankov, S., Glaeser, E. La Porta, R. Lopez-de-Silanes, F. ve Shleifer, A. (2003). The new comparative economics. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 595–619.
- Dobler, C. (2011). The impact of formal and informal institutions on economic growth: A case study on the MENA region. Peter Lang AG, Frankfurt.
- Dolfsma, W. ve Dannreuther, C. (2003). Subjects and boundaries: Contesting social capital-based policies. *Journal of Economic*, 37(2), 405-413.
- Dominicis, L., Raymond J. G. M. Florax ve Henri L. F. R. de Groot (2013). Regional clusters of innovative activity in Europe: Are Social Capital and Geographical Proximity Key Determinants?. *Applied Economics*, 45(17), 2325-2335.
- Edvinsson, L. ve Malone, M. (1997). Intellectual capital. Harper Business, New York.

- Eken, M. H. (2006). Türk bankacılık sektörü yapılanma sürecinde bankalarda finansal risk yönetimi–I. Analiz-Muhasebe-Finansman Araştırma ve Uygulama Dergisi, 6(15), 73-82,.
- Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. The Journal of Economic Perspectives, 3(4), 99–117.
- Erselcan, F. (2009). Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma: sivas, kayseri, yozgat bölgesinde bir araştırma. Yayınlanmamış doktora tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.
- Eşki, H. (2009). Sosyal sermaye önemi, üretimi ve ölçümü üzerine bir alan araştırması. Yayınlanmış doktora tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Fafchamps, M. (2001). Return to social network capital among traders. centro studi luca d’agline development studies, Working Paper No.145.
- Failla, E. (1980). Agency problems and the theory of the firm. Journal of Political Economy, 88(2), 288-307.
- Falk, A., Fehr, E. ve Fischbacher, U. (2000). Informal sanctions. In IEER Working Paper No. 59.
- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm . Journal of Political Economy, 88(2), 288-307.
- Farr, J. (2004). Social capital: A conceptual history. Political Theory, 32, (1), 6-33.
- Favell, A. (1993). James Coleman: Social theorist and moral philosopher. American Journal of Sociology, 99, 590-613.
- Fehr, E. ve Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. Evolution and Human Behavior, 25, 63–87.
- Fehr, E. ve Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. The Journal of Economic Perspectives, 14(3), 159–181.
- Feki, C. ve N. Chtourou (2014). Social capital and economic growth: Empirical analysis of panel data. International Journal of Innovation and Scientific Research, 2(1), 164-176.
- Field, J. (2006). Sosyal Sermaye, çev: Bahar Bilgen ve Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Field, J. (2008). Social capital. Second Colition, Rounlantge Taylor & Francis Group, London And Newyork.

- Fisher, I. (1896). What is capital? *The Economic Journal*, 6 (24), 509-534.
- Fitz-enz, J. ve Phillips, J. J. (1998). *A new vision for human resources*. Menlo Park, CA: Crisp.
- Foley, M. W. ve Edwards, B. (1997). Editors' Introduction: Escape From Politics? *Social theory and the social capital debate*, 40(5), 550-561.
- Foos, D., Norden, L., ve Weber, M. (2010). Loan growth and riskiness of banks. *Journal of Banking and Finance*, 34 (12), 2929–2940.
- Forte, A., Peiró-Palomino, J. ve Tortosa-Ausina, E. (2015). Does social capital matter for european regional growth? *European Economic Review*, 77, 47–64.
- Fountain, J. E. (1997). Social capital: A key enabler of innovation in science and technology, in L.M. Branscomb and J. Keller, eds., *Investing I Innovation: Toward a Consensus Strategy for Federal Technology Policy*, MIT Press Cambridge Mass.
- Frees, E. W. (1995). Assessing cross-sectional correlation in panel data. *Journal of Econometrics*, 69, 393–414.
- Friedman, M. (1937). The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variance. *Journal of the American Statistical Association*, 32, 675–701.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (1997a). *Social capital, the tanner lectures on human values*, Brasenose Collage, Oxford May Ir.14 Analis.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development, *Third World Quarterly*, 22(1): 7-20.
- Fukuyama, F. (2002). Social capital and development: The coming agenda. *SAIS Review*, 22(1), 23–37.
- Fukuyama, F., (2005). *Güven sosyal erdemler ve refahın yaratılması*, Çev: Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Yayınları, 3. Baskı, Ankara.
- Fukuyama, F.. (1997b). "Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace." *Stern Business Magazine* 4.
- Galbraith, J. K. (1969). *The new industrial state*, Princeton, N.J: Princeton University Press., ISBN: 9781400873180, <https://press.princeton.edu/titles/8389.html>

- Gambetta, D. (1996): The Sicilian mafia: The business of private protection. Harvard University Press, Cambridge.
- Gary S. B., Murphy, K. M. ve Tamura, R. (1994). Human capital, fertility, and economic growth, NBER Chapters, in: Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education, Third Edition, pages 323-350, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Genç, C., Değer, M. K. ve Berber, M. (2009), Beşerî sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme: türkiye üzerine nedensellik analizi, International 7th Knowledge, Economy & Management Congress Proceedings, Uluslararası 7. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 48-60.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., ve Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Human entrepreneurial capital and the persistence of firms underperforming. Administrative Science Quarterly, 42(4), 750–783.
- Glaeser, E. L., Sacerdote, B. ve Scheinkman, J. A. (1995). Crime and social interactions. Quarterly Journal of Economics, 111: 507-48.
- Glaeser, E. L., Laibson, D.I., Scheinkman, J. A. ve Soutter, C. L. (2000). Measuring Trust. Quarterly Journal of Economics, 811-846.
- Glanville, J. L. ve Bienenstock, E. J. (2009). A typology for understanding the connections among different forms of social capital, American behavioral scientist, 52(11), 1507-1530.
- Goldin, C. ve Katz, L. (2001). Human Capital and Social Capital: the Rise of Secondary Schooling in America, 1910–1940, in (R. Rotberg, ed.), Patterns of Social Capital, Cambridge: Cambridge University Press.
- El Ghouli, S., Guedhami, O., Kwok, C.C.Y. ve Zheng, X. (2016). Collectivism and corruption in commercial loan production: How to break the curse? (November 2014). Journal of Business Ethics, 139(2), 1-51.
- Gönç Şavran, T. (2018). Sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki: ampirik çalışmalar ne gösteriyor? Journal of Economy Culture and Society, 57, 53-91.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. American Journal of Sociology, 78, 1360–1380.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. american journal of sociology, 78, 1360-80.

- Granovetter, M. (1995). The economic sociology of firms and entrepreneurs. in Alejandro Portes, ed., *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric analysis*, International Edition, Pearson Education Inc., 5.ed.
- Grootaert, C. ve Van Bastelaer, T. (2002a). Introduction and overview. Pp. 1-7 in *The Role of Social Capital in Development*, 1-7. Melbourne: Cambridge University Press.
- Grootaert, C. ve Van Bastelaer, T. (2002b). *The Role of social capital in development: An empirical assessment*, Cambridge University Press: New York.
- Grootaert, C. (1997). The determinants of poverty in Côte d'Ivoire in the 1980s, *Journal of African Economics*, 6(2), 169-196.
- Grootaert, C. (1999). Social capital, household welfare and poverty in Indonesia. World Bank Policy Research Working Paper, 2148, 1- 79.
- Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V. N. ve Woolcock, M. (2004). Measuring social capital an integrated questionnaire, Worldbank working paper, No: 1 8, Washington, D.C., U.S.A.
- Grootaert, C. ve Van Bastelaer, T. (2001). Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative. *Directions in Development*, Social Capital Initiative Working Paper No: 24, World Bank, Washington DC.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *The American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94, 526–556.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2008). Trusting the stock market. *Journal of Finance*, 63, 2557–2600.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2000). The Role of social capital in financial development. NBER Working Paper No. 7563.
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle ekonometri*, Çev. Nasip Bolatoğlu, Ankara, BB101 Yayınları.

- Guriev, S. ve Melnikov, N. (2016). War, inflation, and social capital. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 106(5), 230-235.
- Güriş, S. (2015). Panel veri ve panel veri modelleri. Selahattin Güriş (Der.), *Panel Veri Modelleri* (1-37). İstanbul: Der Yayıncılık.
- Güriş, S. (2018). Panel veri modelleri. uygulamalı panel veri ekonometrisi, Ed. Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 2018, s. 3-39.
- Hall, S. G., ve Ahmad, M. (2013). Can trust explain social capital effect on property rights and growth? *Procedia Economics and Finance*, 7, 55–64.
- Halman, L., ve R. Luijkx. (2006). Social capital in contemporary europe: evidence from the european social survey. *Portuguese Journal of Social Science*, 5(1), 65–90.
- Hanifan, L. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Hasan, I., Hoi, C. K., Wu, Q. ve Zhang, H. (2017). Social capital and debt contracting: Evidence from bank loans and public bonds. *J. Financ. Quant. Anal.*, 53, 1017–1047.
- Hasan, M. M. ve Habib, A. (2019). Social capital and trade credit. *International Review of Financial Analysis*, 61, 158–174.
- Hauser, C., Tappeiner, G. ve Walde, J. (2007). The learning region: The impact of social capital and weak ties on innovation. *Regional Studies*, 41(1), 75–88.
- Hausman, J. A. (1978). Specification tests in econometrics, *Econometrica*, 46, 1251-1271.
- Hausman, J. ve W. Taylor (1981). Panel data and unobservable individual effects. *Econometrica*, 49, 1377-1398.
- Healy, K, ve Hampshire, A. (2002). Social capital: a useful concept for social work? *Australian Social Work*, 55, 227-238.
- Helliwell, J. F. (1996). Economic growth and social capital in Asia, Cambridge, MA: NBER Working Paper 5470, National Bureau of Economic Research.
- Helliwell, J. F. (2007). Well-being and social capital: Does suicide pose a puzzle?, *Social Indicators Research*, 81(3), 455–496.
- Helliwell, J. F. ve Putnam, R. D. (1995). Economic growth and social capital in Italy, *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295–307.

- Helliwell, J. F., ve Putnam, R. D. (2004). The social context of well-being. *Phil Trans R. Soc Lon. B.*, 359, 1435–1446.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Holmstrom, B. (1979). Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, 10, 74–91. doi:10.2307/3003320.
- Hossain, M. (2010). Financial reforms and persistently high bank interest spreads in Bangladesh: Pitfalls in institutional development? *Bangladesh Institute of Development Studies. Journal of Asian Economics*, 23(4), 395-408.
- Hoyos, R. E. D. ve Sarafidis, V. (2006). Testing for cross-sectional dependence in panel-data models. *The Stata Journal*, 6(4), 482–496.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of panel data*. Cambridge University Press.
- Hvižd'áková, I., ve Urbančíková, N. (2014). The level of social capital, innovation and competitiveness in the countries of the European Union (EU). *European Spatial Research and Policy*, 21(1), 123–136.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton University Press: Princeton.
- Inkpen, A. (1998). Knowledge works: Managing intellectual capital at Toshiba. *Journal of International Business Studies*, 29, 643–646.
- Iyer, S., Kitson, M. ve Toh, B. (2005). Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies*, 39(8), 1015–1040.
- Jha, A. ve Chen, Y., (2015). Audit fees and social capital. *Acc. Rev.*, 90, 611–639.
- Jin, J. Y., Kanagaretnam, K., Lobo, G. J. ve Mathieu, R. (2017). Social capital and bank stability. *Journal of Financial Stability*, 32, 99–114.
- Jin, J.Y., Kanagaretnam, K., Liu, Y. ve Liu, N. (2019). Banks' loan growth, loan quality, and social capital. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 21, 83–10.
- Judge, G. G., Hill, R. C., Griffiths, W. E., Lütkepohl, H. ve Lee, T. C. (1982). *Introduction to the theory and practice of econometrics*, John Wiley & Sons, New York.
- Kanagaretnam, K., Lim, C. Y., Lobo, G. J. (2014). Influence of national culture on accounting conservatism and risk-taking in the banking industry. *Account. Rev.*, 89(3), 1115–1149.

- Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., ve Wang, C., (2015). Religiosity and earnings management: International evidence from the banking industry. *J. Bus. Ethics* 132(2), 277–296.
- Kaufmann, W, Hooghiemstra, R. ve Feeney, M. K. (2018). Formal institutions, informal institutions, and red tape: A comparative study. *Public Admin*, 96, 386–403. <https://doi.org/10.1111/padm.12397>
- Karagül, M. ve Akçay, S. (2002). Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye: ampirik bir kanıt. *İktisat, İşletme ve Finans*, 17(198), 82-90.
- Karagül, M. (2002). Beşerî sermayenin iktisadi gelişmedeki rolü ve türkiye boyutu, Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları No: 37. Afyon.
- Karlan, D. S. (2005). Using Experimental economics to measure social capital and predict financial decisions. *American Economic Review*, 95(5), 1688-1699.
- Kaval, H. (2000). Bankalarda risk yönetimi. Ankara: Yaklaşım.
- Kawachi, I., Kim D, Coutts, A., Subramanian, S. V. (2004). Reconciling the three accounts of social capital. *International Journal of Epidemiology*, 33, 682–90.
- Keeton, W. R. (1999). Does faster loan growth lead to higher loan losses? *Economic Review*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 84(Q II), 57-75.
- Kennedy, P. (2006). *Ekonometri klavuzu*, 5. Baskı, Çev. Muzaffer Sarımeşeli, Şenay Açıkgöz, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Kızılkaya, O. (2017). Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki potansiyel etkisi: Türkiye için yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi. *Sosyoekonomi*, 25(33), 175-194.
- Kilduff, M., ve Tsai, W. (2003). *Social networks and organizations*. London: SAGE Publications.
- Knack, S. (2003). Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis. *Public Choice*, 117(3–4), 341–355.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff: A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
- Knoke, D. (1999). Organizational networks and corporate social capital. In ‘Corporate Social Capital and Liability’. (Ed. SM Gabbay) pp. 17 - 42. (Kluwer: Boston)

- Knowles, S. (2006). Is social capital part of the institutions continuum and is it a deep determinant of development?, Working Papers RP2006/25, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).
- Koç, A. ve Ata, Y. (2012). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: AB ülkeleri ve Türkiye üzerine ampirik bir inceleme. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(1), 199–218.
- Kormendi, R.C., ve Meguire, P.G. (1985). Macroeconomic determinants of growth: cross-country evidence. *Journal of Monetary Economics*, 16, 141-163.
- Krishna, A. ve Uphoff, N. (2002). Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in rajasthan, india. the role of social capital in development: An Empirical Assessment, 85-124.
- Kumlin, S. ve Rothstein, B. (2005). Making and breaking social capital: the impact of welfare state institutions. *Comparative Political Studies*, 38(4), 339-365.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Schleifer, A. ve Vishny, R. W. (2000). Trust in large organizations, in: P. Dasgupta & I. Serageldin (Eds) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, 310–325.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. ve Vishny, R. W. (1997). Trust in large organisations. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 87, 333-8.
- Leonard, M. (2004). Bonding and Bridging Social Capital: Reflections from Belfast. *Sociology*, 38(5), 927–944. DOI: 10.1177/0038038504047176.
- Li, Y., Wung, X., Westlund, H. ve Liu, Y. (2015). Physical capital, human capital and social capital: The changing roles in China's economic growth. *Growth and Change*, 46(1), 133-149.
- Li, L., Ucar, E. ve Yavas, A. (2020). Social capital and mortgage delinquency. *J Real Estate Finan Econ*, <https://doi.org/10.1007/s11146-020-09775-4>.
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liu, C., Ryan, S. G. (2006). Income smoothing over the business cycle: Changes in Banks' coordinated management of provisions for loan losses and loan charge-offs from the pre-1990 bust to the 1990s boom. *Account. Rev.* 81 (2), 421–441.

- Lou, X., Griffith, D. A., Liu, S. S. ve Shi, Y. (2004). The effects of customer relationships and social capital on firm performance: A Chinese business illustration, *Journal of International Marketing*, 14(4), 25–45.
- Loury, G. (1977). A dynamic theory of radical income differences. in ‘women, minorities, and employment discrimination’. (Ed. A LeMund). Lexington Books: Lexington, Mass.
- Loury, G. (1992). The economics of discrimination: Getting to the core of the problem. *Harvard Journal for African American Public Policy* 1, 91 - 110.
- Louzis, D. P., Vouldis, A. T., Metaxas, V. L. (2012). Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans in Greece: A comparative study of mortgage, business and consumer loan portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 36, 1012–1027.
- Lowndes, V. (1996). Varieties of new institutionalism: A critical appraisal. *Public Administration*, 74, 181–197.
- Luthans, F, Luthans, K. W. ve Luthans, B. C. (2004). Positive psychological capital: beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50.
- Lyon, T. P. (2005). Making capitalism work: Social capital and economic growth in Italy 1970–1995. *Fondazione Eni Enrico Mattei, Nota di lavoro* 70.2005.
- MacGillivray, A., ve Walker, P. (2000). Local social capital: Making it work on the ground. Pp. 197-211 in *Social Capital: Critical Perspectives*, edited by Tom Schuller. Oxford: Oxford University Press.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Eighth Edition. New York: Palgrave Macmillan Press.
- Marx, K. (1990). *Capital I*. St. Ives: Penguin.
- Massey, D. (1990). Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration. *Population Index*, 56:3–26.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., ve Cook, J. M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27, 415–444.
- Menyah, K., Nazlıoğlu, Ş. ve Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach. *Economic Modelling*, 37, 386-394.

- Mercan, M. (2014). Feldstein-Horioka hipotezinin AB-15 ve Türkiye ekonomisi için sınanması: Yatay kesit bağımlılığı altında yapısal kırılmalı dinamik panel veri analizi. *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 231-245.
- Mirrlees, J. (1999). The theory of moral hazard and unobservable behaviour: Part I. *The Review of Economic Studies* 66(1), 3–21. Special Issue: Contracts (Jan.). doi:10.1111/1467-937X.00075.
- Moundigbaye, M., Rea, W. S. ve Reed, W. R. (2018). Which panel data estimator should I use? A corrigendum and extension, *Economics: Kiel Institute for the World Economy (IfW), Kiel*, 12(4), 1-31,
- Muringani , J., Fitjar, R. D. ve Rodriguez-Pose, A. (2021). Social capital and economic growth in the regions of Europe. *Economy and Space* 2(1), 1-23.
- Nahapiet, J. ve S. Ghoshal (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-267.
- Nahapiet, J. ve S. Ghoshal (1997). Social capital, intellectual capital and the creation of value in firms, *Academy of Management Best Paper Proceedings*, pp. 35– 39.
- Nannestad, P. (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annual Review of Political Science*, 11, 413–436.
- Narayan, D. ve L. Pritchett. (1999). Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 47(4), 871-897.
- Nargeleçekenler, M. (2009). Makroekonomik ve finansal serilerin ekonometrik analizi: panel veri yaklaşımı. Yayınlanmış doktora tezi, Uludağ Üniversitesi, Uludağ.
- Neira, I., Vászquez, E. ve Portela, M. (2009). An empirical analysis of social capital and economic growth in Europe (1980–2000). *Social Indicators Research*, 92(1), 111–129.
- Nevins, J. L., Bearden, W.O. ve Money, B. (2007). Ethical values and long-term orientation. *Journl of Busines Ethics*, 71, 261–274.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Norris P. (2002). *Democratic pheonix: Reinverting political activism*, Cambridge University Press.

- OECD (2011). How's life?: Measuring well-being, OECD Publishing, doi: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121164-en>.
- OECD, (2013). Four interpretations of social capital: An agenda for measurement. OECD Statistics Working Papers 2013/06.
- OECD, (2001). The well-being of nations: The role of human and social capital, Centre for Educational Research and Innovation, Paris.
- Offe, C. (1999). How can we trust our fellow citizens? In democracy and trust, edited by M. Warren, 42–87. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000). Social capital: A fad or a fundamental concept? Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (der) Social Capital: A Multifaceted Perspectives içinde, 172-214.
- Ostrom, E., ve T. K. Ahn. (2001). A social science perspective on social capital: social capital and collective action. Workshop in political theory and policy analysis. Bloomington: Indiana University.
- Ozili, P. K. (2019). Non-performing loans and financial development: new evidence, The Journal of Risk Finance, 20(1), 59-81.
- Özcan, B. (2011). Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma, Yayınlanmış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Özdemir, A. A. (2007). Sosyal ağ özellikleri bakış açısıyla sosyal sermaye ve bilgi yaratma ilişkisi: Akademisyenler üzerinde yapılan bir alan araştırması. Yayınlanmamış doktora tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Paldam, M. (2007). The Macro perspective on generalized trust. In handbook of social capital: The troika of sociology. Political Science and Economics, edited by G. T. Svendsen & G. L. H. Svendsen, 354–378. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Paldam, M. ve Svendsen, G.T. (2000). An essay on social capital: Looking for fire behind the smoke. European Journal of Political Economy, 16, 339-366.
- Parks, R. (1967). Efficient estimation of a system of regression equations when disturbances are both serially and contemporaneously correlated. Journal of the American Statistical Association, 62, 500-509.
- Parthasarathy, D. ve Chopde, V. K. (2000). Building social capital: Collective action, adoption of agricultural innovations, and poverty reduction in the Indian Semi-Arid Tropics, http://www.gdnet.org/pdf/776_D.pdf, Erişim tarihi: 7.5.2007.

- Pennar, K. (1997). The tie that leads to prosperity: The economic value of social bonds is only beginning to be measured. *Business Weekly*, 153 - 155.
- Perez, F., Fernandez de Guevara, J., Serrano, L. ve Montesinos, V. (2006). measurement of social capital and growth: An economic methodology. *Fundacion BBWA*, 1-57.
- Pejovich, S. (1999). The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development. *Journal of Markets and Morality*, 2, 164–181.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. University of Cambridge, Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics No. 0435.
- Pop, D., Cepoia, C. O. ve Anghela, D. G. (2018). Liquidity-threshold effect in non-performing loans Ionuț. *Finance Research Letters*, 27, 124–128.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its origins and the application in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1- 25.
- Portes, A. ve Landolt P. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect* 26, 18-23.
- Portes, A. ve Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98, 1320 - 1350.
- Postelnicu, L. ve Hermes, N. (2018). The economic value of social capital. *International Journal of Social Economics*, 45(6), 870-887.
- Pevzner, M., Xie, F. ve Xin, X. (2015). When firms talk, do investors listen? The role of trust in stock market reactions to corporate earnings announcements. *Journal of Financial Economics*, Elsevier, 117(1), 190-223.
- Print, M. (2010). *International encyclopedia of education* (Third Edition), 97-102.
- Przybyła, U.M. (2020). Does social capital matter for total factor productivity? Exploratory evidence from Poland. *Sustainability*, 12, 1-25.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work. Civic Traditions in Modern Italy* Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.

- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of american community* (New York: Simon & Schuster).
- Putnam, R. D., Leonardi, R. ve Nanetti, R. Y. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, United Kingdom.
- Putnam, R. D. (2007). *E Pluribus Unum: Diversity and community in the twenty-first century. The 2006 Johan Skytte prize lecture. Scandinavian Political Studies*, 30(2), 137-174.
- Raiser, M. (2008). Social capital and economic performance in transition economies, *The Handbook of Social Capital* (Der.: D. Castiglione, J.W. Deth ve G. Wolleb), Oxford University Press, Oxford, 491–519.
- Pinto, P. R., (2012). Social capital as a capacity for collective action. 53–69 in *Assessing Social Capital: Concept, Policy and Practice*. Cambridge Scholars Press.
- Rees, R. (1985). The theory of principal and agent—Part I. *Bulletin of Economic Research* 37(1): 3– 26. doi:10.1111/j.1467-8586.1985.tb00179.x
- Resmi Gazete, (2016). Sayı: 29792
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/08/20160805-4.htm>
- Richardson, S. A., Sloan, R. G., Mark, S, T. ve Tuna, I. (2005). Accrual reliability, earnings persistence and stock prices. *J. Account. Econ*, 39(3), 437– 485.
- Rimac, I. ve Štulhofer, A. (2004). Socio-cultural values, economic development and political stability as correlates of trust in the European Union. Chapters in books, in: Katarina Ott (ed.), *Croatian Accession to the European Union: Institutional Challenges*, 2(12), 301-326.
- Rosenfeld, R., Messner, S. F. ve Baumer, E. P. (2001). Social capital and homicide. *Social Forces*, 80(1), 283–310.
- Ross, S. A. (1973). The Economic theory of agency: The principal's problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-39.
- Roth, F. (2007). Trust and economic growth: Conflicting results between cross-sectional and panel analysis, Ratio Working Paper No 102. Available at http://www.ratio.se/pdf/wp/fr_trust.pdf (accessed 19 March 2010).
- Roth, F. (2009). Does too much trust hamper economic growth. *Kyklos*, 62(1), 103-128.

- Roth, F. ve Schüler, D. (2006). Trust and economic growth: A panel analysis. Manuscript Draft: University of Göttingen.
- Rothstein, B. ve Stolle, D. (2008). The state and social capital: An institutional theory of generalized trust. *Comparative Politics*, 40, (4), 441-459.
- Rothstein, B. ve D. Stolle. (2003). Social capital, impartiality and the welfare state: An institutional approach. In *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, edited by M. Hooghe and D. Stolle, 191–210. New York: Palgrave.
- Routledge, B. R, ve von Amsberg, J. (2003). Social capital and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, 167-193.
- Rowell, D. ve Connelly, L.B. (2012). A history of the Term “Moral Hazard”, *The Journal of Risk and Insurance*, 79, 1051-1075.
- Rupasingha, A, Goetz, S. J. ve Freshwater, D. (2006). The production of social capital in US counties. *Journal of Socio-Economics*, 35, 83–101.
- Rupasingha, A. ve Goetz, S. J. (2008). US County-level Social Capital Data, 1990–2005. The Northeast Regional Center for Rural Development, Penn State University, University Park, PA.
- Rupasingha, A., Goetz, S. J. ve Freshwater, D. (2000). Social capital and economic growth: A county-level analysis. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 32(3), 565–572.
- Sabatini, F. (2006). The empirics of social capital and economic development: a critical perspective, Çevirimiçi: www.socialcapitalgateway.org/Sabatini 12.10.2009
- Sabatini, F. (2008). Social capital and the quality of economic development, *Kyklos*, 61(3), 466–499
- Sampson, R. J, Morenoff, J. D. ve Earls, F. (1999). Beyond Social Capital: Spatial dynamics of collective efficiency for children. *American Journal of Sociological Review*, 64, 633-660.
- Sander, T. ve Putnam, R. D. (2010). Still Bowling Alone? The post-9/11 split, *Journal of Democracy*, 21(1), 9-16.
- Sayım, F. (2006). Bankalarda kredi karşılıkları sistemi ve vergisel incelemesi, TBB Yayınları, Yayın No:244, İstanbul.

- Serageldin, I. ve Grootaert, C. (2000). Defining social capital: An integrating view. İçinde: Dasgupta, P. and Serageldin, I., Eds., *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington DC, 40-59.
- Schiff, M. (1992). Social capital, labor mobility, and welfare: The impact of uniting states. *Rationality and Society*, 4(2), 157-175. doi:10.1177/1043463192004002003
- Schneider, G., Plu"mper, T. ve Baumann, S. (2000). Bringing Putnam to the European regions: On the relevance of social capital for economic growth. *European Urban and Regional Studies*, 7(4), 307-317.
- Schneider, J. A. (2009). Organizational social capital and nonprofits. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(4), 643-662.
- Schultz, T. (1972). Human capital: Policy issues and research opportunities, NBER Working Papers, 6(4126), 1-84.
- Schultz, T. W. (1959). Investment in man: An economist's view. *Soc. Serv. Rev.*, 33, 109-117.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(19), 1-17.
- Shavell, S. (1979). Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship. *The Bell Journal of Economics*, 10: 55-73. doi:10.2307/3003319.
- Smith, N. D. L. ve Kawachi, I. (2014). State-level social capital and suicide mortality in the 50 U.S. states. *Social Science & Medicine*, 120, 269-277.
- Smith, S. S. ve Kulynych, J. (2002). It may be social, but why is it capital? The social construction of social capital and the politics of language. *Politics & Society* 30, 149-186.
- Smith, A. (1776). (1723-1790). *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital? *Journal of Economic Literature*, 40(1), 139-154.
- Spellerberg, A. (2001). Framework for measurement of social capital in New Zealand. In *Research and Analytical Report (Social Capital Programme)*.
- Spence, A. M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374. doi:10.2307/1882010.

- Spence, M. A. ve Zeckhauser, R. (1971). Insurance, information and individual action. *American Economic Review*, 61, 380-387.
- 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, 235, 1-29.
- Stiglitz, J. (1987). Principal and agent. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* 3, 966–971.
- Stiglitz, J., Sen, A. ve Fitoussi, J. P. (2009). Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress, www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf
- Stimson, J. A. (1985). Regression in space and time: A statistical essay. in *American Journal of Political Sciences*, 29(4), 914-947.
- Strawn, J. (2001). What's next in welfare reform? Washington, DC: Center for Law and Social Policy
- Striukova, L., Unerman, J. ve Guthrie, J. (2008). Corporate reporting of intellectual capital: Evidence from uk companies. *The British Accounting Review*, 40, 297-313.
- Stulhofer, A. (2004). Perception of corruption and the erosion of social capital in Croatia 1995-2003. *Politička misao*, 41(5), 74–86..
- Stulhofer, A. ve Rimac, I. (2002). Opportunism, institutions, and moral costs: The socio-cultural dimension of the underground economy in Croatia 1995–1999. *Financijska teorija i praksa*, 26(1), 213–228.
- Subramanian, S. V., Kim D. J. ve Kawachi, I. (2002). Social trust and self-rated health in US communities: a multilevel analysis. *Journal of Urban Health*, 79, 21–34.
- Sullivan, P. H. (1998). Profiting from Intellectual Capital Extracting Value from Innovation. John Wiley & Sons, Inc., New York.
- Sveiby, K. E. (1997). The new organizational wealth: managing and measuring knowledge-based Assets, Berrett-Koehler, San Francisco, CA.
- Szreter, S. (2000). Social capital, the economy, and education in historical perspective. Pp. 56-77 in *Social Capital: Critical Perspectives*, edited by Tom Schuller. Oxford: Oxford University Press.

- Szreter, S. ve Woolcock, M. (2004). Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health. *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 650 – 670.
- Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2010). Türkiye’de beşerî sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 115-140.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716.
- Tarı, R. (2016). *Ekonometri*, 12. Baskı, İstanbul, Küv Yayınları.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). İleri panel veri analizi stata uygulamalı, Birinci Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tatoğlu, F.Y. (2016). *Panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- TBB, (2020). Bankacılık sisteminde banka, çalışan ve şube sayıları. Eylül. https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/istatistikraporlar/ekler/1433/Banka_Cali_san_ve_Sube_Sayilari-Eylul_2020.pdf
- Temple, J. ve Johnson, P. A. (1998). Social capability and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 965-990.
- Thomas, C. Y. (1996). Capital markets, financial markets and social capital. *Social and Economic Studies*, 45, 1 – 23
- Trigilia, C. (2001). Social capital and local development. *European Journal of Social Theory*, 4, 427-442.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal sermaye, iktisadi performans ve kalkınma: Bir yazın taraması. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12, 14-60.
- Tüysüz, N. (2011). Sosyal sermayenin ekonomik gelişme açısından önemi ve sosyal sermaye endeksinin hesaplanması, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı, Ankara.
- Uden, A .V., Knoben, J. ve Vermeulen, P. (2014). Human capital and innovation in developing countries: A firm level study. *Radboud University Nijmegen Institute for Management Research, Working Paper*.
- UNECE/Eurostat/OECD (2009). *Measuring sustainable development*, United Nations, New York and Geneva.
- UNECE/Eurostat/OECD (2013). *Framework and suggested indicators to measure sustainable development*, available at:

www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013/SD_framework_and_indicators_final.pdf

- Uphoff, N. (2000). Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation. In Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank.
- Uslaner, E. M. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ün, T. (2018). *Uygulamalı panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Vakıflar Genel Müdürlüğü, <https://www.vgm.gov.tr/vakif-islemleri/vakif-istatistikleri/yeni-vakiflar> [Erişim Tarihi: 15.04.2019]
- Van Oorschot, W., Arts, W. ve Gelissen, J. (2006). Social capital in Europe, measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon. *Acta Sociologica*, 49(2), 149-167.
- Varian, H. (2010). *Intermediate microeconomic: A modern approach*. University of California at Berkeley. Eight edition.
- Vithessonthi, C. (2016). Deflation, bank credit growth, and non-performing loans: Evidence from Japan. *International Review of Financial Analysis* 45 (2016) 295–305.
- Wang, P., Chen, X., Gong, J., Jacques-Tiura, A. J. (2014). Reliability and validity of the personal social capital scale 16 and Personal Social Capital Scale 8: Two Short Instruments for Survey Studies. *Social Indicators Research*, 119(2).
- Watson, G. W. ve Papamarcos, S. D. (2002). Social capital and organizational commitment. *Journal of Business and Psychology*, 16, 537-552.
- Westlund, H. ve Adam, F. (2010). Social capital and economic performance: A Meta-analysis of 65 Studies. *European Planning Studies*, 18(6), 893-919.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48, 443-466.
- Whiteley, P. F. (1997). *Economic growth and social capital*. Political Economy Research Centre: Sheffield.
- Whiting, R. H. ve Woodcock, J. (2011). Firm characteristics and intellectual capital disclosure by Australian companies. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 15(2), 102-126.

- Winter, I. (2000a). Major themes and debates in the social capital literature: The Australian connection. Pp. 17 - 42 in Social capital and public policy in Australia, edited by Ian Winter. Melbourne: National Library of Australia.
- Winter, I. (2000b). Family life and social capital: towards a theorised understanding, Working Paper No. 21, Australian Institute of Family Studies, Melbourne.
<http://aifs32/institute/pubs/winter4.html>
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27, 151–208.
- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *ISUMA Canadian Journal of Policy Research*, 2, 11-17.
- Woolcock, M. ve Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer* 15, 225-249.
- Wooldridge, J.M. (2016). *Introductory econometrics: A modern approach*. Sixth Edition. Cengage Learning: Boston.
- World Bank (2011). What is social capital?, www.worldbank.org, Permanent url: <http://go.worldbank.org/K4LUMW43B0>. Accessed: 26 July 2012.
- World Values Survey, 1981-1984 and 1990-1993 (ICPSR 6160). 1994. Ann Arbor, Mich.: Inter-University Consortium for Political and Social Research.
- Xia, M. (2011). Social capital and rural grassroots governance in china, in: *Journal of Current Chinese Affairs*, 40(2), 135-163.
- Zack, M. H. (1999). Developing a knowledge strategy. *California Management Review*, 41(3), 125-145.
- Zak, P. J. ve Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295–321.
- Zheng, X., Ghoul, S. ve Guedhami, O. (2013). Collectivism and corruption in bank lending. *J Int Bus Stud*, 44, 363–390 <https://doi.org/10.1057/jibs.2013.19>.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Abdulmuttalip PİLATİN

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi

Yüksek Lisans Öğrenimi : Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

Bilimsel Faaliyetler :

Makaleler

Hasan AYAYDIN, **Abdulmutalip PİLATİN**, Fahrettin PALA, Abdulkadir BARUT; (2019), “Ar-Ge Yatırımları Piyasa Performansını Etkiler Mi? Borsa İstanbul (Bist) Teknoloji Endeksi (Xutek) Üzerine Bir Araştırma”, GJEBS-Global Journal of Economics and Business Studies, 8(16), ss.64-75.

Fahrettin PALA, **Abdulmutalip PİLATİN**; (2019), “Girişimsel Pazarlama Boyutlarının İnovasyon Ve Finansal Performans Üzerine Etkisi: Tr90 Bölgesinde Faaliyet Gösteren Kobi’ler Örneği”, TURAN-SAM Uluslararası Bilimsel Hakemli Mevsimlik Dergisi, 12(47), ss.135-145.

Dilara AYLA, Önder DİLEK, **Abdulmuttalip PİLATİN**, Akif Ziya BAYRAK; (2020), “Kredi Kartı Kullanımını Etkileyen Faktörlerin Analizi: Doğu Karadeniz Örneği”, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 11(2), ss.245-265.

Bildiriler

Hasan AYAYDIN, **Abdulmutalip PİLATİN**, Abdulkadir BARUT; (2020), Ticari Açıklığın Bankaların Risk Düzeylerine Etkisi: Türkiye Örneği, 2. International European Conference On Interdisciplinary Scientific Researches, Ankara, Türkiye, 4 - 05 Temmuz 2020, Cilt.1, ss.498-504.

- Hasan AYAYDIN, **Abdulmutalip PİLATİN**, Abdulkadir BARUT; (2020), 2008 Küresel Finans Krizinde Petrol Fiyatları, Altın Fiyatları, Döviz Kuru Ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, 2. International European Conference On Interdisciplinary Scientific Researches, Ankara, Türkiye, 4 - 05 Temmuz 2020, cilt.1, ss.505-509.
- Hasan AYAYDIN, **Abdulmutalip PİLATİN**; (2021), Covid-19 Pandemisinin Şirketlerin Çalışma Sermayesi Gereksinimleri Üzerindeki Etkisi: BİST Tekstil Sektörü Örneği, 9 th International Conference on Social Sciences May 2-4, 2021/ 'Nakhchivan' University, Azerbaijan.
- Hasan AYAYDIN, **Abdulmutalip PİLATİN**; (2021), Covid-19 Pandemisinin Firmaların Sermaye Yapısına Etkileri: BİST’de İşlem Gören Metal Ana Sanayi Firmaları Üzerinde Bir Araştırma, 9 th International Conference on Social Sciences May 2-4, 2021/ 'Nakhchivan' University, Azerbaijan.

İş Deneyimi

- Stajlar : ABİGEM (Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkez) Trabzon
- Projeler : BAP Projesi, Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN (Yürütücü) ,
Öğr. Gör. Abdulmutalip PİLATİN, Arş. Gör. Vildan YAVUZ, Rize’de Alışveriş Merkezinin (AVM) Gerekliliği Üzerine Bir Saha Araştırması Yükseköğretim Kurumları Destekli Proje, 2015 – 2017.
- BAP Projesi, Dr. Öğr. Üyesi Dilara AYLA (Yürütücü), Dr. Öğr. Üyesi Önder DİLEK, **Öğr. Gör. Abdulmutalip PİLATİN**, Arş. Gör. Akif Ziya BAYRAK, Kredi Kartı Kullanımını Etkileyen Faktörlerin Analizi: Doğu Karadeniz Örneği Puan Yükseköğretim Kurumları Destekli Proje, 2018 – 2019.
- Çalıştığı Kurumlar : Ziraat Bankası, SG (10 Şubat 2011- 01 Temmuz 2011)

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Bilgisayar İşletmeni
(02 Temmuz 2011- 7 Mayıs 2017)

Tarih : 09.06.2021

