

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ANABİLİM DALI**

**ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYELİN EKONOMİK
KALKINMAYA ETKİSİ: MUKAYESELİ BİR ANALİZ**

Yunus Emre AYTEKİN

DOKTORA TEZİ

Danışman: Prof. Dr. Mahmut BİLEN

ŞUBAT- 2025

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYELİN EKONOMİK
KALKINMAYA ETKİSİ: MUKAYESELİ BİR ANALİZ

DOKTORA TEZİ

Yunus Emre AYTEKİN

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

“Bu tez 07/02/2025 tarihinde online olarak savunulmuş olup aşağıdaki isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ
Prof. Dr. Mahmut BİLEN	Başarılı
Doç. Dr. Kenan GÖÇER	Başarılı
Doç. Dr. Mücahit AYDIN	Başarılı
Doç. Dr. Hilal ALPDOĞAN	Başarılı
Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY	Başarılı

ETİK BEYAN FORMU

Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve Etik Kurul Onayı gerektiği takdirde onay belgesini aldığımı beyan ederim.

Etik kurul onay belgesine ihtiyaç var mıdır?

Evet ☐

Hayır ☒

(Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir:

- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar,
- İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,
- İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,
- Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,
- Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar.)

Yunus Emre AYTEKİN

07/02/2025

ÖN SÖZ

Süreç boyunca özgürce düşünmeme fırsat tanıyan, desteğini ve nezaketini hiçbir zaman eksik etmeyen değerli danışman hocam Prof. Dr. Mahmut BİLEN'e, objektif bakış açısıyla ve entelektüel birikimiyle ders döneminden bu yana ufkumu açan değerli hocam Doç. Dr. Kenan GÖÇER'e ve özellikle ekonometrik analizlerde büyük destek sunan değerli hocam Doç. Dr. Mücahit AYDIN ve Öğr. Gör. Oğuzhan BOZATLI'ya şükranlarımı sunuyorum.

Tüm hayatım boyunca araştırmanın ve bilginin önemini yaşayarak gösteren, öğrenmeyi öğreten, her zaman en büyük destekçim kıymetli babam Dr. Osman AYTEKİN ve tüm hayatım boyunca en kıymetli destekçim kıymetli annem Leyla AYTEKİN'e teşekkürlerimi sunuyorum.

Çalışma hayatımda ve doktora sürecimdeki yoğunluğumda, kendi akademik çalışmalarına ve üç güzel yavrumuza rağmen çoğu zaman tüm yükü üstlenen sevgili eşim Öğr. Gör. Dilara AYTEKİN'e ve her zaman varlıklarıyla bana destek olan ve adlarını yazamadığım her biri birbirinden değerli arkadaşlarıma gönülden teşekkürler...

Yunus Emre AYTEKİN

07/02/2025

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR.....	iv
TABLO LİSTESİ.....	v
ŞEKİL LİSTESİ	vii
GRAFİK LİSTESİ.....	viii
ÖZET	ix
ABSTRACT	x

GİRİŞ.....	1
------------	---

1. BÖLÜM: ENTELEKTÜEL SERMAYE, ULUSAL ENTELEKTÜEL SERMAYE VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ	4
--	---

1.1. Entelektüel Sermaye (ES).....	4
1.1.1. Entelektüel Sermayenin Bileşenleri	11
1.1.1.1. İnsan Sermayesi	14
1.1.1.2. Yapısal (Organizasyonel) Sermaye.....	15
1.1.1.3. Müşteri (İlişkisel) Sermayesi	17
1.1.1.4. İnovasyon (Yenilik) Sermayesi.....	17
1.1.1.5. Süreç (İşlem) Sermayesi	18
1.1.1.6. Sosyal Sermaye	18
1.1.2. Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi, Raporlanması ve Yönetimi	20
1.2. Ulusal Entelektüel Sermaye (UES)	33
1.2.1. Ulusal Entelektüel Sermaye (UES)'nin Bileşenleri	36
1.2.1.1. İnsan Sermayesi	37
1.2.1.2. Yapısal (Organizasyonel) Sermaye.....	38
1.2.1.3. Piyasa-Pazar (İlişkisel) Sermayesi	39
1.2.1.4. Yenileme Sermayesi	39
1.2.1.5. Süreç Sermayesi.....	40
1.2.2. Ulusal Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi, Raporlanması ve Yönetimi	40
1.2.3. Ulusal Entelektüel Sermayenin Hesaplanmasında Firma ve Ulusal Düzeyde Entelektüel Sermaye Modelleri Arasındaki Farklar	50
1.3. Ulusal Entelektüel Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi.....	51

1.3.1. Ekonomik Büyüme.....	53
1.3.2. Ulusal Entelektüel Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi.....	60
2. BÖLÜM: ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYEL VE İKTİSADİ	
KALKINMA İLİŞKİSİ.....	75
2.1. Kavramsal Çerçeve.....	81
2.1.1. İslam’da Bilgi.....	81
2.1.2. Verimlilik ve Tamamlayıcı Bir Kavram Olarak Bereket.....	83
2.1.2.1. Verimlilik.....	83
2.1.2.2. Bereket.....	99
2.1.3. İslam’da Entelektüel.....	112
2.1.4. İslam’da Sermaye ve Alternatif Bir Kavram Olarak Potansiyel.....	120
2.1.4.1. İslam’da Sermaye.....	120
2.1.4.2. Potansiyel.....	122
2.2. İslami İktisatta Kalkınma.....	123
2.3. Güç-Değer Bağlamında Ulusal Entelektüel Potansiyel ve Kalkınma.....	148
3. BÖLÜM: ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYEL VE EKONOMETRİK	
ANALİZİ.....	153
3.1. Literatürde Var Olan UES Endekslerinin Değerlendirilmesi.....	153
3.1.1. Akademik UES Endeksleri.....	153
3.1.2. İslamilik Endeksi.....	157
3.2. Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeksi.....	158
3.2.1. Veri Toplama.....	167
3.2.2. Yöntem.....	171
3.2.3. Bulgular.....	173
3.2.3.1. Refah Endeksinin Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP.....	173
3.2.3.2. Maddi Boyutun (GSYİH) Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP.....	175
3.2.3.3. UHP’nin Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP.....	177
3.2.3.4. Bağımlı Değişkenlere Göre UEP Karşılaştırması.....	179
3.2.3.5. UEP’nin İslamilik Endeksi ve NIC ile Karşılaştırması.....	181
SONUÇ.....	187

KAYNAKÇA.....	190
EK	205
ÖZ GEÇMİŞ	219



KISALTMALAR

BE	: Bilgi Ekonomisi
UES	: Ulusal Entelektüel Sermaye
ES	: Entelektüel Sermaye
Bkz.	: Bakınız
Akt.	: Aktaran
vd.	: Ve diğerleri
Örn.	: Örneğin
vb.	: ve benzeri
s.	: Sayfa
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
BİT	: Bilgi ve İletişim Teknolojileri
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
vd.	: ve diğerleri
FS	: Finansal Sermaye
DIC	: Doğrudan Entelektüel Sermaye Ölçüm Yöntemleri
MCM	: Piyasa Değeri Yöntemleri
ROA	: Aktif Getirisi Yöntemleri
SC	: Puan Kartı Yöntemleri
NIC	: Ulusal Entelektüel Sermaye
İE	: İslamilik Endeksi
İK	: İnsan Kaynakları
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
UEP	: Ulusal Entelektüel Potansiyel
UİP	: Ulusal İnsan Potansiyeli
UPP	: Ulusal Pazar Potansiyeli
USP	: Ulusal Süreç Potansiyeli
UYP	: Ulusal Yenileme Potansiyeli
UHP	: Ulusal Huzur Potansiyeli
MB	: Maddi Boyut

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Tarihsel Süreçte Görülen Toplumlar ve Özellikleri.....	5
Tablo 2: Entelektüel Sermaye Ölçüm Modelleri	29
Tablo 3: Ekonomik Dönüşüm ve Ölçüm Sistemleri.....	41
Tablo 4: Ulusal Düzeyde Maddi Olmayan Varlıkların Ölçüm Modelleri.....	44
Tablo 5: Ulusal Entelektüel Sermayeyi Ölçen Akademik Modellerin Temel Özellikleri	45
Tablo 6: Ulusal Entelektüel Sermayeyi Ölçen Kurumsal Modellerin Temel Özellikleri	46
Tablo 7: Akademik ve Uluslararası Organizasyon Modelleri Arasındaki Temel Farklar	48
Tablo 8: Firma ve Ulusal Düzeydeki Modeller Arasındaki Temel Farklar.....	51
Tablo 9: Başlıca Büyüme Teorileri ve Özellikleri.....	55
Tablo 10: Maddi Olmayan Duran Varlıkların Ölçülmesini Amaçlayan Araştırma Yaklaşımları	63
Tablo 11: Maddi Olmayan Varlıklara Teorik Yaklaşımlar	66
Tablo 12: Ulusal Entelektüel Sermaye ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki Üzerine Yapılan Çalışmalar.....	74
Tablo 13: Dönemler İtibariyle Ana Kalkınma Yaklaşımları	129
Tablo 14: Ulusal Entelektüel Potansiyel Göstergesi	164
Tablo 15: Çalışmada Kullanılan Verilere Ait Genel Bilgiler	168
Tablo 16: Çalışmaya Dahil Edilen Ülkeler.....	169
Tablo 17: UEP Endeksinde Yer Alan Bağımsız Değişkenler (UEP Endeksi)	170
Tablo 18: UEP Endeksinde Yer Alan Bağımlı Değişkenler (Refah Endeksi)	170
Tablo 19: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken Ağırlıklandırılmış UHP ve GDP)	172
Tablo 20: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken GDP).....	172
Tablo 21: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken UHP).....	173
Tablo 22: Refah Endeksine Göre UEP Sonuçları.....	174
Tablo 23: Maddi Boyuta (GSYİH) Göre UEP Sonuçları	176
Tablo 24: UHP'ye Göre UEP Sonuçları.....	178
Tablo 25: Bağımlı Değişken Farklılıklarına Göre UEP Endeksi.....	180

Tablo 26: UEP Endeksi, İslamilik Endeksi ve NIC Endeksi Sonuçları	182
--	-----



ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Entelektüel Sermayenin Kavramsallaştırılması	12
Şekil 2: Entelektüel Sermaye Bileşenleri	13
Şekil 3: Entelektüel Sermayenin Alt Alanlarını Ayırt Etmek	14
Şekil 4: McElroy'a Göre Entelektüel Sermaye Bileşenleri	19
Şekil 5: Skandia Kılavuzu	21
Şekil 6: Değer Yaratma Yolu Haritası	21
Şekil 7: Entelektüel Sermaye Ölçüm Modellerinin Gruplandırılması	31
Şekil 8: Bir Bilgi Organizasyonunun Bilançosu	32
Şekil 9: Ulusal Entelektüel Sermaye Bileşenleri	37
Şekil 10: Hedeflere, Göstergelere ve Kompozisyonlara Göre Modellerin Sınıflandırılması	49
Şekil 11: Büyüme ve Kalkınmanın Belirleyici Faktörleri.....	53
Şekil 12: İçsel Büyümenin Belirleyicileri	57
Şekil 13: İçsel Büyüme Modelleri.....	58

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: Dünya'da Kişi Başı GSYİH'nın Seyri (1990 Uluslararası \$).....	99
Grafik 2: Dünya'da Kişi Başı GSYİH'nın Artış Oranları (Ortalama)	99
Grafik 3: UEP Endeksi, İslamilik Endeksi ve NIC Endeksi Sonuçları.....	183



ÖZET	
Başlık: Ulusal Entelektüel Potansiyelin Ekonomik Kalkınmaya Etkisi: Mukayeseli Bir Analiz	
Yazar: Yunus Emre AYTEKİN	
Danışman: Prof. Dr. Mahmut BİLEN	
Kabul Tarihi: 07/02/2025	Sayfa Sayısı: x (ön kısım) + 204 (ana kısım) + 14 (ek)
Son yıllarda özellikle firmalar ve uluslar açısından emek ve sermaye miktarı ile açıklanamayan üretimin ve büyüme potansiyelinin, yeni bir bakış açısı ile entelektüel sermaye olarak değerlendirildiği bir literatür oluşmuştur. Yeni bir alan olması ve hesaplamalarda kullanılacak henüz ortak kabul görmüş akademik veya kurumsal bir endeksin olmayışı, bilim insanlarının genelde insan, pazar, süreç ve inovasyon öğelerini birçok farklı bileşenle değerlendirdikleri birçok endeksin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. İslami iktisatta kalkınmanın maddi ve manevi olarak dengeli olması önerilmektedir. Genellikle firmalar düzeyinde entelektüel sermaye yaklaşımını temel alan ulusal entelektüel sermaye yaklaşımları, somut ve maddi olmayan birçok farklı göstergiyi kullanarak, verimlilik ile büyüme ve kalkınma açısından ülkelerin gelecekteki durumlarını belirlemeye çalışmaktadır. Bunu yaparken, bağımlı değişken olarak genellikle sadece maddi boyutu gösteren GSYİH kullanılmaktadır. Bu çalışmada, geleneksel entelektüel sermaye hesaplama yöntemleri incelenerek, mevcut bileşenlerin dışında İslami olarak ahlak ve etik bileşenlerinin de dahil edildiği ve verimlilik yerine bereket terimi referans alınarak belirlenmiş öğelerden ve bileşenlerden oluşan yeni bir endeks oluşturulmuştur. Bu endeks, Ulusal Entelektüel Potansiyel olarak adlandırılmıştır. Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeksinde; eşit ağırlıklara sahip Ulusal İnsan Potansiyeli, Ulusal Pazar Potansiyeli, Ulusal Süreç Potansiyeli ve Ulusal Yenileme Potansiyeli başlıklarının her birinde 9 olmak üzere, toplam 36 bağımsız bileşen bulunmaktadır. Endeksin bağımlı değişkenleri ise Refah Endeksi olarak adlandırılmaktadır. Refah endeksi, eşit ağırlıklara sahip Ulusal Huzur Potansiyeli ve Maddi Boyuttan oluşmaktadır. Ulusal Huzur Potansiyeli de 9 bileşenden oluşmaktadır. Maddi boyut ise GSYİH olarak belirlenmiştir. 2013-2022 yılları arasındaki 10 yıllık verilerin elde edilebildiği 46 ülke üzerinden gerçekleştirilen analizde STATA paket programı ile panel veri modeli kullanılmıştır. Modelde yer alan bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişkenler üzerindeki etkiler incelenerek ülke sıralamaları oluşturulmuştur. Öncelikle veriler min-max yöntemi ile normalizasyon işlemine tabi tutulmuştur. Hem bağımlı değişkenler olarak Refah Endeksi, hem de ayrı ayrı Ulusal Huzur Potansiyeli ve Maddi Boyut üzerindeki etkiler test edilmiştir. Bu sayede karşılaştırma yapabilmek amaçlanmıştır. İlgili denkliklerin analizinde panel en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlardan Ulusal Entelektüel Potansiyel endeksinin; Refah Endeksi, Ulusal Huzur Potansiyeli ve Maddi Boyut üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür. 46 ülkenin ortalama puanlarına göre sıralanmasında, Batı Avrupa ülkelerinin ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir. Refah Endeksi, Ulusal Huzur Potansiyeli ve Maddi Boyut açısından gerçekleştirilen ülke sıralamalarında çok büyük farklılıklar gözükmemektedir. İİT üyesi ülkeler olarak analize tabi tutulan Malezya, Endonezya, Türkiye ve Kazakistan sıralamalarda çok üst sıralarda yer almamıştır Nispeten Malezya'nın daha iyi ortalama puana sahip olduğu görülmektedir. Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeksi, benzerlikleri açısından İslamilik Endeksi ve NIC Endeksleri ile de mukayese edilmiştir. Ülke sıralamaları her iki endeks sonuçları ile farklılıklar göstermektedir. Özellikle NIC endeksi ile daha farklı sonuçlar elde edilmiş olmasına rağmen, İslamilik Endeksi ile daha yakın sonuçlarla karşılaşılmıştır. Bu durum da İslami iktisat temelinde Ulusal Entelektüel Potansiyeli ölçmeyi amaçlayan bu çalışmada, gösterge seçimine göre ülke puanlarının farklılaştığını göstermektedir.	
Anahtar Kelimeler: Entelektüel Sermaye, Entelektüel Potansiyel, İslami İktisat, Ulusal Entelektüel Sermaye, Ulusal Entelektüel Potansiyel	

ABSTRACT	
Title of Thesis: The Effect of National Intellectual Potential on Economic Development: A Comparative Analysis	
Author of Thesis: Yunus Emre AYTEKİN	
Supervisor: Prof. Dr. Mahmut BİLEN	
Accepted Date: 07/02/2025	Number of Pages: x (pre text) + 204 (main body) + 14 (add)
In recent years, literature has emerged that evaluates firms' and nations' production and growth potential, which cannot be explained solely by labor and capital, from a new perspective as intellectual capital. The novelty of this field, combined with the absence of a universally accepted academic or institutional index for calculations, has led to numerous indices in which scholars generally assess elements such as human capital, market, processes, and innovation using various components. In Islamic economics, development should be pursued with a balance between material and spiritual aspects. National intellectual capital approaches, which are typically rooted in the intellectual capital framework used at the firm level, aim to assess the future situations of countries regarding productivity, growth, and development. These approaches use a range of both tangible and intangible indicators to achieve their goals. GDP, which typically reflects only the material dimension, is the dependent variable in this context. This study examines traditional methods for calculating intellectual capital and introduces a new index incorporating Islamic moral and ethical components alongside existing index elements. Instead of using productivity as a reference concept, this new index refers to barakah. This index has been named the National Intellectual Potential Index. The National Intellectual Potential Index consists of 36 components, divided into four equal categories: National Human Potential, Market Potential, Process Potential, and Renewal Potential, with nine components in each category. The variables that depend on the index are known as the Welfare Index. The Welfare Index comprises two equal-weighted components: National Peace Potential and the Material Dimension. National Peace Potential shall have nine components, while GDP represents the Material Dimension. The analysis was conducted for 46 countries using annual data from 2013-2022. A panel data model was employed in the STATA package program. Country rankings were established by evaluating the influence of independent variables on dependent variables within this framework. The data underwent a normalization process using the min-max method. The Welfare Index was identified as the dependent variable, while its effects on National Peace Potential and the Material Dimension were analyzed separately to facilitate comparisons. The panel least squares method was employed to investigate the relevant correlations. The results show that the National Intellectual Potential Index has a positive and statistically significant effect on the Welfare Index, National Peace Potential, and Material Dimension. In ranking 46 countries according to their average scores, Western European countries are seen to be at the top. There are no significant differences in the country rankings regarding the Welfare Index, National Peace Potential, and Material Dimension. Malaysia, Indonesia, Türkiye, and Kazakhstan, analyzed as OIC member countries, do not have very high ranks. Malaysia has a relatively better average score. The National Intellectual Potential Index has been compared with the Islamism and NIC Index to examine their similarities. The rankings of countries vary depending on the results of these indexes. Notably, the NIC Index yielded significantly different outcomes, while the results from the Islamism Index were relatively closer. This variation suggests that in this study, which aims to measure National Intellectual Potential based on Islamic economics, the scores of countries differ depending on the chosen indicator.	
Keywords: Intellectual Capital, Intellectual Potential, Islamic Economics, National Intellectual Capital, National Intellectual Potential	

GİRİŞ

Çalışmanın Konusu

Bu çalışma, günümüz bilgi toplumunda ulusların büyümelerinin / kalkınmalarının maddi ve somut kaynaklardan ziyade, maddi olmayan varlıklarla mümkün olacağını ifade eden birçok araştırmacının ortaya attığı Ulusal Entelektüel Sermaye yaklaşımını İslami İktisat bağlamında incelemektir.

Çalışmanın Önemi

Bu çalışma, özellikle son yıllarda ülkelerin sürdürülebilir bir kalkınma gerçekleştirebilmelerinin ön şartı olarak kabul edilen bilgiye dayalı ekonomik yaklaşımın temelini oluşturan entelektüel sermaye kavramına İslami İktisat çerçevesinde bakan öncü bir çalışma olması açısından önem arz etmektedir. Aynı zamanda, entelektüel sermayenin konvansiyonel olarak beşerî, sosyal ve yapısal bileşenler ile sadece maddi yönlerden hesaplanmasına yönelik çalışmalara karşılık, bireyin sosyal yönünü de dikkate alan İslami bakışla, ülkelerin ahlaki ve etik vb. durumlarının da endeks oluşturmaya dahil edildiği ilk çalışma olacaktır.

Bu çalışmanın önemi, özellikle böyle yeni bir alanda, İslami iktisat penceresinden Ulusal Entelektüel Sermayeyi inceleyen ve bu çerçevede yeni bir endeks öneren ilk çalışma olmasıdır.

Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, iktisadi kalkınmanın değerlendirilmesi açısından yeni bir öneri sunarak, maddi olmayan yani manevi değerlerin ve insani yaklaşımın, İslam'ın kalkınmaya bakışındaki insanın iki dünyada da huzur ve mutluluğa ermesi gayesinin, yeni bir endeks ile değerlendirilmesidir.

Çalışmanın Soruları

Bu çalışma kapsamında aşağıdaki soruların cevaplanması amaçlanmaktadır;

- İslami iktisat temelli bir Ulusal Entelektüel Potansiyeli hangi bileşenleri kapsamalıdır?

- Bağımsız değişken olarak maddi boyut dışında, İslami iktisadın kalkınma yaklaşımına göre farklı boyutları da dahil eden bir yaklaşımda sonuçlarda farklılıklar görülür mü?
- Seçilen bileşenlere göre ülkelerin entelektüel potansiyellerinde diğer endeks hesaplamalarındaki sonuçlara göre farklılıklar görülür mü?
- İİT üyesi olarak seçilmiş ülkelerin diğer ülkelere göre durumu nedir?

Çalışmanın Sınırlılıkları

Çalışmanın en büyük sınırlılığı, endekste kullanılmak istenen birçok verinin tüm dünya ülkeleri ve tüm yıllarda elde edilemiyor olmasıdır. Kullanılan yöntem gereği eksiksiz ve uzun bir zaman diliminde veriler olması gerektiğinden bu çalışmada ancak 2013-2022 yılları arasında eksiksiz verilere sahip ülkeler değerlendirilebilmiştir. Özellikle İİT üyesi ülkelerin verilerini elde etmek oldukça güçtür ve bu nedenle 4 İİT üyesi ülke analize dahil edilebilmiştir.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışma, önerdiği yeni Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeks ile 4'ü bağımsız 2'si bağımlı değişken içerisinde, toplam 46 farklı gösterge kullanarak, 46 ülkenin 2013-2023 yılları arasındaki verilerine odaklanmaktadır. Her biri farklı ölçüm değerlerine sahip bu göstergeler, öncelikle normalize edilerek standart değerlere dönüştürülmüş ve ortalamaları alınarak bir endeks modeli oluşturulmuştur. Modelin bağımsız değişkenleri, Ulusal İnsan Potansiyeli, Ulusal Pazar Potansiyeli, Ulusal Süreç Potansiyeli ve Ulusal Yenileme Potansiyeli olarak belirlenmiştir ve her birinin altında temellerini İslami öğretilerden alan, ulaşılabilir verilere sahip 9 bileşen bulunmaktadır. Modelin bağımlı değişkenleri ise Ulusal Huzur Potansiyeli ve Maddi Boyut başlıkları altında toplanmıştır. Ulusal Huzur Potansiyeli de 9 farklı bileşenden oluşmaktadır. Maddi Boyut ise Kişi Başına GSYİH ile tanımlanmaktadır.

Çalışmanın Kapsamı

- Birinci bölümde Entelektüel Sermaye ve Ulusal Entelektüel Sermaye kavramları, bileşenleri ve ölçüm yöntemleri incelenmiştir.
- İkinci bölümde İslami iktisatta Ulusal Entelektüel Potansiyel endeksinin oluşturulması için kavramsal altyapı ve mukayeselere yer verilmiştir.

- Üçüncü bölümde oluşturulan Ulusal Entelektüel Potansiyel endeksi analizi sonucu elde edilen verilere yer verilmiştir.



1. BÖLÜM: ENTELEKTÜEL SERMAYE, ULUSAL ENTELEKTÜEL SERMAYE VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

Bu bölümde, mevcut ekonomik sistemin özellikle Bilgi Ekonomisi (BE) çerçevesinde ekonomik büyüme üzerindeki etkisi açısından öneminin ön plana alındığı Ulusal Entelektüel Sermaye (UES) kavramı, önemi, bileşenleri ve ölçülmesi ile ilgili bilgi sunulması ve UES'nin ekonomik büyümeyle ilişkisine yönelik çalışmaların incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmanın, özellikle İslami İktisat çerçevesinde UES'ye yeni bir bakış sunmayı ve bu doğrultuda iktisadi kalkınmaya etkisini araştırmayı amaçlaması, Entelektüel Sermaye (ES) kavramının derinlemesine anlaşılmasını gerekli kılmaktadır. Uluslar açısından ES'nin temelleri, daha ziyade firmalar düzeyinde oluşturulan ES çalışmalarına dayanmaktadır. Bu nedenle, ilk olarak kısaca firmalar düzeyinde geliştirilen ES kavramı ele alınacak ve daha sonra UES incelenecektir.

1.1. Entelektüel Sermaye (ES)

Teknoloji, son yüzyılda şahit olduğumuz ekonomik, sosyal ve kültürel dönüşümün ve gelişimin temel faktörüdür. Basit icatlarla başlayan teknoloji, insanların kendini geliştirme, korunma, gücünü kanıtlama, daha rahat yaşama ve bilgilenme arzularının bir neticesi olarak gittikçe genişlemiştir. Özellikle yazının icadı ile dönemsel etkilere bağlı olarak farklılaşan toplumlar; ilkel, tarım, sanayi ve bilgi toplumu (sanayi sonrası toplum) şeklinde sınıflandırılmaktadırlar (toplumsal özellikler için bkz. Tablo 1). Her toplumda bilgiden söz edilebilse de ilkel toplum dışındaki diğer toplumlar, elde ettikleri bilgileri yeni bilgiler üretmek üzere çeşitli şekillerde sınıflandırmış, kaydetmiş ve saklamıştır (Rukancı ve Anameriç, 2014, s. 2). Tarihsel olarak yaşanan bu değişimlere paralel olarak, bilgi daha önemli hale gelmiş ve öyle ki en önemli üretim faktörü olarak görülmeye başlanmıştır. Ön plana çıkan bilgi, toplumların yaşayışlarında ve yönetim anlayışlarında var olan genel kabullerin değişimine sebep olmuş, ekonomiler Bilgi Ekonomisi (BE) sürecine girmiştir. Yani fiziki güç, düşünce veya beyin gücü ile yer değiştirmiştir (Çalışkan, 2015, s. 122).

Bilgi Çağı, Enformasyon Çağı veya Yeni Ekonomi gibi kavramlarla anılan çağımızda, işletmelerin ihtiyaç duydukları hammadde, sermaye, güçlü teknoloji ve yeni pazarlar

stratejik önemlerini yitirmiş, yerlerini “beyin gücü kıtlığı”nın giderilmesine yönelik arayışlara bırakmışlardır (Erdem, 2011, s. 276).

	İlkel Toplum	Tarım Toplumu	Sanayi Toplumu	Bilgi Toplumu
Teknolojik	*Enerji: insan gücüne dayalı * Malzemeler: hayvan postu ve taş * Araçlar: taştan yapılmış araç-gereç * Üretim yöntemi: yoktur * Ulaşım: yürüyerek * Haberleşme: Konuşma	* Enerji: insan, hayvan ve rüzgar * Malzemeler: Yenilenebilir kaynaklar (ağaç, pamuk, yün vb.) * Üretim yöntemi: el becerileri * Ulaşım: at, vagon, yelkenli * Haberleşme: el yazısı	* Enerji: fosil yakıtlar * Araçlar: emeğin yerine makinalar * Üretim yöntemi: birleştirmek, parçalamak, kurmak gibi birbirleriyle değiştirilen parçaların üretimi * Ulaşım: vapur, demiryolu, otomobil, uçak * Haberleşme: basın-yayın	* Enerji: doğal ve nükleer * Malzemeler: yenilenebilir kaynaklar, seramik yeniden kullanım * Üretim: robotlarla * Ulaşım: uzay gemisi * Haberleşme: elektronik araçlar ve bireysel iletişim ağları
Ekonomik	Avcılık, balıkçılık, toplayıcılık	* Kendi kendine yeten ekonomi. Piyasa değeri olmayan, temel ihtiyaçların giderilmesine yönelik ekonomik faaliyetler. * Köy ekonomisi düzeyinde, emekte basit iş bölümü	* Ulusal düzeyde standartlaştırılmış kitlesel üretim * Hiyerarşik yapıda, karmaşık işgücü dağılımı, sınırlı uzmanlık ve standart çalışma kalıpları * Birincil kaynak, fiziki sermaye	Küresel ekonomik yapı. Üreticiyi ve tüketiciyi birleştiren bilgi hizmetlerinin sunulması.
Sosyal	Küçük gruplar veya aşiretler	* Seçkinlerle sınırlı eğitim * Cinsel rollerin baskın olduğu büyük aile yapısı	* Cinsel rollerin farklılaştığı çekirdek aile * Yetişkinlikte tamamlanan kitlesel eğitim	* Bireyin merkezi konumunda olduğu değişik aile tipleri. * Eğitim bireysel ve sürekli
Politik Sistem	Grubun en yaşlı üyesi veya şefin kuralları	Feodalite: hukuk, din, sosyal sınıf, politika doğuştan kazanılan otoriteyle belirlenir	Kapitalizm ve Marksizm: hukuk, din, sosyal sınıf ve politika kontrolünü, elinde bulunduranlar şekillendirir	* Küresel işbirliği: bilginin kontrol edilmesi ve sahipliği için kurumsallaşan uluslararası örgütler * Yerel yönetim ve katılımcı demokrasi
Paradigma	Doğal şekliyle dünya gözlemlenmektedir	* Matematik ve astronomiye dayalı bilim * Merkezi düşünce: insanın doğaüstü güçlerle kontrol edildiği inancı	* Fiziğe dayalı bilim * Merkezi düşünce: insan geleceği mükafat ve ceza sistemiyle rasyonel sosyal yapı oluşturulabilir	* Bilim temeli: biyoloji, kuantum fiziği, çevresel bilimler * Merkezi düşünce: insanın kabiliyet ve düşüncesinin artışı

Tablo 1: Tarihsel Süreçte Görülen Toplamlar ve Özellikleri

Kaynak: Odabaşı ve Erdal (2018)

Günümüzde birbirlerine kenetlenmiş üç itici güç, iş kurallarını ve rekabeti değiştirmiştir (Skyrme, 1997). Bunlar;

- Küreselleşme: Piyasalar ve ürünler daha küreseldir. Bazı markalar ve ürünler tüm dünyada bilinmektedir. Kaynak bulma dahi küreselleşmiştir. Böylece, birçok şirket, üretim ve yazılım geliştirmeyi uzak yerlere taşeronlaştırmaktadır.
- Enformasyon / Bilgi Yoğunluğu: Verimli üretim, enformasyona ve know-how'a dayanır. Gelişmiş ekonomilerde çalışanların %70'inden fazlası, ellerinin yerine akıllarını kullanan bilgi çalışanlarıdır.
- Ağ ve Bağlantı: İnternet türü gelişmeler, “küresel köyü” daha da yaklaştırmaktadır.

Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT)'ndeki gelişmelerle rekabetin artmasının yanında, rekabetin doğası da değişim göstermektedir. Sadece maliyetlere dayalı olan rekabet, hız ve yeniliğin de gerekli olduğu bir dönüşüm yaşamaktadır. Ürünler genellikle en düşük maliyetle üretimi gerçekleştirecek üreticilere ürettirilmektedir. Ancak, küreselleşmeden kaynaklanan yoğun rekabette üretimden daha fazla kâr elde edebilmek için yenilikçi tasarımlar, etkili pazarlama, verimli dağıtım, saygın marka isimleri vb. faktörlerle ürün farklılaşmalarından ek katma değer elde etmek önemlidir. Dolayısıyla, rekabette ve büyümedeki kilit faktör sadece üretim yapmak değil, inovasyon ve yüksek değerli hizmetler sunabilmektir.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), bilgiye dayalı ekonomiyi doğrudan bilgi ve bilginin üretimi, dağıtımı ve kullanımına dayanan bir ekonomi olarak tanımlamaktadır (OECD, 1996). Dar anlamda BE iki prensiple nitelendirilebilir: kapsamı ve kendine özgü üretim mekanizmaları. Birinci prensiple ilgili olarak; BE üç faktörün egemenliğindedir: araştırma ve eğitim, büyüme ile ilişki, öğrenme ve yetenekler. Dördüncü bir faktör de türetilir: “sıradan” yapıların ve sosyal sermayenin baskınlığının yanı sıra değişimin önemi. Daha geniş bir anlamda BE, saf bilgi boyutunu bütünleştirir. Bu faktörlerin tümü somut değildir. Dolayısıyla, maddi olmayan varlıklar ve BE sık sık birbirleri ile karıştırılır. İkinci prensiple ilgili olarak; bilgi, güçlü dışsallıkların üretilmesi, fikri mülkiyet haklarını uygulamadaki güçlükler, ikili (genellikle bir girdi ve çıktı) ve kümülatif doğası ile marjinal maliyetinin sıfır olması şeklinde görülmektedir. Dolayısıyla, burada bilgi bir kamu yararı olarak karşımıza çıkar (Bounfour, 2005a, s. 4-5).

Görüldüğü üzere BE, bilgi toplumuna ve yeni ekonomiye geçiş için temel faktörler olarak teknolojiye ve bilgi altyapısına odaklanma eğilimini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla insan aklının rolünün daha fazla vurgulanması gerekmektedir. Yani, bir insanın beyni, inovasyon ve bilgi yaratma için en önemli faktördür. Bu görüş Weber tarafından, “yeni ekonominin konumunun teknolojiye, mikroçipte veya küresel telekomünikasyon ağında olmadığı, insan aklının içinde olduğu” söylemiyle savunulmuştur (Marcin, 2013). BE’nin merkezinde, maddi olmayan değer kavramı, maddi olmayan varlıkların değer yaratmadaki rolü ve bilgi tariflerinin üstel çarpan etkisi yer almaktadır. BE’de bugün değeri olan şey, dün ve yarın değeri olandan farklı olabilir (Edvinsson, 2002, s. 73).

BE’deki temel bileşenler, fiziksel ve doğal kaynaklardan ziyade entelektüel yeteneklerdir. ES, bilgi sermayesi, bilgi kuruluşları, öğrenme kuruluşları, örgütsel öğrenme, bilgi çağı, bilgi dönemi, bilgi varlıkları, maddi olmayan varlıklar, maddi olmayan yönetim, gizli değer ve insan sermayesi gibi terimlerin popüler kullanımı, bilgi varlıklarının kuruluşlarda önemini artırdığını göstermektedir. Bu terimler, yeni ekonomik değer biçimlerini tanımlayan yeni bir sözlüğün parçalarıdır. Bunlar, sürdürülebilir rekabet avantajının bireysel işçilere ve örgütsel bilgiye dayalı olduğu bir paradigmaya ait tanımlayıcılarıdır. Bu durum, yüksek teknoloji ve internet şirketlerinin “aşırı değerlenmelerine” sebep olan kurumsal başarılarının temel nedenidir (Bontis, 2001, s. 41-42).

Bu yüzyılın başlarında bilginin özellikle işletmelerde sebep olduğu değişim, bilgi birikimi ile insan kaynakları kavramlarının bir araya gelmesine ve ES kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. ES, işletmelerin fiziksel/maddi olmayan varlıkları ile bilginin parasal olarak tanımıdır (Yılmaz, 2014, s. 2). Günümüzde ciddi bir literatüre sahip ES’nin başlangıcı, bu kavramın temel unsuru olan “insan sermayesi^{1*}”ne dönük analizlere dayanmaktadır. Sanayi toplumundan, bilgi toplumuna kadar ES’nin temel unsuru insan sermayesi olarak kabul edilirken, tarihsel süreçte ES kavramının anlam ve içerik olarak farklılaştığı görülmektedir (Kandemir, 2008, s. 24).

Entelektüel, Latince “inter” kelimesinden türetilmiş “Intellect” kelimesinden gelir; bu, “aralarında” anlamındadır ve dolayısıyla ilişkileri ima eder ve “lectio”; “okuma”, yani

* İktisat literatüründe günümüzde de geçmişte olduğu gibi beşerî sermaye ifadesi kullanılmaktadır. İşletme literatüründe ise 1950’li yıllardan bu yana beşerî sermaye yerine, bilgi sermayesi ve entelektüel sermaye gibi ifadeler kullanılmaktadır. Aynı zamanda ES hesaplamaları içerisinde yer alması ve başlı başına beşerî sermayeden ayrılması açısından, bu çalışmada ES ile ilgili olan kısımlarda “insan sermayesi” kullanımı tercih edilecektir.

“edinilmiş bilgi” anlamına gelir. Sermaye kelimesi ise doğrudan Latince “capitalis” sözcüğünden gelir. Latince “capit” baş sözcüğünden, “+alis” son ekiyle türetilmiştir. İlk kullanımlarında bir borcun baş kısmına atıfta bulunan bu kelime, yüzyıllar boyunca, sadece faiz getiren para miktarının toplamı olan sermaye olarak değil, aynı zamanda diğer zenginlik sağlayan her şeyin sermaye olarak kabul edilmesine kadar genişlemiştir. Sermaye, ekonomiden gelen bir terimdir, bir üretim faktörüdür. Sermaye kelimesi, ES’nin bir değere sahip olduğunu, ölçülebileceğini ve yönetilebileceğini gösterir. Dolayısıyla ES, ilişkiler açısından elde edilen tecrübeleri kapsayan bir kavramdır ki bu da insan perspektifinden gelecekteki değerleri yaratmaya yardımcı olabilir. ES, geliştirme ve değer üretme potansiyeli olan bilgidir. Bu, şu an ile gelecek arasındaki çizgide, ileriye dönüktür. Kısaca ES, bir organizasyonun parasal olmayan servet yaratma kaynaklarını kapsar (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 25; “EtimolojiTürkçe”, 2020; Samira ve diğerleri, 2017, s. 206; Andriessen, 2004, s. 3).

ES terimi, ilk defa 1969 yılında John Kenneth Galbraith tarafından kullanılmıştır. Galbraith, ES’nin “saf akıl” dan daha fazlasını ifade ettiğini, daha ziyade bir dereceye kadar “entelektüel eylem” içerdiğini ifade etmektedir (Feiwal’dan akt. Bontis, 1998, s. 67). Daha sonraki kullanım, 1975 yılında, Michael Kalecki tarafından, “Acaba kaçımız son on yılda elde ettiğimiz ES’nin farkındayız?” ifadesiyle karşımıza çıkmaktadır.

İlk kez 12 Kasım 1987’de bir araya gelen ve 12 Kasım’ın İsveç takviminde “Konrad” günü olmasından dolayı kendilerini Konrad Grubu olarak adlandıran; Elisabeth Anell, Siv Axelsson, Per-Magnus Emilsson, Hans Karlsson, Stig Wikström, Karl-Erik Sveiby ve Carl Johan Wangerud adlı yedi iş insanı, 1990 yılında kaleme aldıkları “Görünmez Bilanço” kitabında, sermayenin iki türü olduğunu düşündüklerini bildirmişlerdir. Sermayeyi; geleneksel finansal sermaye ve know-how sermayesi olarak ayırmışlardır. Know-how sermayesini de müşteri, yapısal ve bireysel (insan) sermayesi olarak üç farklı türde incelemişlerdir. İlk çalışmalarını Ocak 1988’de “Yeni Faaliyet Raporu” adıyla bir danışmanlık çalışmasında sunmuşlardır ve beklentilerini aşan bir şekilde birçok know-how şirketi, 1988’deki yıllık raporlarında ana göstergeleri kullanmaya başlamıştır. Çalışma, Haziran 1989’da Ume Üniversitesi’nde know-how şirketleri üzerine uluslararası bir araştırma sempozyumunda sunulmuştur. Bu süreçte edindikleri tüm deneyim ve bakış açılarını “Görünmez Bilanço” adlı kitapta toplamışlardır. Esas amaçları; know-how şirketlerinin en önemli kaynaklarını, çalışanlarını, renkli bir fotoğraftan ziyade daha

bilgilendirici bir şekilde sunmalarına yönelik pratik yöntem ve prosedürlerin yönetimini gösterme çabasıdır. Bu araştırma, 35'ten fazla kilit göstergeyi tanımlayarak ve açıklayarak, bunları teorik bir çerçeveye taşımaya gayret eder (Konrad Group, 1990). İsveççe yayınlanan bu çalışma, çok sayıda İsveçli firmanın maddi olmayan varlıklarını yayınlamalarına başlamaları için ilham vererek, maddi olmayan varlıkları ölçmede ilk “İsveç hareketi”ni tetiklemiştir. Maddi olmayan varlıkların üç “bileşeninin” temelini oluşturan teoriyi ana hatlarıyla açıklamış ve etiketleri oluşturmuştur. Hem kategorizasyonlar hem de etiketler o zamandan beri hem İskandinavya’da hem de dünya çapında bir standarda yaklaşmıştır. Teori ve İsveç etiketleri, 1987’den beri İsveç’te yaygın olarak kullanılmaktadır ve Skandia’nın 1991’den itibaren yıllık raporlarında kullanmasıyla uluslararası olarak tanınmıştır. Konsept ayrıca, İsveç Hizmet Endüstrisi Konseyi tarafından 1993 yılında maddi olmayan varlıkların nasıl raporlanacağı konusunda bir tavsiye için kullanılmıştır (Sveiby, 2019). Leif Edvinsson liderliğinde Skandia, entelektüel, maddi olmayan ve kurumsal işletme varlıklarını görselleştirmek ve geliştirmek için yeni bir sisteme öncülük etmiştir. Bu çalışmanın sonuçları, dünya çapında artan ilgi ve takdir kazanmıştır (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 25).

Stewart (1991) tarafından kaleme alınan bir yazı, 3 Haziran 1991’de Fortune Dergisi’nde kapak konusu olunca, ES konusuna ilgi artmıştır. Stewart bu yazısında ES’yi, “organizasyonlarda herkesin bilmesi gereken, piyasada rekabet avantajı sağlayan şey” olarak tanımlamıştır. ES, yalnızca kendi başına statik bir maddi olmayan duran varlık değil, ideolojik bir süreç yani hedeflenen sonuç için bir araçtır (Bontis, 1998, s. 67).

Literatürde ES tanımına yönelik iki temel yaklaşım mevcuttur. Tanımlamalardaki bu fark, uygulanan analiz düzeyi, zamansal boyut ve ES’nin niteliksel doğasından kaynaklanmaktadır. Birçok yazar, ES’yi tamamen bireylerin sahip olduğu bilgi ve becerilere benzer bir yapı olarak görmektedir ve bu görüşe göre ES, beşerî sermaye ile aynıdır. Literatürde sıklıkla beşerî sermaye ile ES kavramlarının birbirlerinin yerine kullanılmasının sebebi budur. Örneğin Ullrich (1998) ES’nin iş hedeflerine bağlı nitelikli çalışanlardan oluştuğunu iddia eder. Yani ES, yetkinliğin taahhülle çarpımı anlamına gelir. Burada çalışan düzeyinde sermaye miktarı, firmanın ES’si olarak sunulur. Diğer yazarlar, ES varlığını kolektif düzeyde iş görme ve meta-yetkinlik olarak görür. Örneğin Rastogi (2002) ES’yi, sürekli üretim ve değer yaratma arayışındaki zorlukları karşılamak ve fırsatları değerlendirmek için bir firmanın bütünsel veya meta kapasitesi olarak

görmektedir. Bu görüşe göre ES, firmanın dokusuna dokunan varlıkları temsil eder. Benzer bir yaklaşımla Mouritsen vd. (2002) ES'yi, bir arada, yetenekler için temel olan ve kuruluşun harekete geçmesini sağlayan, kuruluş çapında bilgi kaynakları olarak görürler (Akt. Swart, 2006, s. 137). Artık hammadde, sabit sermaye ve hatta yönetsel bilgiden ziyade; çalışanları tarafından somutlaşan bilginin, organizasyonun toplam üretim kapasitesinin büyük bir kısmı haline geldiği düşünülmektedir (OECD, 1996a, s. 15-16). Maddi ve maddi olmayan yatırımlar arasındaki önemli bir fark, maddi sermaye malları üreten firmanın, tipik olarak onu kullanacak olan firmadan farklı olmasıdır. Örneğin, bilgisayar kullanacak yani yatırım yapacak olan firma, genellikle bilgisayarı kendisi yapmak yerine başka bir şirketten satın alacaktır. Bu, yatırımın oldukça görünür olmasını sağlar. Buna karşılık, maddi olmayan yatırımlar genellikle şirket içi yapılır. Dolayısıyla, maddi olmayan varlıklar elde etmek için yapılan harcamaların izlenmesi zordur. Aynı zamanda, bazı harcamalar açıkça maddi olmayan varlıklar yaratmaya yönelik olsa da diğer harcamaların belirlenmesi zordur. Örneğin, bir genel müdürün zamanının ne kadarının maddi olmayan varlık üretmeye ve ne kadarının üretimi koordine etmeye adanmış olduğunu bilmek zordur ama imkânsız değildir (Nakamura, 2005, s. 77-78). Maddi olmayan varlıkların doğasını daha iyi anlamak için, maddi olmayan sermaye veya yatırımlara ve bunların ne anlama geldiğine daha yakından bakmak yararlı olacaktır. Maddi olmayan sermaye, maddi olmayan kaynaklara yapılan yatırımlardan ve maddi olmayan faaliyetlerden oluşmaktadır. Maddi olmayan kaynakların tanımı, muhasebe kuralları tarafından tanınan maddi olmayan varlıkların tanımlarından çok daha geniştir. Maddi olmayan kaynaklar, bir kuruluşun sahip olduğu ve kontrol ettiği, faaliyetlerine ekonomik değer katan ve amaçlarına ulaşmak için kullanılan sermayeyi sağlayan, parasal ve fiziki olmayan araçlar olarak nitelendirilebilir (Mertens ve Van der Meer, 2005, s. 91). Gelişmiş ekonomilerde işletmelerin rekabet üstünlüğü maddi varlıklar ile ölçülürken; BE'de maddi olmayan varlıkların ölçümüne doğru kaymıştır (Çalışkan, 2015, s. 122). “Maddi olmayan”, ve “entelektüel” terimleri düşünüldüğünde; “maddi olmayan” terimi, “teçhizat/donanım”ın dışında kalanları; “entelektüel” terimi ise insan sermayesini, bilgisini ve uzmanlığı ifade etmek için kullanılır (D. Andriessen, 2004, s. 1-5). ES'yi aşırı enformasyonla ilişkilendirmenin etkili olup olmadığı merak edilebilir. Bu noktayı netleştirmek için, “enformasyon” ve “bilgi” arasındaki farkın incelenmesi yararlı olacaktır. Basitçe enformasyonu hammadde ve bilgiyi ise nihai ürün olarak

nitelendirilebiliriz. Örneğin; bir yöneticinin geçmişteki işlem maliyetlerinin ayrıntılarını incelemesi, enformasyonla ilgilidir. Fakat, trendler veya geçmiş verilerle ilgili sorunların çözümü için ortaya konan uygulamalar, bilgi olarak adlandırılır. ES, enformasyonun aksine, bilginin etkin bir şekilde kullanılması peşindedir (Bontis, 1998, s. 67). ES'nin bir beyin gücü olarak görülmesinin yanında, bilgi ancak değeri olan bir şeye dönüşürse ES olarak kabul edilir. ES, yeniden kullanım için paylaşılması mümkün olan, müşterilere ve hissedarlara değer sunmak amacıyla enformasyon, bilgi, varlıklar, deneyim, akıl ve/veya fikirlerden oluşmaktadır. Bu tanımda üzerinde durulması gereken en önemli husus; *yeniden kullanım için paylaşımı mümkün olacak şekilde yapılandırılmış* olmasıdır. Bu sözler, müşterilere ve işe değer katmak için üretilmiş, yeniden kullanılabilen tüm en iyi bilgileri, diğerlerinden ayırt eder (Huang, 1997, s. 150).

ES; Stewart (1997) tarafından “paketlenmiş bilgi”, Sullivan (1999) tarafından “kâra/değere dönüştürülebilir bilgi”, Roos vd. (1997) tarafından “organizasyonun tüm üyelerinin bilgisinin toplamı ve bu bilginin ticari markalara ve işlemlere pratik dönüşümü”, Edvinsson ve Malone (1997) tarafından ise “bir şirkete piyasada rekabet avantajı sağlayan bilgi birikimi, uygulamalı deneyim, organizasyon teknolojisi, müşteri ilişkileri ve mesleki beceriler” olarak tanımlanmıştır (Akt. Andriessen, 2004, s. 2-3). ES, bir firmanın piyasa değeri ile sahip olduğu varlıklarının değişim maliyeti arasındaki farktır. Genellikle uzmanlık, bilgi ve bir firmanın örgütsel öğrenme yeteneği gibi fiyatını belirleyemeyeceğimiz şeylerdir (Bontis, 1996, s. 43). Nahapiet ve Ghoshal (1998, s. 245), bir organizasyon, entelektüel topluluk ya da mesleki veya teknik uygulama gibi bir sosyal bütünlüğün bilgi ve bilme yeteneğine atıfta bulunmak için “ES” kavramını kullanmıştır. ES, maddi olmayan varlıkları değere veya kâra dönüştüren bir bilgidir (Marcin, 2013, s. 288).

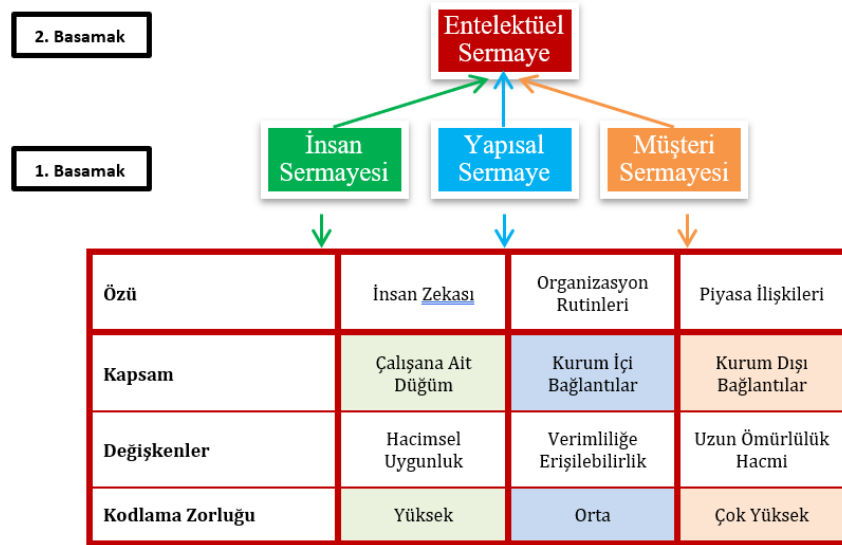
1.1.1. Entelektüel Sermayenin Bileşenleri

Organizasyonların entelektüel kaynaklarına ait farklı teorilerde üç ana tema ortaya çıkmaktadır. Bu temalar; maddi olmayan varlıklar, yeterlilikler ile yetenekler ve bilgi işlemlerinin gerçekleştiği sosyal ilişkilerdir. Bilgi kavramı, kuruluşların entelektüel kaynakları ile ilgili temaların her birinde temel olarak farklıdır. Maddi olmayan varlık yaklaşımında bilgi; tipik olarak insan, yapısal ve müşteri sermayesinden oluşmaktadır ve kuruluşun bir mülkiyeti olarak tanımlanmaktadır. Yetenek yaklaşımı bilgiyi, maddi

olmayan varlıklardan yararlanma, geliştirme ve değiştirme kabiliyetinin önemli olduğu, devam eden bir süreç olarak görmektedir. Son olarak ilişkisel yaklaşımda bilgi, sosyal olarak inşa edilmiş ve paylaşılan bir kaynak olarak anlaşılmaktadır. İlişkisel yaklaşımın odağı, çeşitli aktörleri ve bu ilişkilere gömülen sosyal sermayeyi birbirine bağlayan sosyal ilişkilerdir (Smedlund ve Pöyhönen, 2005, s. 228).

Skandia'ya göre ES, hem insan sermayesini hem de yapısal sermayeyi içeren maddi olmayan değerlerin toplamıdır (Mouritsen, Larsen ve Bukh, 2001, s. 400). Hem Skandia'dan Leif Edvinsson hem de Kanada İmparatorluk Ticaret Bankası'ndan Hubert Saint-Onge, ES'nin insan sermayesinden, yapısal sermayeden ve ilişkisel sermayeden oluştuğunu söyler (Bontis, 1996, s. 43). Bir şirketin değeri; çalışanlarının zihinlerinde, veri tabanlarında, dosyalarda ve doküman yığınları içinde bulunan ve gün geçtikçe artan "maddi olmayan varlıklara" bağlıdır (Yücel, 2005, s. 1).

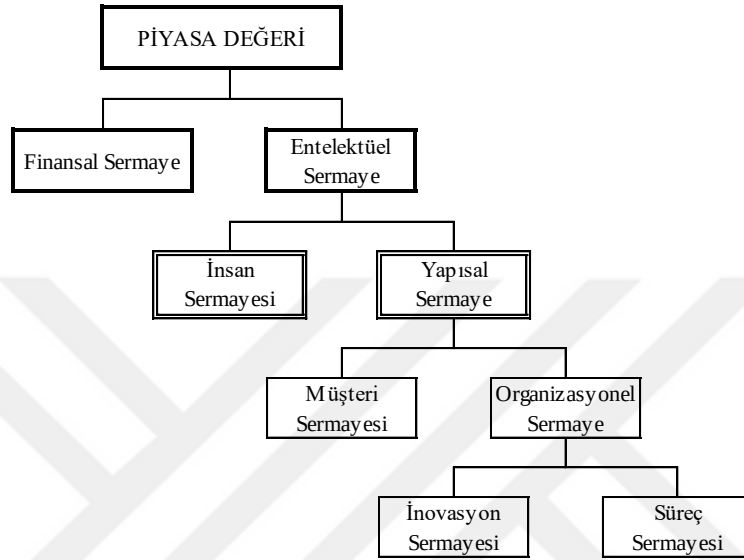
ES bileşenleri kavramsallaştırılmadan önce, ES'nin ne olmadığını tanımlamak yararlı olabilir. ES, sadece fikri mülkiyet değildir. Fikri mülkiyet; telif hakları, patentler, çeşitli tasarım hakları vb. içeren varlıklardır. Ayrıca, ticari ve hizmet markalarını da içerirler. Fikri mülkiyet denetiminin yapılması yeni bir fikir değildir. ES'nin ne olduğunu kavramsallaştırmaya yönelik olarak Şekil 1 incelenebilir (Bontis, 1998, s. 65). ES'yi oluşturan bileşenlerden de görüldüğü üzere, bir organizasyonun çalışanlarının yetenekleri başta olmak üzere, rutinleri ve piyasa ilişkileri, o organizasyonun entelektüel sermayesini oluşturan temel yapı taşlarıdır.



Şekil 1: Entelektüel Sermayenin Kavramsallaştırılması

Kaynak: Bontis (1998, s. 66)

ES; ES varlıkları yani, gelecekteki kazanç potansiyelini oluşturan bilgi, deneyim ve teknik altyapı, müşteri ilişkileri, rutinler ve mesleki yeterlilikler olarak tanımlanabilir ve sınıflandırılabilir. Bir firmanın piyasa değeri, finansal sermaye (FS) ve ES olarak iki bölümden oluşur. Basit bir ES değer şeması Şekil 2’deki gibidir (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 26-27).

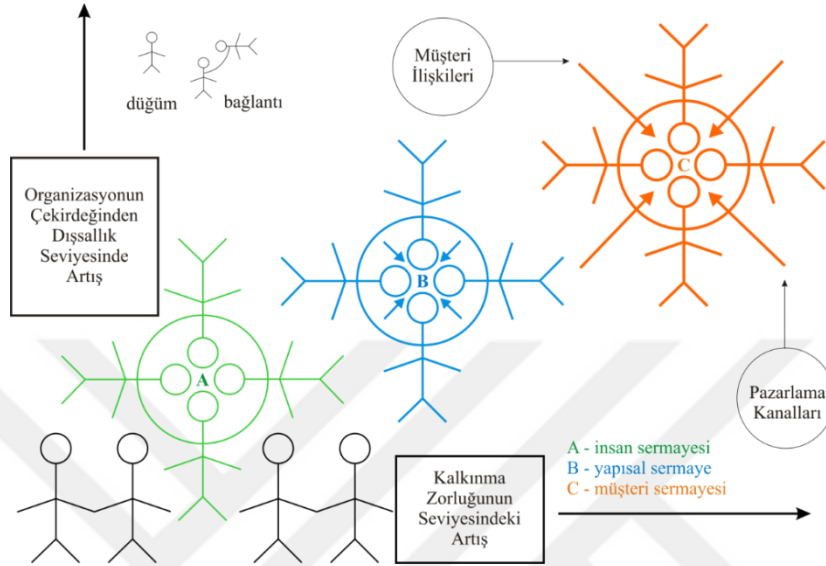


Şekil 2: Entelektüel Sermaye Bileşenleri

Kaynak: Grafstrom ve Edvinsson (1999, s. 26)

Bir organizasyonun yetenekleri ile bireysel organizasyon üyelerinin yetenekleri arasındaki ilişkilerin makul bir şekilde açıklanabilmesini sağlamak, hem “indirgemeci” hem de “bütünsel” bakış açılarını ortaya koymak, önemli bir kavramsal girişimdir ve ortodoksinin henüz ciddi bir şekilde üzerinde durmadığı bir husustur. Bilim insanı-filozof Michael Polanyi, mafsallı-zımni (eklemlili-örtük) olmayan bilgi tarafından işgal edilen insan bilgisinin genel şemasında merkezi yeri kapsamlı bir şekilde yazmıştır. Polanyi basit şekliyle, “söyleyebileceğimizden daha fazlasını biliyoruz” ile felsefi sistemini inşa etmiştir. Polanyi’nin felsefesinde “zımni bilmenin” tam olarak içe aktarılması, normalde “beceriler” olarak adlandırılacak örneklerle ima edilebilir. Aslında Polanyi’nin “Kişisel Bilgi”sinde, becerilerin tartışılması buradaki tartışmaya benzer bir rol oynar. Diğer bilgi alanlarında, bilimsel bilgi üzerine faydalı bir bakış açısı sağlarken; burada ise organizasyonel yetenekle ilgili bir bakış sunar. Organizasyon metotlarında, her durumda söz konusu bilginin çoğu, tek tek bireysel üyeler tarafından tutulan zımni bilgiler olduğundan, ayrıntılı bir hesabına gerek yoktur (Akt. Nelson ve Winter, 1982, s. 63-106). Zımni bilginin bir organizasyonun insan sermayesini karakterize ettiği dereceyi

göstermek için, organizasyonu çevreden somut ve bilgilendirici girdiler alan, çevresine somut ve bilgi çıktıları üreten, üretken bir süreç olarak düşünmek yararlıdır ve içten bir düğüm ve bağ veya bağlantı ağı arasındaki bir dizi akışla karakterize edilir (bkz. Şekil 3) (Bontis, 1998, s. 65).



Şekil 3: Entelektüel Sermayenin Alt Alanlarını Ayırt Etmek

Kaynak: Bontis (1998, s. 66)

Literatürde genel kabul görmüş ES bileşenleri olarak insan sermayesi ve yapısal (organizasyonel) sermayenin yanında, literatürde çoğunlukla yapısal sermayenin alt bileşenleri olarak incelenen müşteri (ilişkisel) sermayesi, inovasyon (yenilik) sermayesi, süreç (işlem) sermayesi ve sosyal sermaye bileşenleri de ayrı başlıklar altında kısaca açıklanacaktır.

1.1.1.1. İnsan Sermayesi

Literatürde maddi olmayan varlıklar ve ES kavramları ile en fazla ilişkilendirilen bileşen, insan sermayesidir.

İnsan sermayesi, çalışan bireylerin müşterilere çözüm sağlamadaki bilgi, beceri ve yeteneklerini temsil eder. İnsan sermayesi sahip olunabilen bir şey değildir. Her zaman bir organizasyonda bulunmaz, gidebilir ve asla geri dönmez. Bu durum da risklidir (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 27). Modern ekonomilerde insan sermayesini oluşturan sektör, tüketim sektöründen daha vasıflı ve eğitilmiş emeğe dayanmaktadır. Öğrenim sektörü yüksek eğitilmiş çalışanlara sahipken, birçok hizmet ve bazı mallar vasıfsız işgücüne dayanmaktadır (Becker, Murphy ve Tamura, 1994, s. 341). İnsan sermayesi,

firma için çalışan bireylerin sahip olduğu faktörlerin bir kombinasyonunu ifade eder. İnsan sermayesi; bilgi, enformasyon ve veri, beceri ve teknik yetenek, zekâ, enerji, tutum, güvenilirlik, öğrenme yeteneği, hayal gücü ve yaratıcılık ve bilgi paylaşma arzusu, bir takıma katılma ve firmanın hedeflerine odaklanma gibi kişisel özellikleri kapsar (Marcin, 2013, s. 290).

Şekil 3'teki A noktası, insan sermayesinin çekirdeğini temsil eder. Birden çok düğüm (insan sermayesi birimleri), kendilerini ES'nin daha kolay yorumlanabilmesi amacıyla bir şekilde tanınabilir bir düzende dizmeye çalışır. Bu nokta, kalkınma için en düşük zorluk seviyesinin yanı sıra organizasyonun çekirdeğindeki en düşük dışsalılık seviyesini temsil eder. İnsan sermayesi önemlidir, çünkü bir araştırma laboratuvarında beyin fırtınası yapmak, ofiste hayal kurmak, eski dosyaları atmak, yeni süreçleri yeniden yapılandırmak, kişisel becerilerini geliştirmek veya satış temsilcisinin portföyünde yeni potansiyel müşteriler geliştirmek için tek yenilik ve stratejik kaynaktır. İnsan sermayesinin özü, organizasyonel üyenin saf zekâsıdır. İnsan sermayesinin kapsamı, bilgi düğümü ile yani çalışanın zihniyle sınırlıdır. Zor olmasına rağmen, hacmin bir fonksiyonu olarak (örn. boyut, yer ve zaman kapsamında) ölçülebilir (Bontis, 1998, s. 65-66).

İnsan sermayesi; know-how, eğitim, mesleki yeterlilik, meslekle ilgili takdir edilen değerler, psikolojik olarak takdir edilen değerler, girişimcilik coşkusu, mucitlik yetenekleri, değişimcilik vb. unsurlardan oluşur (Yücel, 2005, s. 11). İnsan sermayesi aynı zamanda aşağıdaki dört faktörün birleşimi olarak bireysel düzeyde tanımlanmıştır (Hudson'dan akt. Bontis, 1998, s. 65):

- Genetik miras,
- Eğitim,
- Deneyim ve
- Hayat ve iş konusundaki tutumlar.

ES çalışmalarında özellikle tüm teknolojik gelişmelere rağmen en fazla üzerinde durulan konu insan sermayesidir.

1.1.1.2. Yapısal (Organizasyonel) Sermaye

Yapısal sermaye; bir firmanın üretim yöntemleri, kültürü, ilişkileri, veri tabanları, müşteri bilgileri, dağıtım sistemleri, beklentileri, ritüelleri, mitleri, yazılımları, el kitapları, ticari markaları, telif hakları ve organizasyonel yapısı gibi, çalışanlar evlerine döndüklerinde

firmada kalan maddi olmayan yönleri içerir. Yapısal sermayeye sahip olunabilir. Yapısal sermaye, müşteri ilişkilerinin bir değeri olarak müşteri sermayesi ve örgütsel sermaye olarak sınıflandırılabilir. Müşteri sermayesi, yani müşteriler ile kurulan ilişkiler, yapısal sermayenin önemli bir parçasıdır (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 27; Marcin, 2013, s. 290). Organizasyonlar, çalışanlarının sahip oldukları bilgileri, organizasyondan ayrılmaları durumunda olumsuz bir duruma maruz kalmamak için, bireysel düzeyde korumaktan ziyade; bilgiyi kurumsal bellekte tutmak için altyapı oluşturmalıdır (Huang, 1997, s. 150).

Bu yapı esasen, çalışanların optimum entelektüel performans ve dolayısıyla genel iş performansı hususunda desteklenmesine yardımcı olabilecek organizasyon mekanizmaları ve yapılarıyla ilgilidir. Bir çalışan yüksek düzeyde bir zekâyâ sahip olabilir fakat kuruluş, personelinin eylemlerini takip etmek için yeterli bir sistem ve prosedüre sahip değilse, genel olarak ES en yüksek potansiyeline ulaşamayacaktır. Winter'a göre organizasyonun kendisi, içinde bulunan yapısal zımni bilgiyi somutlaştırır: Organizasyonun koordineli bir şekilde işlev görmesini sağlayan sayısız ilişki ancak/en fazla ilişkideki katılımcılar ve diğer birkaç kişi tarafından makul olarak anlaşılabilir. Bu durum, "organizasyonun, organizasyondaki katılımcıların çoğu tarafından bilinmeyen ve müdahale edilmeyen kurallara uyarak amaçlarına ulaştığı" anlamına gelir. Nicolini'ye göre güçlü yapısal sermayeli bir organizasyon, bireylerin bir şeyleri denemelerini, başarısız olmalarını, öğrenmelerini ve tekrar denemelerini sağlayan destekleyici bir kültüre sahip olacaktır. Kültür, başarısızlığı haksız yere cezalandırırsa, başarısı asgari düzeyde olacaktır. Entelektüel varlıkları bilgi sistemleri ile yapılandırmak, bireysel know-how'ı grup mülkiyetine dönüştürebilir. ES'nin bir organizasyonda ölçülmesine ve geliştirilmesine olanak sağlayan, yapısal sermaye kavramıdır. Aslında, yapısal sermayenin dikkate alınmadığı durumda ES, sadece insan sermayesini ifade edecektir. Dolayısıyla bu yapı, verimli işlem süreleri, prosedürel yenilikçilik ve bilgiyi kodlama için bilgiye erişim unsurlarını içermektedir. Ayrıca, çalışan başına maliyet minimizasyonu ve kâr maksimizasyonu unsurlarını destekler. Şekil 3'teki B noktası, insan sermayesini yapısal sermayeye dönüştürmek için gereken insan sermayesi düğümlerinin yapısal bağlarını veya bağlantılarını gösterir. Yapısal sermaye içindeki oklar, düğümlerden kurumun çekirdeğine doğru ES gelişiminin odağını temsil eder. Yapısal sermayenin özü, bir organizasyonun rutinlerine gömülen bilgidir. Kapsamı, insan

sermayesi düğümlerinin dışındaki firmanın içidir. Zor olmasına rağmen, verimliliğin bir fonksiyonu olarak birim zaman başına elde edilen çıktı şeklinde ölçülebilir. Organizasyonel süreçler (yapısal sermayede bulunanlar gibi) sonunda kodlanabilir (Bontis, 1998, s. 66).

1.1.1.3. Müşteri (İlişkisel) Sermayesi

Pazarlama kanalları ve müşteri ilişkileri bilgisi, müşteri sermayesinin ana temasıdır. Çoğu zaman kendi müşterilerinden elde edebilecekleri bilgi hazinesine erişebileceklerini fark edemeyen yöneticiler, hayal kırıklığına uğramaktadırlar. Ne de olsa, müşterilerin bir üründe veya bir hizmette istediklerini herkesten daha iyi anlayabilmek, bir yöneticiyi takipçi olmaktan ziyade iş lideri yapan şeydir. Müşteri sermayesi, bir organizasyonun firma dışı maddi olmayan varlıklardan kaynaklanan potansiyelini temsil eder. Bu maddi olmayan varlıklar, müşterilere, tedarikçilere, devlete veya ilgili sanayi birliklerine gömülü bilgileri içerir. Şekil 3'teki C noktası, müşteri sermayesinin, organizasyonun çekirdeğinin en dışında kalan üç alt alanın geliştirilmesinin en zor olduğunu göstermektedir. Oklar, dıştan (yani çevreden) organizasyona bağlı düğümler yoluyla, organizasyonun çekirdeğine akması gereken bilgileri temsil eder. Müşteri sermayesinin özü, firmanın dışındaki ilişkilere gömülü bilgidir. Kapsamı, firmanın ve insan sermayesi düğümlerinin dışıdır. Uzun ömürlülüğün bir fonksiyonu olarak (zor olsa da) ölçülebilir (zaman geçtikçe müşteri sermayesi daha değerli hale gelir). Dış doğası gereği, müşteri sermayesine gömülü olan bilgi kodlanması en zor olanıdır (Bontis, 1998, s. 67).

Müşteri sermayesi; markalar, müşteriler, müşteri bağlılığı, işletme adı, fazla siparişler, dağıtım kanalları, işle ilgili işbirliği, lisans anlaşmaları, istenen nitelikteki sözleşmeler, franchising anlaşmaları vb. unsurlardan oluşur (Yücel, 2005, s. 12). Müşteri sermayesi, yapısal sermaye ile sağlanmakta ve genel olarak anahtar müşterilerle olan ilişkiler olarak tanımlanabilmektedir.

1.1.1.4. İnovasyon (Yenilik) Sermayesi

İnovasyon sermayesi, fikri mülkiyet ve maddi olmayan varlıkları içerir. Fikri mülkiyet, telif hakları ve ticari markalar gibi korunan ticari haklardır. Maddi olmayan varlıklar, bir organizasyonun sahip olduğu diğer tüm yetenek ve teorilerdir (Luthy, 1998, s. 5).

1.1.1.5. Süreç (İşlem) Sermayesi

Süreç sermayesi-işlem süreci ve teknik çözümler- ve inovasyon sermayesini, patentleri, yasal hakları, fikri mülkiyet ve iş sırları gibi korunması zor olan diğer maddi olmayan varlıkları içeren bir sermayedir (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 27). Donanım, yazılım, veri tabanları, laboratuvarlar ve insan sermayesinin üretimini sürdüren ve dışa aktaran organizasyonel yapılar tarafından temsil edilen BİT sistemlerinde yerleşik olan bir organizasyondaki veya ulustaki bilgi depoları olarak tanımlanabilir (Bontis, 2005, s. 121).

1.1.1.6. Sosyal Sermaye

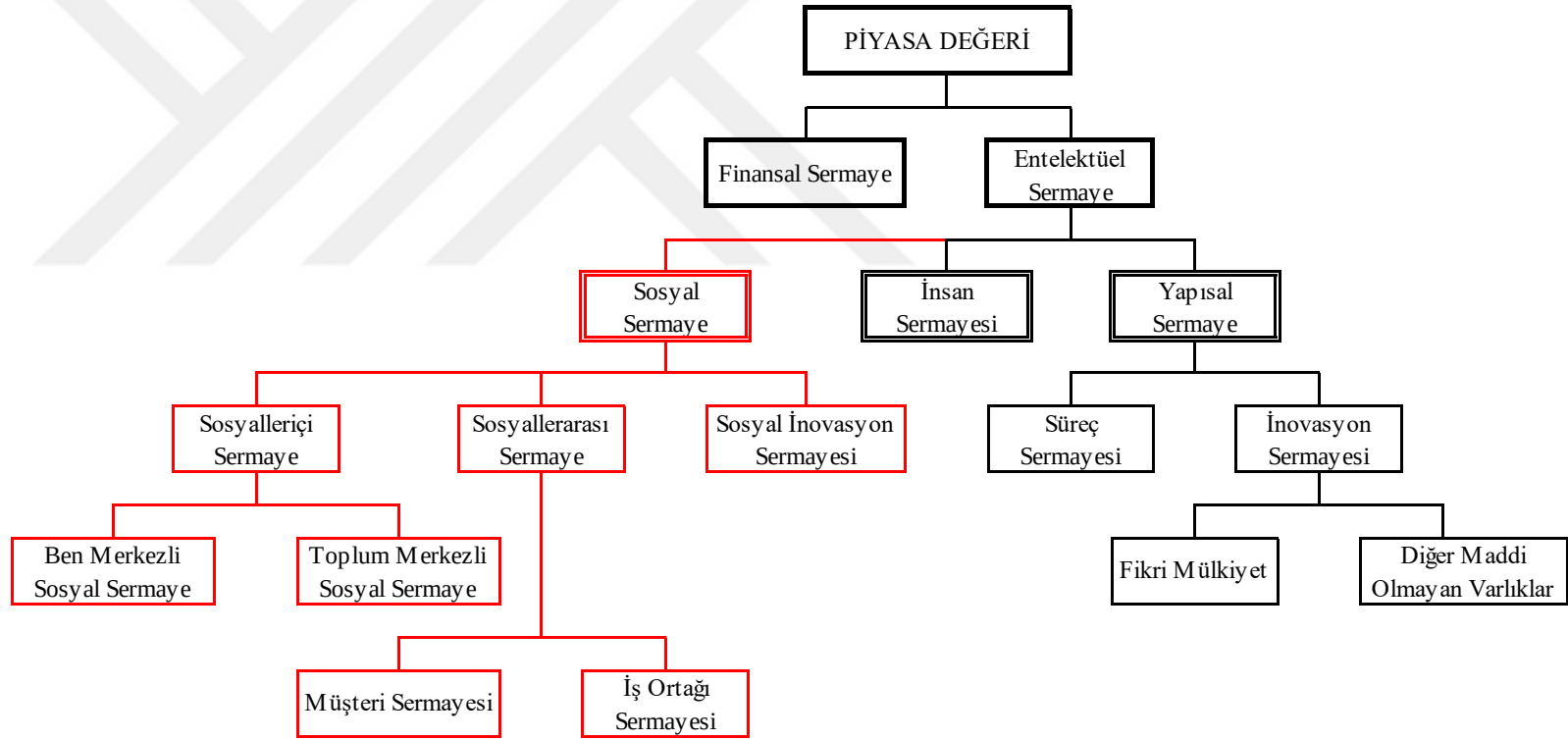
Bazı araştırmacılar, sosyal sermayenin ES bileşenlerinden biri olarak kabul edilmesi gerektiğini veya en azından bu sermaye biçimini ES'nin sınıflandırılmasına dâhil etmenin doğru olduğunu savunmuştur.

Sosyal sermaye, bireylerin veya sosyal birimlerin sahip oldukları ilişki ağlarının içine giren, ulaşılabilen ve bunlardan türetilen mevcut ve potansiyel kaynakların toplamıdır. Sosyal sermayenin şu yönler itibari ile ES'ye katkısı olacağı savunulmuştur (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s. 242-243):

- Sosyal sermaye, yeni ES'nin yaratılmasını kolaylaştırır,
- Kurumsal ortamlar olarak organizasyonlar, yüksek düzeyde sosyal sermayenin geliştirilmesine elverişlidir ve daha yoğun sosyal sermayeleri nedeniyle, firmaların belirli sınırlar içinde ES yaratma ve paylaşma pazarlarına göre avantajları vardır.

McElroy (2002, s. 32-33), Scandia'nın ES modelini, firmaların maddi olmayan varlıklarının bir başka önemli bileşeni olan, firmadaki insanlar ve diğer firmalar arasındaki değerini gösterimi olarak tanımladığı sosyal sermayeyi hesaba katmamasından dolayı eleştirmiş ve sosyal sermayenin de dâhil edildiği yeni bir diyagram oluşturmuştur (bkz. Şekil 4). Sosyal sermaye, güven, karşılıklılık, paylaşılan değerler, ağ oluşturma ve normlar, bilgi transferi ve yeni bilginin gelişimini hızlandırarak, bir firmada veya firmalar arasında değer yaratan her şeydir. Sosyal sermayenin birleşimi bir firmaya değer katan ve maddi olmayan yapıda olduğundan, ES'nin sınıflandırılmasında önemli bir yer tutmaktadır.

Şekil 4'te görüleceği üzere McElroy, Şekil 2'deki ES bileşenlerinden farklı olarak sosyal sermayeyi eklemiş ve müşteri sermayesi ve örgütsel sermayeyi sosyal sermaye içerisinde değerlendirmiştir.



Şekil 4: McElroy'a Göre Entelektüel Sermaye Bileşenleri

Kaynak: McElroy (2002, s. 32)

1.1.2. Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi, Raporlanması ve Yönetimi

Bir firmanın defter değeri ile piyasa değeri arasındaki fark; muhasebecilere göre “maddi olmayan varlıklar”, iktisatçılara göre “bilgi varlıkları”, yönetimi ve hukukçulara göre ise “ES” olarak değerlendirilmekte, firmaların maddi ve finansal varlıklarından daha büyük olan bu varlıkların ölçümü, raporlanması ve yönetilmesi hususunda çeşitli sorunlar bulunmaktadır (Lev’den akt. Yücel, 2005, s. 2).

Bir şirketin maddi olmayan varlıklarını yönetmeden veya ölçmeden önce, kuruluşu bir bilgi organizasyonu olarak, yani işi bilgi açısından “görebilmek” için; en geniş anlamda organizasyonun bilgidan başka hiçbir şeyden ibaret olmadığını ve bu bilgiyi geliştirmenin ve yönetmenin yöneticinin işi olduğunu görmek gerekir. Maddi olmayan varlıkları filtrelemek ve tanım gereği bir bilgi organizasyonunun özünün ne olduğunu ortaya çıkarmak için özel bir bakış açısına ihtiyaç vardır (Sveiby, 1997, s. 2). Günümüzde üst düzey yöneticiler, yeni ekonominin ana bileşeni olan yetenek ve bilginin maddi olmayan varlıklarını ölçme ve yönetme zorluğuyla karşı karşıyadırlar. Burada geleneksel ölçüm araçlarının uygulanması mümkün değildir. ES’nin anlaşılması zordur. Ancak, bir kez keşfedildikten ve faydalanıldıktan sonra, organizasyonun rekabet ve kazanç elde edebileceği yeni bir kaynak oluşturabilir (Bontis, 1996, s. 42-43).

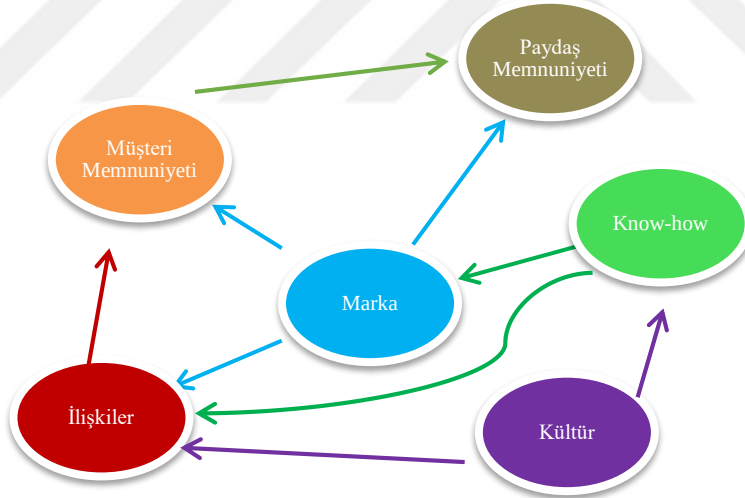
Bir terim ve eksiksiz bir ölçüm ve yönetim sistemi olarak, ES bir yeniliktir. Fakat özünde, sadece sağduyunun sistematik bir uygulamasıdır. Bir ES raporu, bir kuruluşun, bilançoda gösterilmeyen “gelecekteki kazanç potansiyelini” ortaya koyan, değer üreten kaynaklarını aydınlatmak için kullanılır. Bir şirketin defter değeri ile hisselerinin piyasa fiyatı arasındaki fark, daha önce şerefîye/itibar olarak adlandırılmıştır. Hisse senedi fiyatları, yatırımcıların ES’ye tahsis ettiği katma değeri içerir. Bu değerlendirme türü, alternatif perspektifler, analizler, söylentiler veya içeriden alınan bilgilere dayanarak, beklenen değer açısından yorumlanma eğilimindedir. ES tabanlı anahtar oranlar, geleneksel muhasebe sistemleri tarafından kamufle edilme eğilimindeki kusurları algılayabilir. ES kriterlerinin nasıl etkileşime girdiğini görmek için Skandia özel bir araç geliştirmiştir. Buna “Navigator” (bkz. Şekil 5) adı verilir ve her biri belirli bir ilgi alanına odaklanan beş değer yaratan alandan oluşur (Grafstrom ve Edvinsson, 1999, s. 26-28).



Şekil 5: Skandia Kılavuzu

Kaynak: Grafstrom ve Edvinsson (1999, s. 28)

Basitleştirilmiş bir değer yaratma haritasının bir temsili Şekil 6'da gösterilmiştir. Bir değer yaratma haritası, değer kurulumlarında nasıl yaratıldığının yollarını gösterir. Bu kısaltılmış versiyonda kültür, paydaş memnuniyetini ve dolayısıyla değer sunmak için marka ve müşteri memnuniyetini etkileyen know-how ve daha iyi ilişkilerin geliştirilmesine katkıda bulunur (Marr, 2004, s. 563).



Şekil 6: Değer Yaratma Yolu Haritası

Kaynak: Marr (2004, s. 563)

Maddi olmayan varlıkların veya ES'nin ölçülmesine yönelik çok sayıda yöntem bulunmaktadır. Ölçülmesi zor, masraflı ve sonuçları belirsiz olmasına rağmen, neden ölçüldüğü sorusunun cevabı net olmasa da tüm bu zahmetlerin iyi bir sebebi olmalıdır (Sveiby, 2010, s. 1). ES'nin ölçülmesi amacıyla oluşturulmuş yöntemler kısaca şu şekildedir (Bkz. Tablo 2):

Doğrudan Entelektüel Sermaye Ölçüm Yöntemleri (DIC): Bu yöntemlerde, maddi olmayan duran varlıkların parasal değeri, çeşitli bileşenler tanımlanarak tahmin edilir. Bu bileşenler tanımlandıktan sonra, tek tek veya toplu bir katsayı olarak doğrudan değerlendirilebilir (Sveiby, 2010, s. 3). İşletmeler, maddi olmayan duran varlıkları tahmin etmek üzere denetim anketi uygulayarak, parasal değerler belirlemektedir. Anket, öznel nitelik taşıdığından, elde edilen sonuçlar sorgulanabilir (Karacan ve Ergin, 2011, s. 80).

Piyasa Değeri Yöntemleri (MCM): Bir şirketin piyasa değeri ile özsermayesi (net aktif değeri) arasındaki fark, ES'nin veya maddi olmayan duran varlıklarının değeridir (Sveiby, 2010, s. 3). Bu yöntem, piyasa fiyatındaki dalgalanmalardan ve geleneksel muhasebedeki tarihsel maliyet değeri ve farklı değerlendirme yöntemlerinin kullanılmasından kaynaklanan sakıncaları barındırmaktadır (Karacan ve Ergin, 2011, s. 80).

Aktif Getirisi Yöntemleri (ROA): Bir şirketin belirli bir süredeki vergi öncesi kazançları, maddi varlıklarının ortalamasına bölünür. Sonuçta, daha sonra endüstri ortalamasıyla mukayese edilen şirkete ait bir ROA elde edilir. Fark, maddi olmayan duran varlıklardan yıllık ortalama kazancın hesaplanması için, şirketin ortalama maddi duran varlıkları ile çarpılır. Ortalamanın üzerindeki kazançları, şirketin ortalama sermaye maliyeti veya faiz oranına bölünerek, maddi olmayan duran varlıkların veya ES'nin değerinin bir tahmini elde edilebilir (Sveiby, 2010, s. 3).

Puan Kartı Yöntemleri (SC): Maddi olmayan duran varlıkların veya ES'nin çeşitli bileşenleri tanımlanır ve göstergeler ve endeksler puan kartlarında veya grafiklerde oluşturulur ve raporlanır. Bu yöntem, DIC yöntemlerine benzer fakat maddi olmayan duran varlıkların parasal değerinin tahmin edilmesiyle ilgilenmez (Sveiby, 2010, 3).

1. Doğrudan Entelektüel Sermaye Ölçüm Yöntemleri (DIC)				
No	Etiket	Yaklaşık Yıl	Öncüsü / Öncüleri	Açıklama
1	HRCA1 (İnsan Kaynakları Maliyeti & Muhasebesi)	1970' ler	Flamholtz (1985)	İK muhasebesinde öncü olan Eric Flamholtz, insan kaynaklarının değerini hesaplamak için birtakım yöntemler geliştirmiştir.
2	HRCA2 (İnsan Kaynakları Maliyeti & Muhasebesi)	1988	Johansson (1996)	Bir şirketin kârını azaltan İK ile ilgili maliyetlerin gizli etkisini araştırmıştır. Kâr-zarar tablosunda ayarlamalar yapmıştır. Entelektüel sermaye, şirketin sahip olduğu insan varlıklarından elde edilen katkının hesaplanarak, şirket tarafından ödenen maaşlara bölünmesi ile bulunur. Başlı başına bir araştırma alanı haline gelmiştir.
3	İK Beyanı	1990	Ahonen (1998)	Finlandiya'da yaygın olan İK kâr ve zarar hesabı, personel ile ilgili maliyetleri üç sınıfa ayırır: yenileme maliyeti, geliştirme maliyeti ve tükenme maliyeti.
4	Atıf Ağırlıklı Patentler	1996	Dow Chemical (1996)	Bir firma tarafından geliştirilen patentlere dayanarak, bir teknoloji faktörü hesaplanır. ES ve performansı, Ar-Ge çabalarının, firmanın patentlerini tanımlayan patent sayısı ve satışların ciroya maliyeti gibi bir dizi endeks üzerindeki etkisine dayanarak ölçülür. Bu yaklaşım, Dow Chemical tarafından geliştirilmiştir ve Bontis (2001) tarafından tanımlanmıştır.
5	Teknoloji Brokeri	1996	Brooking (1996)	Bir firmanın ES'sinin değeri, bir firmanın ES'sinin dört ana bileşenini kapsayan yirmi soruya verdiği cevabın tanısal analizine dayanarak değerlendirilir: İnsan Merkezli Varlıklar, Fikri Mülkiyet Varlıkları, Piyasa Varlıkları, Altyapı Varlıkları.
6	AFTF (Gelecek Muhasebesi)	1998	Nash H. (1998)	Öngörülen indirgenmiş nakit akışı sistemi. Sonunda AFTF değeri ile dönemin başlangıcı arasındaki fark, döneme eklenen değerdir.
7	IVM (Kapsayıcı Değerleme Metodolojisi)	1998	McPherson (1998)	Birleştirilmiş ağırlıklı göstergelerin hiyerarşilerini kullanır ve mutlak değerler yerine göreceli olanlara odaklanır. Birleştirilmiş Katma Değer = Parasal Katma Değer ve Maddi Olmayan Değerin birleşimidir.

8	TVC™ (Toplam Değer Oluşturma)	2000	Anderson & McLean (2000)	Kanada Yeminli Mali Müşavirler Enstitüsü tarafından başlatılan bir projedir. TVC, olayların planlanan faaliyetleri nasıl etkilediğini yeniden incelemek için tahmini indirgenmiş nakit akışlarını kullanır.
9	Entelektüel Varlık Değerlemesi	2000	Sullivan (2000)	Fikri Mülkiyetin değerini ölçmek için metodolojidir.
10	Değer Kaşifi™	2000	Andriessen & Tiessen (2000)	KMPG tarafından 5 tür maddi olmayan varlığa değer biçmek ve tahsis etmek üzere önerilen muhasebe metodolojisidir: (1) Varlıklar ve donanımlar, (2) Beceriler ve zımnî bilgi, (3) Kolektif değerler ve normlar, (4) Teknoloji ve açık bilgi, (5) Birincil ve yönetim süreçleri.
11	Değer Yoklama	2000	Anderson Vetison (2000)	Değerin hesaplanması; (1) ilk varlıklar ve envanterler, (2) beceri ve uzmanlık bilgisi, (3) sosyal değerler ve normlar, (4) teknoloji ve açık bilgi, (5) ana ve yönetim süreçleri şeklinde beş tür maddi olmayan varlık tespit edilerek yapılır.
12	FiMIAM	2002	Rodov & Leliaert (2002)	ES bileşenlerinin parasal değerlerini değerlendirir. Hem maddi hem de maddi olmayan duran varlıkların ölçümünün bir kombinasyonudur. Yöntem, ES değerini, piyasa değerlemesi üzerinden ve defter değerinin üzerinden ilişkilendirmeyi amaçlamaktadır.
13	Dinamik Parasal Model	2007	Milost (2007)	Çalışanların değerlendirilmesi, maddi duran varlıkların değerlendirilmesine benzetilerek yapılır. Bir çalışanın değeri, çalışanın satın alma değerinin ve bir çalışandaki yatırımların değerinin toplamıdır; çalışanın değer ayarlaması daha düşüktür.
14	EVVICAETM	2008	McMc Cutcheon (2008)	İskoçya'daki Entelektüel Varlıklar Merkezi tarafından Patrick H. Sullivan'ın (1995/2000) çalışmalarına dayanan web tabanlı bir EVVICAETM araç seti olarak geliştirilmiştir.
2. Piyasa Değeri Yöntemleri (MCM)				
1	Tobin's Q	1950' ler	Tobin James	"Q", firmanın piyasa değerinin, mevcut varlıklarının yenileme maliyetine bölünmesi oranıdır. "Q"daki değişiklikler, bir firmanın

				ES'sinin etkin performansını ölçmek için kullanılır. 1950'lerde Nobel ödüllü ekonomist James Tobin tarafından geliştirilmiştir.
2	Görünmez Bilanço	1989	Konrad Group (1989)	Bir firmanın borsa değeri ile net defter değeri arasındaki fark, birbiriyle ilişkili üç “bileşen” ile açıklanır; insan sermayesi, organizasyonel sermaye ve müşteri sermayesi.
3	IAMV™ (Yatırımcı Atanmış Piyasa Değeri)	1998	Standfield (1998)	Şirketin gerçek değerini borsa değeri olarak alır ve Maddi Sermaye + (Gerçekleşmiş ES + ES Aşınma + Sürdürülebilir Rekabet Avantajı (SCA)).
4	Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	1998	Luthy (1998)	Entelektüel sermayenin değerini, piyasa değeri ve kayıtlı değer ile kıyaslayarak araştırır. ES + kayıtlı değer = piyasa değeri.
3. Aktif Getirisi Yöntemleri (ROA)				
1	VAIC™ (Entelektüel Katma Değer Katsayısı)	1997	Pulic (1997)	ES ve işletme sermayesinin, ne kadar verimli bir şekilde kullanıldığını ölçen bir denklem, üç ana bileşenle olan ilişkiye dayanarak değer yaratır: (1) İşletme sermayesi; (2) İnsan sermayesi ve (3) Yapısal sermaye. $VAIC_i = CEE_i + HCE_i + SCE_i$
2	EVA™ (Ekonomik Katma Değer)	1997	Stern & Stewart (1997)	Firmanın açıklanan kârını, maddi olmayan varlıklarla ilgili masraflarla ayarlayarak hesaplar. EVA'daki değişiklikler, firmanın ES'sinin üretken olup olmadığına dair bir gösterge sağlar. EVA, emlak ve danışmanlık firması Stern&Stewart tarafından desteklenen ve en sık kullanılan yöntemlerden biridir.
3	CIV (Hesaplanan Maddi Olmayan Değer)	1997	Stewart (1997)	ES'nin değeri, firmanın piyasa değeri ile defter değeri arasındaki fark olarak kabul edilir. Bu yöntem, bir şirketin prim kazançlarının, yani sektördeki ortalama bir şirketinkinden daha büyük kazancın, firmanın ES'sinden kaynaklandığı varsayımına dayanır. Dolayısıyla, Lev'in Bilgi Sermayesi modelinin öncüsüdür. Kujansivu ve Lönnqvist (2007) hesaplamaya iyi bir örnek verir.
4	Bilgi Sermayesi Gelirleri	1999	Lev (1999)	Normalleştirilmiş kazançların (3 yıllık endüstri ortalaması ve analistlerin uzlaştığı gelecek tahminleri) üzerinde ve defter varlıklarına atfedilen kazançların üzerindeki bir kısmı olarak hesaplanır. Kazançlar daha sonra bilgi sermayesinden yararlanmak için kullanılır.

5	İnsan Sermayesinin Değerlemesi	1999	Libovitz & Write (1999)	Fiyatlandırma eylemlerine dayanır ve birleştirilmiş insan sermayesini, geleneksel muhasebe modellerini kullanarak değerlendirebilen gerçek maliyet muhasebesi düzenini kullanır.
6	Bilgi Sermayesi Geliri	1999	Lou (1999)	Bilgi sermayesi gelirini düzeltilmiş tahsilat olarak tahmin eder.
7	WWTK (Önemsiz Servet Takım Seti)	2004	Andriessen (2004)	Literatürde mevcut olan 25 ölçme ve değerlendirme yönteminin araştırmasına dayanmaktadır. Strateji analizi ve maddi olmayan varlıkların niceliksel değerlendirmesi göz önüne alındığında, maddi olmayan ekonomi içerisinde başarılı bir şekilde faaliyet gösteren yöneticilere yardımcı olmaktadır. Altı aşamada gruplanan, 20 adımdan oluşur.
4. Puan Kartı Yöntemleri (SC)				
1	Kurumsal Karne	1992	Kaplan & Norton (1992)	Bir şirketin performansı dört ana bakış açısını kapsayan göstergelerle ölçülür: (1) finansal perspektif, (2) müşteri perspektifi, (3) iç süreç perspektifi, (4) öğrenme perspektifi. Göstergeler, firmanın stratejik hedeflerine dayanmaktadır. Kurumsal karne, kontrol için en fazla kullanılan uygulama haline gelmiştir.
2	Maddi Olmayan Varlık Monitörü	1994	Sveiby (1994)	Yönetim, firmanın stratejik hedeflerine dayalı olarak; insanların yeterliliği, iç yapı, dış yapı şeklinde üç maddi olmayan duran varlık göstergesini, varlıktan değer yaratmanın dört yönünü ölçmek için seçer. Değer yaratma modları şunlardır: (1) büyüme, (2) yenileme, (3) faydalanma / verimlilik, (4) risk azaltma / istikrar.
3	İnsan Sermayesi Zekâsı	1994	Jack Fitzenz (1994)	İnsan kaynaklarının muhasebesi ve fiyatlandırması gibi, bir dizi insan kaynakları göstergesini toplar ve değerlendirir.
4	Skandia Kılavuzu™	1994	Edvinsson & Malone (1997)	ES; (1) finansal, (2) müşteri, (3) süreç, (4) yenileme ve geliştirme ve (5) insan şeklindeki beş bileşenin, 164 metrik ölçü biriminin (91 entelektüel tabanlı ve 73 gelenek metrik) analizi ile ölçülür. Skandia sigorta şirketi tarafından ünlülmüştür fakat Skandia artık raporlama yayınlamaz.
5	Bütünsel Muhasebe	1995	Rambøll Grubu	Rambøll, Danimarkalı bir danışmanlık grubudur ve 1995'ten beri kendi "Bütünsel Muhasebe" raporuna göre rapor vermektedir. EFQM İş

				Mükemmelliği Modeline dayanmaktadır. Göstergelerle dokuz temel alanı açıklar: Değerler ve yönetim, Stratejik süreçler, İnsan kaynakları, Yapısal kaynaklar, Danışmanlık, Müşteri sonuçları, Çalışan sonuçları, Toplum sonuçları ve Finansal sonuçlar. Raporları hala yayınlanmaktadır.
6	ES Endeksi™	1997	Roos, Roos, Dragon & Edvinsson (1997)	Fikri mülkiyetleri ve bileşenleri temsil eden tüm bireysel göstergeleri tek bir endekste birleştirir. Endekste ki değişiklikler daha sonra firmanın piyasa değerlemesindeki değişikliklerle ilgilidir.
7	VCI (Değer Yaratma Endeksi)	2000	Baum, Ittner, Larcker, Low, Siesfeld & Malone (2000)	Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation and Forbes ile Wharton Business School tarafından geliştirilmiştir. Farklı finansal olmayan metriklerin, şirketlerin piyasa değerini açıklamadaki önemini tahmin ederler. Farklı endüstriler için farklı faktörler vardır. VCI geliştiricileri, yöneticilerin önemli gördüklerinden ziyade, piyasanın önemli gördüğü faktörlere odaklanırlar.
8	Bilgi Denetim Döngüsü	2001	Schiama & Marr (2001)	Bir organizasyonun yeteneklerinin altı bilgi boyutunu dört adımda değerlendirmek için kullanılan bir yöntemdir. Süreci şu şekildedir: (1) Anahtar bilgi varlıklarını tanımlayın, (2) Anahtar bilgi süreçlerini tanımlayın, (3) Bilgi süreçleri üzerine eylemler planlayın, (4) İyileştirme uygulayın ve izleyin, ardından tekrar (1)'e dönün.
9	Maddi Olmayan Duran Varlıklar Beyanı	2001	Garcia (2001)	Büyüme/ yenileme ve verimlilik / istikrar için göstergelerle kamu sektörü için bir ES ölçüm modelidir.
10	EFQM Modeline Dayalı	2001	Caba & Sierra (2001)	Avrupa Vakfı Kalite Yönetim Modeline (EFQM) dayalı, kamu sektörü için bir ES ölçüm modelidir. EFQM modelindeki unsurları, entelektüel sermayeyi oluşturan üç blokta birleştirir: insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye.
11	Meritum Yönergeleri	2002	Meritum Guidelines (2002)	Maddi olmayan varlıkların üç adımda (1: stratejik hedefleri tanımlar, 2: maddi olmayan kaynakları tanımlar, 3: maddi olmayan kaynakları geliştirmeye yönelik eylemler gerçekleştirir) yönetimi ve açıklanması için bir çerçeve oluşturan, AB destekli bir araştırma projesidir. Maddi olmayan varlıkları; insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişki sermayesi olarak üç kategoride sınıflar.

12	Değer Zinciri Skor Tahtası™	2002	Lev B. (2002)	Gelişim döngüsüne göre üç kategoride (keşif / öğrenme, uygulama ve ticarileşme) düzenlenmiş finansal olmayan göstergeler matrisidir.
13	IC Derecelendirme™	2002	Edvinsson (2002)	ES bileşenlerinin parasal değerlerini belirler. Hem maddi hem de maddi olmayan varlıklar ölçümünün bir kombinasyonudur. Yöntem, ES değerini defter değerinin üzerinde ve yüksek piyasa değerlemesi ile ilişkilendirmeyi amaçlamaktadır.
14	Skor Tahtası Değer Zinciri	2002	Lou (2002)	Keşif ve öğrenme, uygulama ve ticarileştirme anlamına gelen geliştirme prosedürü ile üç kategoride finansal olmayan göstergeler matrisi oluşturur.
15	Intellectus Modeli	2002	Sanchez& Canizares (2007)	Bilgi Toplumu Üzerine Merkezi Araştırma Fikri Bilgi Forumu modeli her biri elemanlar ve değişkenler içeren yedi bileşenden oluşmaktadır. Yapısal sermaye, kurumsal ve teknolojik sermaye olarak bölünmüştür. İlişkisel sermaye, işletme sermayesi ve sosyal sermayeye bölünmüştür.
16	IC-dVAL™	2003	Bonfour (2003)	“Entelektüel Sermayenin Dinamik Değerlemesi”. Rekabet edebilirliğin dört boyutundan göstergeler hesaplanır: Kaynaklar ve yeterlilikler, Süreçler, Çıktılar ve Maddi olmayan varlıklar (Yapısal sermaye ve insan sermayesi endeksleri).
17	Danimarka Yönergeleri	2003	Mouritzen, Bukh & al. (2003)	Danimarkalı firmaların maddi olmayan varlıklarını halka açık olarak nasıl rapor etmeleri gerektiğine dair hükümet destekli araştırma projesi önerisidir. ES beyanları; (1) bir bilgi anlatısı (2) bir takım yönetim zorlukları, (3) bir dizi inisiyatif ve (4) ilgili göstergelerden oluşur.
18	Kamu Sektörü ES	2003	Bossi (2003)	Garcia'ya (2001) dayanan ve kamu yönetimi için özel önem taşıyan, geleneksel üç bakış açısına iki tane (şeffaflık ve kalite) daha ekleyen, bir kamu ES modelidir. Aynı zamanda entelektüel sorumluluk üreten olumsuz unsurları da tanımlar. Entelektüel sorumluluk kavramı, bir kamu kurumunun toplum için yerine getirmesi gereken görevlerden biri olan ideal yönetim ile gerçek yönetim arasındaki boşluğu temsil eder.
19	Üst Düzey / İşletme IQ™	2004	Sandvik (2004)	Dört endeksin bir kombinasyonudur: Kimlik Endeksi, İnsan Sermayesi Endeksi, Bilgi Sermayesi Endeksi, İtibar Endeksi. Norveç'te danışmanlık firması Humankapital-gruppen tarafından geliştirilmiştir.

20	Ulusal ES Endeksi	2004	Bontis (2004)	Skandia Navigator'ın ülkeler için değiştirilmiş bir versiyonudur: Ulusal zenginlik, mali zenginlik ve entelektüel sermayeden (insan sermayesi + yapısal sermaye) oluşur.
21	SICAP	2004	Romanya Dijital Gündemi Ajansı (AADR)	Kamu idareleri için özel olarak tasarlanmış genel bir ES modelidir ve kamu hizmetlerinin etkin yönetimini kolaylaştırmak amacıyla teknolojik bir platform geliştirmek için AB tarafından finanse edilen bir projedir. Model, ES'nin üç ana bileşenini şöyle tanımlar: kamu insan sermayesi, kamu yapısal sermayesi ve kamu ilişkisel sermaye.
22	IAbM	2004	Japon Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı	Entelektüel varlığa dayalı yönetim (IAbM), Japon Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından tanıtılan ES raporları için bir rehberdir. Bir IAbM raporu şunları içermelidir: (1) Yönetim felsefesi, (2) Geçmişten günümüze rapor, (3) Bugünden geleceğe, (4) Entelektüel varlık göstergeleri. Göstergelerin tasarımı, büyük ölçüde MERITUM kurallarına uyar.
23	RICI (Bölgesel Entelektüel Sermaye Endeksi)	2008	Schiuma, Lerro, Carlucci (2008)	Bilgi Ağacı (Knoware Tree) kavramını, bölgeler için bir dizi gösterge oluşturmak için dört bakış açısıyla kullanır: (donanım, netware (işletim sistemi), wetware (sanal anlamda insan), yazılım).
24	ICU Raporu	2009	Sanchez (2009)	ICU, üniversiteler için özel olarak bir ES raporu tasarlama amacıyla, AB tarafından finanse edilen bir projenin sonucudur. Üç bölümden oluşur: (1) Kurumun vizyonu, (2) Maddi olmayan kaynak ve faaliyetlerin özeti, (3) Gösterge sistemi.

Tablo 2: Entelektüel Sermaye Ölçüm Modelleri

Kaynak: Sveiby (2010, s. 5-8); Morady (2013, s. 757); Samira ve diğerleri (2017, s. 207)

Her yöntemin kendine göre farklı avantaj ve dezavantajları vardır. ROA ve MCM yöntemleri gibi parasal değerlemeleri sunan yöntemler, şirket birleşmelerinde, devir durumlarında ve borsa değerlemelerinde faydalıdır. Aynı sektörde yer alan şirketlerin birbirleriyle karşılaştırılmaları için ve yöneticiler açısından maddi olmayan varlıkların finansal değerlerini görmeleri için kullanılabilirler. Ayrıca, temel muhasebe ilkelerine dayandıkları için muhasebeciler açısından anlaşılabilirlerdir. Dezavantajları ise, her şeyi parasal olarak ifade etmelerinden dolayı yüzeysel olmalarıdır. ROA yöntemleri, faiz ve iskonto oranı varsayımlarına karşı çok hassastır ve yalnızca organizasyon düzeyinde ölçüm yapan bu yöntemler, yönetim kurulu seviyesinin altındaki yönetim amaçları için sınırlı kullanılabilir. Birçoğu, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, şirket içi birimler ve kamu kuruluşları için kullanılamaz. Bu durum, MCM yöntemleri için de geçerlidir. DIC ve SC yöntemlerinin avantajları, bir organizasyonun durumuna finansal ölçütlerden daha kapsamlı bir bakış sunabilmeleri ve herhangi bir organizasyonun herhangi bir düzeyinde kolayca uygulanabilmeleridir. Finansal bir ölçüm yapmaları gerekmediğinden, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, şirket içi birimler ve kamu kuruluşları ve çevresel ve sosyal amaçlar için çok faydalıdır. Dezavantajları, göstergelerinin bağlamsal olmaları ve her organizasyon ve her amaç için özelleştirilmeleri gerekmesidir, bu durum da karşılaştırmaları çok zorlaştırır. Yeni metotlar olmasından dolayı, her şeyi finansal açıdan görmek isteyen toplumlar ve yöneticiler tarafından kolayca kabul görmezler. Kullanılacak olan ES ölçme yöntemleri amaçlara göre belirlenir (Bkz. Şekil 7) (Sveiby, 2010, s. 3-4):

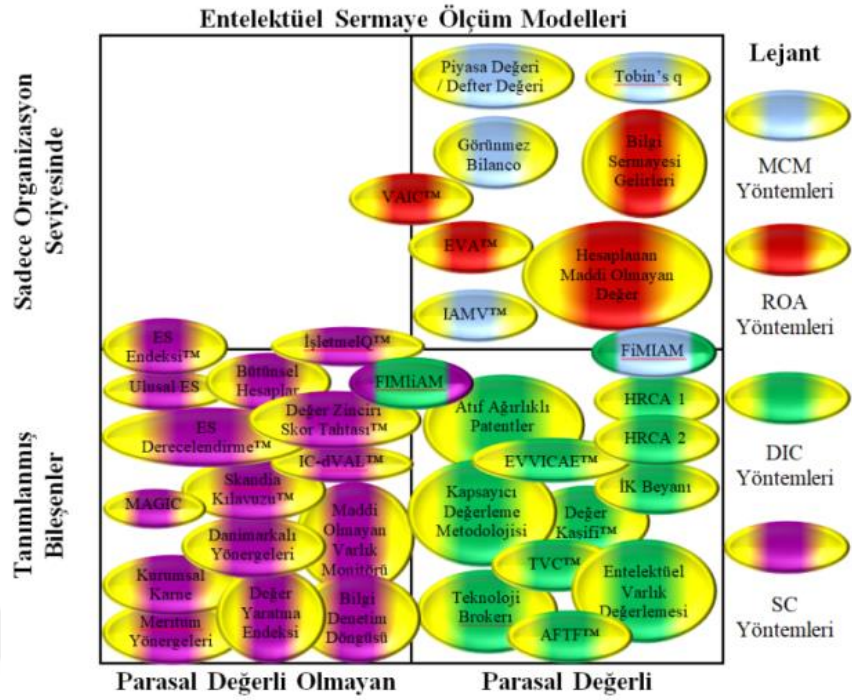
Performans İzleme (Kontrol): En iyileri; Baldrige ödül tipi performans ve temel performans göstergeleri (KPIs).

Ticari Alım/Satım (Değerleme): En iyileri; endüstri temel kuralları (tıklama başına \$, müşteri başına \$, marka değerlemesi).

Hissedarlara Rapor Sunma (Gerekçe, Halkla İlişkiler): En iyileri, entelektüel sermaye ödemeleri, ekonomik katma değer (EVA), üçlü bilanço sistemi (sosyal-çevresel-finansal).

Yatırım Kılavuzu (Karar): Maddi olmayan duran varlık yaklaşımlarının hiçbirisi, geleneksel indirgenmiş nakit akışından daha kullanışlı değildir.

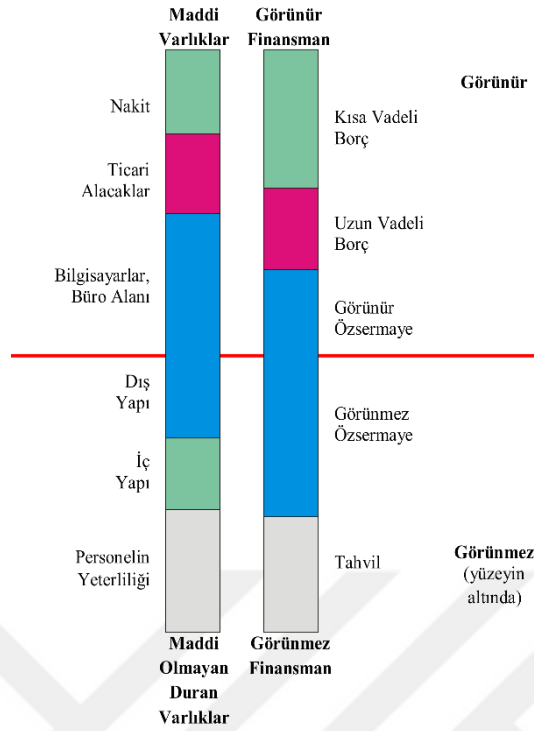
Gizli/Saklı Değeri Ortaya Çıkarmak (Öğrenim): En iyileri, SC ve DIC yöntemleri.



Şekil 7: Entelektüel Sermaye Ölçüm Modellerinin Gruplandırılması

Kaynak: Sveiby (2010, s. 4)

Şekil 8, faaliyet raporlarında rastladığımız bilançoğu oluşturan maddi ve görünür varlıklarla birlikte üç maddi olmayan varlık bileşenini içeren bir bilançoğu göstermektedir. Maddi varlıkları ayrıntılı olarak belirtir ve nasıl finanse edildiklerini gösterir. Şimdiye kadar görünmeyen bilanço, personelin yeterliliği ile iç ve dış yapılardan oluşmaktadır. Bu maddi olmayan varlıkların bir bilgi organizasyonunu finanse etmek için önemli bir etkisi vardır. Görünür finansman genellikle çok basittir. Maddi teminat eksikliği bankaları tedirgin hale getirdiği için özsermaye (hissedarların sermayesi), kısa vadeli krediler ve düzenlemeleri zor olan birkaç uzun vadeli krediden oluşur. Bankaların maddi olmayan varlıklara yatırım yapma konusundaki isteksizliği nedeniyle, bilgi organizasyonlarının gelişimi çoğunlukla kendi kendini finanse etmekte, bir başka deyişle görünmez varlıklar çoğunlukla görünmeyen özsermaye ile (defter değeri ile piyasa değeri arasındaki fark) ve çalışanlara koşullu yükümlülükler (kıdem tazminatı, şirket devirlerinde devralına şirkette işlerini kaybeden üst kademe yöneticilere ödenen paralar vb.) ile finanse edilir (Sveiby, 1997, s. 11-12).



Şekil 8: Bir Bilgi Organizasyonunun Bilançosu

Kaynak: Sveiby (1997, s. 11)

Muhasebe, raporlama fonksiyonunu yerine getirirken, işletmeye bir değer yaratmasını sağlayan maddi olmayan varlıklara yapılan yatırımların çoğunun aktifleştirilmeden gider olarak yazılmasından, işletmelerin finansal tablolarının işletmelerin sahip oldukları maddi olmayan varlıklarının değerinin tam olarak gösterilememesine, bu durum da bu varlıkların işletme kararlarında kullanılamamasına ve bilgi verme imkânını azaltmaya yol açmaktadır (Yılmaz, Şahin ve Güler, 2005, s. 97).

“ES”, bir şirketin defter değeri ile bu şirket için ödenmeye razı olunan para miktarı arasındaki fark olarak tanımlanır. ES, bilançoda sıklıkla görünmeyen maddi olmayan varlıkları temsil eder. ES’nin çok sayıda tanımı vardır ancak, bilançoda gösterilmeyen ve değer teşkil edenlerin neler olduğunu incelersek, dört kategori karşımıza çıkar (Brooking, 1997, s. 364):

Organizasyona piyasada güç veren varlıklar (Piyasa Varlıkları): Ticari markalar, müşteri sadakati, rutinler vb.

Zihni-entelektüel mülkiyeti temsil eden varlıklar (Entelektüel Mal Varlıkları): Patentler, ticari markalar, telif hakları vb.

Organizasyona iç güç veren varlıklar (Altyapı Varlıkları): Kurum kültürü, yönetim ve iş süreçleri, bilgi teknolojileri sistemlerinden elde edilen güç vb.

Organizasyonda çalışan insanlardan elde edilen varlıklar (İnsan Merkezli Varlıklar):

Bilgi, yetkinlikler, işle ilgili bilgi birikimi (know-how), ağ oluşturma kabiliyeti vb.

Yönetim açısından bakıldığında, maddi olmayan duran varlık grubunun hiçbir unsurunun başarılı bir performans için yeterli olmadığını bilmek önemlidir. Bu anahtar unsurların değer üretmek için birleştirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda ES, bir kaynağın verimliliğinin diğer kaynaklara yapılan yatırımlar yoluyla gelişebileceği anlamına gelen bir etkileşim, dönüşüm ve tamamlayıcılık olgusudur (Cabrita ve Landeiro, 2005, s. 11). Araştırmalara göre şirketlerde yaratılan değer %10-50'si kadarının geleneksel maddi ve finansal varlıkların yönetimiyle, %50-90'ının ise, ES yönetimi ile oluşturulduğu ortaya konmaktadır (Dzinkowski'den akt. Yücel, 2005, s. 3).

Maddi olmayan varlıklar yönetimi, kamu politikasını, “üretken” sektörler ve kuruluşlarla (şirketler ve faaliyet sektörleri) ilişkilerinde deği; aynı zamanda kamu kuruluşlarının kendilerinin maddi olmayan kapasitesi açısından farklı düzeylerde açıkça sorgular. Hatta, burada önerilen ve geliştirilen şirketler için bakış açısının, kamu kurumları için de geçerli olduğu söylenebilir (Bounfour, 2005b, s. 97).

Görüldüğü üzere ES, bir organizasyonun rekabet avantajının en önemli kaynağı olarak tanımlanmaktadır. Son yıllarda, entelektüel sermayenin yönetimi ve raporlanması üzerine birçok model ve yaklaşım önerilmiştir. Yönetim ve muhasebe düzeyinde bu modeller girdilerin (Ar-Ge'ye yatırım, yazılım, bilgi yaratma, insan sermayesi geliştirme vb.) ölçülmesine yöneliktir. Diğerleri ise özellikle uluslararası düzeyde muhasebe kurallarının nasıl uyumlaştırılabileceğine odaklanma eğilimindedir. Kısacası BE'de, şirketlerin, organizasyonların ve bireylerin değeri, doğrudan bilgi ve ES ile ilgilidir.

Firmaların gerçek değerlerinin ve geleceğe dönük potansiyellerinin anlaşılmasında her geçen gün daha önemli rol oynayan ES, uluslar açısından da kullanılmaktadır.

1.2. Ulusal Entelektüel Sermaye (UES)

Kamu sektörünün ve ulusların üretkenliği ve rekabeti için de ES önem arz etmektedir. Burada temel soru, işletmelerdeki ES dinamiklerini ulusal ölçekte nasıl anlayabileceğimizdir. Dolayısıyla UES, temelde firmaların gerçek potansiyellerini ölçmek ve gelecekteki muhtemel gelişimlerini belirlemek amacıyla oluşturulan ES yaklaşımlarından esinlenmektedir. Bounfour (2005a, s. 3), maddi olmayan varlıklar konusu tartışılırken, sosyoekonomik sistemlerin temel konusunun dikkate alınmadığını,

BE'nin gerçek etkilerinin bir kavram olarak yeterince düşünülmediğini veya örgütlenme boyutunun görmezden gelindiğini ileri sürer. ES araştırma geleneğinde sermaye, temel olarak insanlığın entelektüel potansiyelini tanımlayan finansal olmayan bir kavramdır. Oysa ekonomik bağlamda sermaye her zaman salt parasal bir değere sahiptir (P. Ståhle, Ståhle ve Lin, 2015, s. 38).

Günümüz ekonomik ortamında bilginin ana üretim faktörü olduğuna inanılmaktadır. Aynı zamanda, bilgi temelli varlıkların değer yaratma sürecinde önemli bir rol oynadığı şüphesiz kanıtlanmıştır. Maddi olmayan varlıklara yapılan yatırımlar, en önemli performans kaynakları olarak görülmektedir. Değerli, nadir ve kopyalanması veya değiştirilmesi imkânsız olan kaynaklar, uzun süreli rekabet avantajı sağlar. Bu hem bilgi temelli şirketleri hem de ulusal ve bölgesel yenilik sistemlerinin uygulanmasında rekabet avantajlarını sağlayan coğrafi alanları dikkate almaktadır. Dünya ekonomisinde ilerleyen küreselleşme ve serbestleşme süreçleri karşısında, ülkelerin veya bölgelerin rekabet avantajı kazanma şansı, içsel büyüme faktörlerinden yararlanmalarıyla elde edilebilir. Ülkelerin yabancı yatırımcıları çekmedeki rekabet gücü, daha özel ve benzersiz maddi olmayan kaynaklar tarafından belirlenir. Ar-Ge ve yeniliğe yapılan maddi olmayan yatırımlar, performansın en önemli kaynakları olarak görülmektedir. Bilgi, hem kurumsal hem de bölgesel düzeyde değer yaratma için temel bir kaynak olarak kabul edilir (Marcin, 2013, s. 288-289). Rasyonel değer yaratma, tüm ekonomik çağlarda ana amaç olmuştur ve bu nedenle, herhangi bir modern şirketin, kurumun, bölgenin veya ulusun hedefidir. Günümüzde pek çok karar verici, modern ekonomiyi karakterize eden, özellikle de değer yaratmada bilgi ve ES rolünün yanı sıra değer yaratmadaki değişim algısının kendisi hakkında temel bilgilerden yoksundur (Pulic, 2005, s. 197).

Literatürde maddi olmayan varlıklara veya bilgiye yatırım olarak da karşımıza çıkan ES yatırımları, “mevcut bilgiyi geliştirmek ve/veya yeni bilgi edinmek veya yaymak amacıyla faaliyetlere yönelik harcamalar” olarak tanımlanmaktadır. Bu yatırımların çıktısı, bilginin yaratılması ya da dağıtılmasıdır (Khan, 2005, s. 39). Edvinsson (2005, s. 19), UES'ye bakışımızı netleştirecek şu tür sorular sorar: Günümüzde bilme ile zekâyâ karşı, bilmeme ile cahillik arasındaki denge nedir? Ülkenizde, bölgenizde veya şehrinizde değer nerede üretiliyor? Ortaya çıkan başka bir bilgi, aktif zekâ ve ES girişimciliği isteyen bir başka değer akışı var mı? Yeni ulusların zenginliği, sosyal zekâ sistemleri ve geleceği varlığa dönüştürmek için değer platformlarını şekillendiren başka bir ekosistem olabilir

mi? Geleceği bir varlığa dönüştürmek için ulusunuzun yarattığı bilgi kalıbı nedir? Ulusun bilgisi ve ES'sinin haritası neye benziyor? Bilgi toplulukları veya şehirleri nerede? Son beş yılda hangi büyük sosyal yenilikler görülebilir? Toplum girişimciliği, bilgi kültürü ve sosyal inovasyonlara dayanan topluluklar için ulusların zenginliği adına yeni bir bilgi anlaşması çağrısı nasıl olacak? Ne tür bir sosyal sermaye, toplum girişimciliği için bilgi perspektifini besler?

BİT'teki devrim, piyasadaki ürünlerin (bilgisayarlar, tabletler, ATM'ler, wi-fi, akıllı telefonlar vb.) çokluğuyla belirgin durumdadır. Bu yenilikler genellikle "BİT devrimi" olarak adlandırılan, yarı iletkenin keşfine dayanan daha geniş bir teknolojik devrimin bir parçasıdır (Corrado, Hulten ve Sichel, 2009, s. 661). "Bilgi tabanlı ekonomi" terimi, ekonomik büyümede bilgi ve teknolojinin rolünün daha iyi anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. İnsanlarda ("insan sermayesi" olarak) ve teknolojide yer alan bilgi, ekonomik kalkınmanın her zaman merkezinde olmuştur. Ancak bu önem artıkça sadece son birkaç yıldır göreceli olarak daha çok üzerinde durulmaktadır. (OECD, 1996, s. 9). Günümüz ekonomisinde, temel büyüme ve gelişme kaynakları, hammadde ve emek değil, temel olarak bilgi kaynaklarını yaratma ve kullanma kabiliyetidir. Peter Drucker, bireylere ve genel olarak ekonomiye yönelik birincil kaynak olarak bilgiye dikkat çeker. Ekonominin geleneksel üretim faktörleri olan "toprak, emek ve sermaye" yok olmaz fakat ikincil duruma düşer. Drucker'a göre BE çerçevesinin dört ayağını şunlar oluşturur (Marcin, 2013, s. 289-290):

- Verimli mobilizasyon ve kaynakların tahsisine izin veren ve mevcut bilginin verimli bir şekilde yaratılması, yayılması ve kullanılması için yaratıcılığı teşvik eden iyi ekonomik politikalar ve kurumlar sağlayan ekonomik teşvik ve kurumsal rejim,
- Bilgiyi verimli bir şekilde oluşturmak ve kullanmak için becerilerini sürekli geliştirebilen ve uyarlayabilen eğitilmiş ve vasıflı işçiler,
- Bilgi deneyimine ayak uydurabilen ve büyüyen küresel bilgi stokuna ulaşabilen ve yerel ihtiyaçlara uyarlayabilen, firmaların, araştırma merkezlerinin, üniversitelerin, danışmanların ve diğer kuruluşların etkin bir inovasyon sistemi,
- Bilgi ve bilginin etkili iletişimini, yayılmasını ve işlenmesini kolaylaştıracak modern ve yeterli bilgi altyapısı.

Geleceğin bilgi bölgeleri, karmaşıklık/kaos, zekâ, dijital yeterlilikler ve belirli amaçlar için yetiştirilenlere göre şekillenecektir (Edvinsson, 2005, s. 23). Genel kabul görmüş bir

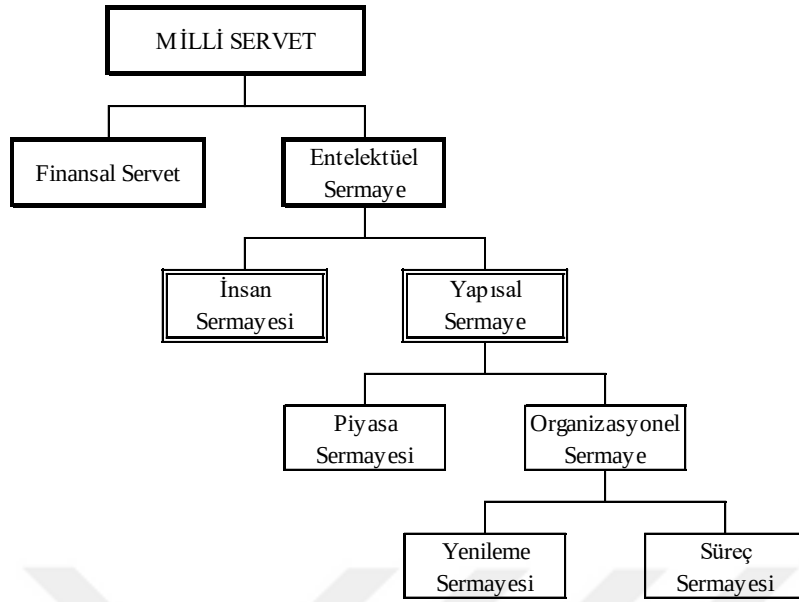
tanım olmasa da bir bölgenin veya ulusun entelektüel sermayesi, gelecekteki kazanç yetenekleridir. Başka bir deyişle, vatandaşları için sürdürülebilir zenginlik yaratma yeteneğidir (Marcin, 2013, s. 291). UES, ES ölçümü ve yönetimi ilkelerini, gelecekteki ekonomik gelişmelere yön vermeye yardımcı olacak şekilde makroekonomik düzeyde uygulayan bir kavramdır (D. G. Andriessen ve Stam, 2005, s. 11).

UES ile ilgili ilk çalışma, 1996 yılında Caroline Stenfelt-Madeleine Jarehov tarafından hazırlanan “Refah ve Güvenlik” adlı çalışmadır (Edvinsson ve Stenfelt, 1999, s. 24). Bu çalışmadan yıllar önce UES, 1987’de ABD’de düzenlenen “Ulusun Entelektüel Sermayesini Yönetmek” başlığıyla, *Bilgi Varlıklarını 21. Yüzyılda Yönetmek* adlı toplantıda tartışılmıştır. Sonrasında Edvinsson 2002 yılında, Skandia Navigator modeline dayalı çalışmasını yayınlamıştır (Vázquez ve Polo, 2007, s. 403).

Malhotra (2000), ekonomilerin hızlıca bilgiye dayalı bir hal alırken, ES’nin ulusal veya bölgesel olarak analiz edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Edvinsson (2000, s. 13), maddi olmayan varlıkların firmalar gibi, ülkelerin de üretkenliği ve rekabetçiliği açısından önemli olduğunu belirtmiştir.

1.2.1. Ulusal Entelektüel Sermaye (UES)’nin Bileşenleri

Bir ülkenin maddi olmayan sermayesi iki gruba ayrılabilir: bunlardan ilki; görünür, bölünebilir ve kontrol edilebilir varlıklardır ve hükümetler, bu varlıkları bir şekilde (yani bütçeyle) kontrol etme yeteneğine sahiptir, ikincisi ise gelecekteki zenginlik için muazzam bir potansiyele sahip olan ancak, tamamen hükümet tarafından kontrol edilemeyen bölünemeyen ve kontrol edilemeyen varlıklardır. Bilgi temelli kaynaklar ve maddi olmayan duran varlıklar, UES kavramının ana ilgi alanıdır. ES’nin çeşitli bileşenleri uluslar bazında tanımlanarak, daha net anlaşılması sağlanmaya çalışılmaktadır. ES’nin en popüler alt bileşenleri arasında daha önceden incelendiği gibi, insan sermayesi, yapısal sermaye, piyasa sermayesi, örgütsel sermaye, yenileme sermayesi ve süreç sermayesi yer almaktadır.



Şekil 9: Ulusal Entelektüel Sermaye Bileşenleri

Kaynak: Bontis (2005, s. 115)

ES'yi ulusal düzeyde ölçen yöntemlerin çoğu, öncelikle firmalarda uygulanan modellere dayanmaktadır. Bontis (2005), Edvinsson tarafından geliştirilen ve Skandia'da uygulanan değer ağacı sisteminin (bkz. Şekil 2) uluslar için uyarlanmış Şekil 9'da görünen versiyonunu geliştirmiştir. Firma seviyesindeki durum (Şekil 2) ile ulusal seviyedeki durum (Şekil 9) birlikte değerlendirildiğinde; piyasa değeri yerine milli servet, finansal sermaye yerine finansal servet, müşteri sermayesi yerine piyasa sermayesi, inovasyon sermayesi yerine yenileme sermayesi gelmiştir. Diğer bileşenler aynı şekilde yer almaktadır.

1.2.1.1. İnsan Sermayesi

İnsan sermayesi, bir ulustaki bireylerin ulusal görev ve amaçlarını gerçekleştirmedeki bilgi, eğitim ve yetenekleridir. Yani, ülke vatandaşlarının entelektüel servetidir (Marcin, 2013, s. 292). UES, o ülkenin görünmez servetini ortaya çıkarmaya ve yönetmeye yardımcı olan bir sistemi gerekli kılar. En önemlisi, insan sermayesine yapılan vurgu hem mevcut hem de gelecekteki entelektüel zenginlik kaynakları olan gizli değerlerin, bireylerin, işletmelerin, kurumların ve toplulukların daha iyi anlaşılmasını sağlar (Bontis, 2005, s. 113).

Bilgi tabanlı ekonominin ortaya çıkması, aynı zamanda bir “öğrenme ekonomisi” olması gerektiğinden, eğitim ve öğretimin etkinliği ve eşitliği hakkında bazı sorular ortaya

çıkartır. Ekonomistler geleneksel olarak insan sermayesinin gelişimini yıllarca süren eğitim veya deneyim gibi göstergelerle ölçmüşlerdir. Bu ölçümler, eğitim veya öğretimin kalitesini veya eğitim ve öğretime yapılan yatırımın ekonomik getirisini yansıtmaz. Bireylerin iş başında eğitime tabi tutulduğu sektörlerin yaygınlaşması, önemli ölçüm sorunları ortaya çıkarmakta ve daha fazla zımni öğrenme ve bilgi aktarımı biçimlerinin izlenmesinde karşılaşılan zorlukları yansıtmaktadır. Bu ölçüm boşluklarının bazılarını doldurmak için, OECD son zamanlarda özellikle eğitim ve öğretime yapılan yatırımın özel ve sosyal geri dönüş oranlarını ölçmeyi amaçlayan “beşeri sermaye göstergeleri” geliştirme projesi başlatmıştır (OECD, 1996, s. 41). Örgütsel öğrenme teorisi, insan sermayesinin her türlü bilginin kaynağı olduğunu ileri sürmektedir. Bu nedenle, insan sermayesi ES’nin temel bileşenidir. Çünkü akıl, inovasyon ve buluşun ana kaynağıdır (Seleim ve Bontis, 2013, s. 133).

OECD, beşerî sermayenin heterojen olmasından dolayı, sadece tek bir özellik türü ile sayısız ekonomik faaliyete dayanan özelliğin yeterince temsil edilemeyeceğini; beşeri sermaye ölçütlerinin, bireysel bilgi stoklarının niteliğini, miktarını ve ayrıca kuruluşlar içinde bulunan toplu bilgi depolarını içermesi gerektiğini savunmaktadır. Bu perspektiften bakıldığında, insan sermayesi iki şekilde ele alınabilir; sadece bilgi (veya eğitim) ile ilgilenen dar (tarihsel) bakış veya denkleme uzun ömrü (sağlık) ekleyen daha geniş (gelecek) bakış. Ulusal insan sermayesi esas olarak, doğrudan yayılabilen ve dağıtılabilen yapısal sermaye ve kurumsallaşmış biçimdeki bilgi yapılarının oluşturulmasına katkıda bulunur. Eğitimli ve sağlıklı insan sermayesi, teknolojiye ölçeklenebilir sistemlerin oluşumunu kolaylaştırır (Seleim ve Bontis, 2013, s. 134-137).

1.2.1.2. Yapısal (Organizasyonel) Sermaye

Yapısal sermaye, insanlar tarafından kazanılmış tüm tecrübe ve becerilerin kodlanmış bilgi şeklidir ve bu nedenle insan sermayesinin zımni “yang”ına karşılık açık “yin” olarak kabul edilir. Bilginin bir firmaya veya ulusa ait olabilmesi ve kullanılabilmesi için kurumsallaştırılmış olması veya kodlanması gerekmektedir. Bu nedenle yapısal sermaye, ürün geliştirme fikirlerinin patentlenmesi gibi kurumsallaşmış bilgiyi temsil eder. Bir ülkenin biriktirebildiği kodlanmış bilgilere atıfta bulunur. Aynı zamanda bir ülkenin inovasyon yeteneğini yansıtır. Yapısal sermaye ve bilgi varlıklarını inşa etmek ve bilimsel ve teknolojik ilerleme için önemli çaba sarf edilmesi gerekmektedir. Ayrıca, ulusal

inovasyon çalışmaları temel olarak Ar-Ge faaliyetlerine odaklanmaktadır. Bu nedenle, ülkeler bilgilerini Ar-Ge’de çalışan bilim insanları ve mühendislerle başarıyla kurumsallaştırabilirler. Patentler, telif hakları ve lisans ücretleri vb. bu sermayenin göstergeleridir. Güçlü yapısal sermayesi olan bir ulus, güçlü ilişkisel sermaye yaratabilecek ve inşa edebilecektir. Ayrıca, bu tür yapısal sermaye, insan sermayesinin, ilişkisel sermayeyi inşa etmek için tam potansiyelini gerçekleştirmesine ve daha sonra ilişkisel sermayesini yükseltmesine izin verir. Aynı zamanda, yapısal sermaye ve insan sermayesi, ulusların ilişkisel sermayeyi koordineli bir şekilde oluşturmalarını, geliştirmelerini ve kullanmalarını sağlar (Seleim ve Bontis, 2013, s. 133-134).

1.2.1.3. Piyasa-Pazar (İlişkisel) Sermayesi

Ulusal ilişkilere gömülü ES’dir. Bir ülkenin uluslararası müşterilerinin ihtiyaçlarına diğer ülkelerle karşılaştırıldığında cazip ve rekabetçi bir çözüm sağlamadaki yetenekleri ve başarılarıdır. Yasalar, piyasa kurumları, sosyal ağlar gibi unsurların yarattığı sosyal zekâdır. Uluslararası müşteriler ve ülke sakinleri arasındaki ilişkinin kalitesini artırmak için çoğu zaman BİT’nden yararlanılır (Marcin, 2013, 292; Bontis, 2005, s. 122).

Ülkelerin dünya ekonomisi ile ilişkilerinde genel olarak sahip oldukları bilgileri ve bu bilgilerin diğer ulusal işletmeler, hükümetler, ortaklar vb. ile ilişkilerdeki değerini temsil eder. Weziak, kurulan bu ilişkilerin, benzer davranış normlarının ve karşılıklı güvenin iki uyumlu ekonomiye potansiyel faydalar sağlayacağını; fikir alışverişini ve işbirliğini kolaylaştıracağını ve ekonomik kalkınmayı iyileştirme ihtimalinin yüksek olduğunu ifade eder. İnsan sermayesi olmadan özerk olarak var olamaz veya faaliyet gösteremez. Böylece ne yapısal ne de ilişkisel sermaye bağımsız olarak yaratılamaz ve biriktirilemez. İnsan sermayesi, ilişkisel sermayenin öncüsüdür (Seleim ve Bontis, 2013, s. 133-135).

1.2.1.4. Yenileme Sermayesi

Rekabet avantajını sürdürmek için bir ulusun yeteneklerini, yenileme ve geliştirmeye yönelik gerçek yatırımlarını içerir. Ar-Ge önemli unsurdur (Marcin, 2013, s. 292).

1.2.1.5. Süreç Sermayesi

Teknolojik olarak, bilgi ve iletişim sistemlerine gömülü olan, bir ulusun vatandaşları dışındaki bilgi depoları olarak tanımlanan, donanım, yazılım, veritabanları, laboratuvarlar ve insan sermayesi çıktısını sürekli kılan örgütsel yapılardır (Marcin, 2013, s. 292).

1.2.2. Ulusal Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi, Raporlanması ve Yönetimi

Bir ülkenin refah düzeyinin en önemli göstergesi olan ve geleneksel olarak ölçülen ve Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH) şeklinde yayınlanan makroekonomik veri, çoğu maddi olmayan varlık yatırımını hesaplamalara dahil etmemektedir ve bu durum değiştirilmelidir (Corrado ve diğerleri, 2009, s. 661). Bir ülkenin büyümesini ölçen ekonomik faktörlerin ötesine geçmek için göstergelere ihtiyaç duyan bir bilgi toplumu içinde yaşıyor olmamız, bu değişimi mecbur kılmaktadır.

ES ile ilgili ilk çalışmalar, Bölüm 1.1.2’den de görüldüğü üzere firmalar düzeyinde gerçekleştirilmiştir ve esas amaç firmaların piyasa değerlerini açıklamaya yöneliktir. İlerleyen süreçte, hükümetler, araştırmacılar ve uluslararası kuruluşlar tarafından, ES’yi makro düzeyde ölçmek ve yönetmek üzere yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. ES’ye makroekonomik göstergeler açısından önem verilmesinin sebebi, çoğu ülkenin ekonomik faaliyetlerinin mal üretiminden hizmet üretimine kaymış olması ve ulusal ekonomik büyümenin fiziksel sermaye yerine bilgi ve diğer maddi olmayan varlıklara dayanmasıdır. Firmalardan ulusal seviyede ES’yi ölçmeye geçiş, maddi olmayan varlıkların işletmeler kadar, ülkelerin de verimliliği ve rekabet gücü üzerinde önemli etkilerinin olduğu fikrine dayanmaktadır. Bunun yanında, UES değerlendirmesinin karmaşıklığı, mikro modellerin ulusal seviyeye nakledilmesini imkânsız kılmaktadır. Çünkü ülkeler için maddi olmayan varlıkların ölçülmesi firmalara göre oldukça zordur. Son yıllarda, UES üzerine yapılan çalışmalar, ES ve ulusal düzeyde etkilerini ölçebilmek üzere çeşitli araçlar üretmişlerdir. Henüz genel kabul görmüş bir makro model veya UES’yi değerlendirmek için metodoloji olmasa da UES’nin ekonomiye etkisi ile ilgili bu çalışmalardan üretilen araçlar, ulusal kalkınma stratejilerini kıyaslamak, analiz etmek ve ulusal maddi olmayan varlıklar üzerinde etkili karar almayı desteklemek üzere teşhis amaçlı kullanılmaktadır. Yapılan birçok çalışma, ülke düzeyinde maddi olmayan varlıkları, ekonomik performansın iyileştirilmesini sağlamanın bir yolu olarak değerlendirmektedir (Labra ve Sánchez, 2013, s. 584-585).

Maddi olmayan varlıklar sadece yatırım maliyetleri ile tanımlandığı zaman, yatırım getirilerinin bir öneminin kalmaması oldukça problemlidir. Ek olarak, şirket düzeyinde toplanmış verilerin ulusal düzeyde kullanılması, bir ülkenin maddi olmayan sermayesinin yalnızca işletmelerin maddi olmayan sermayesinden oluşması anlamına gelirken, örneğin ulusal altyapılar ve kültürel uygulamalar gibi faktörler göz ardı edilmiş olur (Pirjo Ståhle, Ståhle ve Lin, 2015, s. 39).

Bilgiye dayalı bir ürünün veya hizmetin değeri, sadece miktardan oluşmaz. Değer, müşterilerin algısına dayanmaktadır. Bu nedenle, yeni ekonominin baskın faaliyeti parçaların üretimi değil, değer yaratmaktır. Miktar, değerle yer değiştirmiştir. Bu dönüşüm, yeni bir ölçüm sistemi için bir çerçeve sunmaktadır. Geleneksel ekonomide servet, miktardaki bir artışla yaratılmıştır ve bu nedenle ölçüm sistemi, gelir, maliyetler ve kâr gibi göstergelerle miktara dayanmıştır. Miktardan değere kaymaya bağlı olarak, yeni bir endeksli ölçüm sistemi gerekmiştir (Bkz. Tablo 3) (Pulic, 2004, s. 63).

Ekonomi:	Sanayi Çağı	Bilgi Çağı
Ölçüm Sistemi:	Miktar	Değer
Ölçüm Birimi:	Parça	Verimlilik

Tablo 3: Ekonomik Dönüşüm ve Ölçüm Sistemleri

Kaynak: Pulic (2004, s. 63)

Ulusların ve diğer toplulukların ES'si etrafında yeni bir siyasi liderlik gündemi ortaya çıkmakta ve şu hususlara odaklanılmaktadır (Bounfour ve Edvinsson, 2005, s. xi-xiii):

- Ulusların bilgi sermayesini görselleştirmek,
- Bilgi sermayesi kümeleri içinde ve arasında bilgi akışları geliştirmek,
- Bölgelerin bilgi sermayesinin verimliliğini ve yenilenmesini geliştirmek,
- Yeni sermayeli sosyal sistemlerde, ulusların kolektif zenginliği anlamında bilgi sermayesinden faydalanmak.

Ulusların ES'sinin, inovasyon politikalarının ve programlama stratejilerinin etkinliğini değerlendirmek ve ölçmek zor olsa da bunun için metodolojiler geliştirilmeye çalışılmaktadır. Uluslararası organizasyonların BE'nin değerlendirilmesi için yeni araç ve göstergeler oluşturmaları, yeni istatistiksel veri tabanlarının geliştirilmesine yol açmıştır.

Bir ulusun ES'sini ölçmek için ana motivasyon, ülkelerin göreceli avantajlarına dair fikir edinmektir. Bu anlayış, gelecekteki ekonomik gelişmelere yön vermek için politika geliştirmeye yardımcı olabilir (D. G. Andriessen ve Stam, 2005, s. 11). Literatürde, maddi olmayan varlıkların tanımlanması için farklı yöntemler kullanarak, ulusal düzeyde

ES'yi ölçmeyi amaçlayan çeşitli modeller bulunmaktadır. Bu anlamda, bölgeler ve uluslardaki ES'yi ölçmek için iki büyük gruba ayrılabilir bazı modeller geliştirilmiştir (Bkz. Tablo 4) (Alfaro, Lopez ve Nevado, 2011, s. 295; Labra ve Sánchez, 2013, s. 587):

- İlki; özellikle Skandia Navigator'a dayanan, firma yönetim sistemlerinden uyarlanmış, ulusların veya bölgelerin ES'sini ölçmeyi ve yönetmeyi amaçlayan modellerdir. Maddi olmayan varlıkların araştırılmasını amaçlayan bu modeller, “akademik modeller” olarak adlandırılabilir modellerdir.
- İkincisi; ulusal veya bölgesel göstergeler oluşturarak, rekabet edebilirliği, yenilikçi kapasiteyi ve kalkınmayı ülke düzeyinde incelemeyi amaçlayan, uluslararası kuruluşlar ve işletme okulları tarafından geliştirilmiş olan “uluslararası organizasyon modelleri”dir.

UES'yi ölçmeye yönelik ilk gruptaki akademik modeller, Edvinsson ve Malone (1997) tarafından oluşturulan, ülkelerin ekonomik büyümesini destekleyen maddi olmayan varlıklara ait göstergeleri kullanarak UES'yi tanımlamayı amaçlayan modellerdir. Bu modellerde UES'nin bileşenleri, insan sermayesi, yapısal sermaye ve yerel/uluslararası ilişkilerden oluşur. İkinci gruptaki uluslararası organizasyon modelleri, maddi olmayan varlıkların vizyonunu, geleneksel ekonomik büyüme yaklaşımıyla birleştirmektedir. Bu modellerin sonuçları ES ilkelerinden çok uzaktır, ancak sonuçta elde edilen sıralamalar ES'ye benzerlik göstermektedir. Çünkü her iki grup için de maddi olmayan varlıklar son derece önemlidir (Labra ve Sánchez, 2013, s. 587-588). Daha çok makroekonomik düzeydeki uluslararası organizasyon modelleri, çoğunlukla görünür sermayelerin kullanımına rekabet açısından odaklanırken, akademik modeller ise insan, yapısal ve açık olmayan sermayeler dâhil olmak üzere, gizli sermayelere odaklanmaktadır (Alfaro ve diğerleri, 2011, s. 297).

Tablo 5 akademik modellerin; Tablo 6 ise uluslararası organizasyon modellerinin UES'yi değerlendirme sistemlerinin özelliklerini göstermektedir. Akademik modeller ES'yi, maddi olmayan göstergeleri kullanarak bağımsız bir faktör olarak belirlerken; uluslararası organizasyon modelleri, toplam ES'yi tanımlamadan, ülkelerin rekabet güçlerini, yenilik kapasitelerini veya gelişimini belirlemek amacıyla, maddi ve maddi olmayan varlıkların göstergelerini kullanmaktadır. Uluslararası organizasyon modelleri, BE çerçevesi de dâhil olmak üzere, makroekonomik ve mikroekonomik ilkelere dayanmaktadır ve pazar büyüklüğü, kredi erişimi, işgücü ve sermaye maliyetleri gibi mikro ve makroekonomik

değişkenleri kullanmaktadırlar. Modeller arasındaki farklılıklara rağmen, maddi olmayan varlıkların değerlendirilmesini paylaştıkları için önemli ortak yönleri vardır. İki modelde de endeksleri ve raporları belirlemek için maddi olmayan varlıklar kullanılmaktadır. Akademik modeller, endekslerini maddi ve maddi olmayan göstergeleri birbirlerinden bağımsız kullanarak elde ederken, uluslararası organizasyon modelleri her iki göstergeyi de bütünleştirmektedir. Akademik modeller genel olarak, insan sermayesi, yapısal sermaye ve piyasa sermayesi gibi bazı ilişkisel sermaye türlerini de belirler (Labra ve Sánchez, 2013, s. 588-594).



Model	Yazar (lar) / Kişi (ler)	Organizasyon
Araştırmacılar Tarafından Geliştirilen Modeller (Akademik Modeller)		
Skandia Navigator	(Pasher ve Shachar, 2005)	Edna Pasher PhD and Associates, İsrail
Katma Değerli Entelektüel Katsayı (VAIC/ICE)	(Pulic, 2005a)	Zagreb Üniversitesi
National Intellectual Capital Index (NICI)	(Bontis, 2005a)	McMaster Üniversitesi, DeGroote Business School
Intellectual capital dynamic value (IC-dVAL)	(Bounfour, 2005b)	Paris-Sud Üniversitesi
Intellectual Capital Monitor (ICM)	(D. G. Andriessen ve Stam, 2005)	INHOLLAND Üniversitesi, Entelektüel Sermaye Araştırma Merkezi
Intellectual Capital Index (ICI)	(Weziak, 2007a)	Varşova Ekonomi Okulu
Intellectual Capital Navigator (ICN)	(C. Y.-Y. Lin ve Edvinsson, 2008)	Lund Üniversitesi
National Index of Knowledge Capital (NIKC); National Index of Intellectual Capital (NIIC)	(Ruiz, Navarro ve Pena, 2011); (Alfaro ve diğerleri, 2011)	Castilla Üniversitesi
Edvinsson-Lin-Stahle-Stahle (ELSS); National Intangible Capital (NIC)	(Pirjo Stähle ve diğerleri, 2015)	NIC4Nations
Entelektüel Sermaye Endeksi (ESS)	(Kazar ve Kazar, 2015)	Tunceli Üniversitesi-Mersin Üniversitesi
IC performance and growth indicators (ICPGEI)	(Česen, 2014a)	Ministry of Labour, Family and Social Affairs Slovenia
Uluslararası Kuruluşlar ve Uluslararası İşletme Okulları Tarafından Geliştirilen Modeller (Uluslararası Organizasyon Modelleri)		
Knowledge Assessment Methodology (KAM)	Dünya Bankası (WB)	
Global Innovation Index (GII)	INSEAD	
Global Competitiveness Index (GCI)	Dünya Ekonomik Forumu (WEF)	
World Competitiveness Index (WCI)	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD)	
Human Development Index (HDI)	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)	
Innovation Union Scoreboard (IUS)	Avrupa Birliği (AB)	
Science, Technology and Industry Outlook (S&T I)	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)	
Structural Monitoring System (SMS)	Danimarka Hükümeti (DG)	
Innovation Capacity Index (INNCI)	Çok sayıda profesör tarafından yayınlandı. Editör raporu 2010-2011: Augusto Lo'pez-Claros	

Tablo 4: Ulusal Düzeyde Maddi Olmayan Varlıkların Ölçüm Modelleri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

MODELLER	Skandia Navigator	VAIC / ICE	NICI	IC-dVAL	ICM	ICI	ICN	NIKC - NIIC	ELSS / NIC	ESS	ICPGEI
YAZAR(LAR)	E. Pasher	A. Pulic	N. Bontis	A. Bounfour	D. Andriessen ve C. Stam	D. Weziak	L. Edvinsson ve M. Malone	V. Lo'pez, D. Nevada ve J. Alfaro	P. Stähle, S. Stähle ve Carol Y.Y. Lin	A. Kazar ve G. Kazar	T. Çesen
DEĞERLENDİRME HEDEFİ	Entelektüel Sermaye	Katma değer ve verimlilik	Zenginlik	Entelektüel Sermaye	Entelektüel Sermaye	Entelektüel Sermaye	Zenginlik	Entelektüel Sermaye ve Zenginlik	Entelektüel Sermaye ve Zenginlik	Entelektüel Sermaye ve Bileşenleri ilişkisi	Entelektüel Sermaye ve Ekonomik Büyüme
BİRLEŞTİRİLMİŞ TEMEL GÖSTERGELER	Entelektüel Sermaye	Kullanılan entelektüel sermaye ve sermaye (maddi ve finansal varlıklar)	Entelektüel ve Finansal Sermaye	Kaynaklar, Süreç, Çıktılar ve Varlıklar	Boyut 1: Entelektüel Sermaye; Boyut 2: Varlıklar, yatırımlar ve etkiler	Entelektüel Sermaye	Entelektüel Sermaye ve Finansal Sermaye	Entelektüel Sermaye (maddi olmayan duran varlıklar) ve görünür zenginlik	Entelektüel Sermayes ve İç ve Dış Kaynaklı Toplam Faktör Verimliliği Göstergeleri	Entelektüel Sermaye	Entelektüel Sermaye
ENTELEKTÜEL SERMAYE BİLEŞENLERİ	Bkz. EK 1	Bkz. EK 2	Bkz. EK 3	Bkz. EK 4	Bkz. EK 5	Bkz. EK 6	Bkz. EK 7	Bkz. EK 8	Bkz. EK 10	Bkz. EK 11	Bkz. EK 12
VARLIKLAR	Maddi olmayan	Maddi ve maddi olmayan, kısmen bağımsız şekilde	Maddi ve maddi olmayan, bağımsız şekilde	Maddi ve maddi olmayan, bağımsız şekilde	Maddi ve maddi olmayan, bağımsız şekilde	Maddi olmayan	Maddi ve maddi olmayan	Zenginliğin değerlendirilmesinde maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, sadece Entelektüel Sermaye için maddi olmayanlar	Maddi ve maddi olmayan	Maddi olmayan	Maddi olmayan
METODOLOJİ	Dörtü bir aşama mevcuttur. İlk olarak, ulusal ölçüt için bir vizyon oluşturmak, ikinci olarak bu vizyonun gerçekleştirilmesi için gerekli yetkinlikleri belirlemek, üçüncü olarak her yetkinlik için kilit başan faktörlerinin belirlenmesi ve son olarak her bir kilit başan göstergelerini belirleme (E. Pasher, S. Shachar, 2005)	İki endeks belirlenir: Entelektüel Sermaye verimliliği ve Entelektüel Sermaye katma değeri. Entelektüel Sermaye katma değeri, çıktılar ile girdiler arasındaki farktır. Entelektüel Sermaye verimliliği, insan sermayesi verimliliğinin ve yapısal sermaye verimliliğinin toplamıdır. Verimlilik, her bileşen ile toplam katma değer arasındaki oran aracılığıyla hesaplanır (Pulic, 2003)	Her gösterge standartlaştırılmıştır (ölçek 0-1). Endeksler, seçilen göstergeler toplanarak hesaplanır. NICI endeksi, dört entelektüel sermaye bileşeninin ortalaması olarak hesaplanır: İnsan, Süreç, Pazar ve Yenileme sermayesi (Bontis, 2004)	Endeksler, uluslararası veri tabanlarından seçilen göstergelerin ortalaması alınarak hesaplanır. Her gösterge daha önce standartlaştırılmıştır (Bounfour, 2005a)	Göstergeleri seçmek için Lizbon stratejisi kullanılır. Entelektüel Sermaye'nin üç zamansal boyutunu temsil eden üç Entelektüel Sermaye endeksi belirlenir: geçmiş, şimdi ve gelecek (Andriessen ve Stam, 2005)	Bir entelektüel sermaye endeksi belirlenir. Göstergeler her birinin göreceli önemine göre eklenir (Weziak, 2007)	Her gösterge standartlaştırılmıştır (ölçek 1-10). Satın alma gücü paritesine göre GSYİH kullanılır. Veriler OECD ve IMD'den elde edilmiştir. Endeksler seçilen göstergeler toplanarak hesaplanır (Lin ve Edvinsson, 2008)	İnsan Sermayesi ve Yapısal Sermaye, bu modelde adı geçen seçilmiş göstergeler eklenerek hesaplanır: mutlak göstergeler. Her gösterge, ana bileşen analizi ile elde edilen göreceli önemi yansıtan bir faktör ile çarpılır (Lo'pez et al., 2011).	Her bileşenin altında 12 adet gösterge vardır. Bu 48 gösterge ile ulusal entelektüel sermaye endeksi oluşturulur. Aynı zamanda dış ve iç piyasada verimi artırıcı etkenler modele dahil edilmiştir. Basit Cobb-Douglas TFV modelinin genişletilmiş halidir (P. Stähle vd., 2015)	Yapısal sermaye; süreç sermayesi, yenilik sermayesi ve ticaret sermayesi şeklinde üçe ayrılmıştır. Süreç sermayesi altında 13, yenilik sermayesi, ticaret sermayesi, sosyal sermaye ve beşeri sermaye altında 12'şer gösterge vardır. Toplamda 61 gösterge kullanılmaktadır. (Kazar ve Kazar, 2015)	İnsan sermayesi altında 5, iş çevresi altında 4, piyasa sermayesi altında 5, yenilik altında 4, teknoloji ve kalkınma altında 3 olmak üzere toplam 21 gösterge kullanılmaktadır. (T. Çesen, 2014)

Tablo 5: Ulusal Entelektüel Sermayeyi Ölçen Akademik Modellerin Temel Özellikleri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

MODELLER	KAM	GII	GCI	WCI	HDI	S&TI	IUS	SMS	INNOC
KURULUŞ	Dünya Bankası	INSEAD	Dünya Ekonomik Forumu	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü	Avrupa Birliği	Danimarka Hükümeti	Editor raporu 2010-2011: A. Lo'pez-Claros
DEĞERLENDİRME HEDEFİ	Bilgi	Yenilik	Rekabet	Rekabet	İnsan Gelişimi	Bilim ve yenilik performansı	İnovasyon performansı	Zenginlik ve refah	İnovasyon kapasitesi
TEKLİF EDİLEN BİRLEŞTİRİLMİŞ TEMEL GÖSTERGELER	Bilgi Ekonomisi	Bilgi Ekonomisi, Makro ve Mikroekonomik İlkeler	Makro ve Mikroekonomik İlkeler	Makro ve Mikroekonomik İlkeler	İnsani gelişme: sosyal ve ekonomik ilkeler.	Bilgi Ekonomisi	Bilgi Ekonomisi	Bilgi Ekonomisi, Makro ve Mikroekonomik İlkeler	Bilgi ekonomisi
BİRLEŞTİRİLMİŞ TEMEL GÖSTERGELER	Bilgi Ekonomisi Endeksi (KEI) ve Bilgi Endeksi (KI)	Yenilik Girdisi: Kurumlar, İnsan Sermayesi ve Araştırma, Altyapı, Pazanın Kamaşık olduğu ve İşletme Kamaşık olduğu. Yenilik Çıktısı: Bilimsel Çıktılar ve Yaratıcı Çıktılar	Kurumlar, Altyapı, Makroekonomik çevre, sağlık ve temel eğitim, yüksek eğitim ve öğretim, mal piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği, finansal piyasa gelişimi, teknolojik hazırlık, pazar büyüklüğü, işletme kamaşık olduğu ve yenilik	Ekonomik performans, hükümet ve iş verimliliği	Yaşam beklentisi, bilgi ve eğitim ve yaşam standardı	AR-GE harcamaları, Patentler, Bilimsel makaleler, Eğitim düzeyi, Araştırmacılar, İşbirliği ve firma yeniliği	Etkinleştiriciler, Firma etkinlikleri ve Çıktılar	Refah ve kamu hizmetleri; verimlilik ve iş koşulları, ulaşım, altyapı ve çevre; genel koşullar	Yenilik kapasitesi. Ek olarak sunulan belgeler: İnsan Sermayesi, eğitim ve Sosyal içme; Düzenleme ve yasal çerçeve; kurumsal Çevre; ve BIT Kullanımı; Ar-Ge
ENTELEKTÜEL SERMAYE BİLEŞENLERİ	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, İlişkisel Sermaye, Yapısal Sermaye, Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesi	Açıkça sadece İnsan Sermayesi. Ayrıca, İlişkisel Sermaye, Yapısal Sermaye, Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesi de çıkarılır.	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, İlişkisel Sermaye, Yapısal Sermaye, Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesi	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, İlişkisel Sermaye, Yapısal Sermaye, Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesi	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, Yapısal Sermaye, İlişkisel Sermaye ve Yenileme Capital	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, Yapısal Sermaye, İlişkisel Sermaye ve Yenileme Capital	Açık değil ancak çıkarılmıştır: İnsan Sermayesi, İlişkisel Sermaye, Yapısal Sermaye, Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesi	İnsan Sermayesi açıkça. İlişkisel Sermaye ve Yapısal Sermaye dolaylı olarak
VARLIKLAR	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, bağımsız şekilde	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, kısmen bağımsız şekilde	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar birlikte	Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, kısmen bağımsız şekilde
METODOLOJİ	KEI ve KI ortalama göstergeleri ile hesaplanır. Her gösterge standartlaştırılmıştır (1-10 ölçeği) World Bank (2012)	GII ve iki alt endeks belirlenir: Yenilik Girdisi ve Yenilik Çıktısı. İlk alt endeks sunulan içermektedir: kurumlar, insan sermayesi ve araştırma, altyapı, pazanın kamaşık olduğu ve işletme kamaşık olduğu. Yenilik çıktı endeksi sunulan içerir: bilimsel çıktılar ve yaratıcı çıktılar. Alt sütun puanları, bireysel göstergelerin ağırlıklı ortalaması olarak hesaplanır; sütun puanları alt sütun puanlarının basit ortalaması olarak hesaplanır Dutta (2011)	Veriler uluslararası veri tabanlarından elde edilmiştir ve 112 gösterge kullanılan anketle toplam on iki bileşen (sütun) belirlenmiştir. Sütunlar Temel gereklilikler (kurumlar, altyapı, makroekonomik istikrar ve sağlık ve ilköğretim). Verimlilik artırımları (yüksek eğitim ve öğretim, mal piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği, finansal piyasası kamaşık olduğu, teknolojik hazırlık ve pazar büyüklüğü), ve Yenilik ve gelişmişlik faktörleri (işletme gelişmişliği ve yenilik) WEF (2010)	4 rekabet gücü faktörü olarak gruplandırılmış 20 değişkeni belirlemek için 331 gösterge kullanılmıştır. Her faktör bir endeksini raporlar INMD (2012)	Dört gösterge kullanılarak hesaplanan üç ana bileşen bulunmaktadır: yaşam beklentisi, bilgi ve eğitim (okuma yazma oranı-2/3 ağırlıklıdır) ve - ve brüt kayıt oranı - 1/3 ağırlıklıdır - ve yaşam standardı (satın alma gücü paritesine göre GSYİH'ya göre). HDI, bileşenlerinin ortalaması olarak hesaplanır UNDP (2010)	13 gösterge birleştirilmeden sunulur. Göstergeler AB ortalamaları OECD ile birlikte rapor edilmektedir (2010)	Üç gösterge gruplandırılmış 8 değişkeni değerlendirmek için 25 gösterge kullanılır: etkinleştiriciler (insan kaynakları ve açık, mükemmel ve çekici araştırma sistemleri), Firma faaliyetleri (firma yatırımları, bağlantılar ve girişimcilik ve entelektüel varlıklar) ve Çıktılar (yenilikçiler ve ekonomik etkiler). Bilgiler AB ortalamalarıyla birlikte raporlanır. Ayrıca, ekonomik önemi olmayan AB üyesi olmayan ülkelerden Avrupa Komisyonu'na bilgi sunulmaktadır (2011)	Seçilen her gösterge boyut ve bileşene göre sınıflandırılır. Bilgiler kıyaslama için kullanılır (Denmark Finansministeriet (2000))	INNOC ve beş sütun 61 gösterge ile belirlenir. Ülkeler genel performanslarına göre sıralanmaktadır. Her sütun, bir ülkenin gelirine ve demokrasi seviyesine bağlı olarak farklı bir ağırlığa sahiptir Lo'pez-Claros (2011)

Tablo 6: Ulusal Entelektüel Sermayeyi Ölçen Kurumsal Modellerin Temel Özellikleri

Kaynak: Labra ve Sánchez (2013, s. 591-593)

Ulusal düzeyde maddi olmayan varlıkların ölçümü için çeşitli modeller olmasına rağmen, uluslararası organizasyon modellerinin kullanımı daha yaygındır. Bu durum, politika yapıcılarının ES kavramına tam olarak aşina olmamalarından kaynaklanmaktadır. Ancak, buna rağmen politika yapıcılar UES unsurlarına (örneğin; yetkinlik seviyesi, ulusal marka vb.) değer vermektedirler (Salonius ve Lönnqvist, 2012, s. 337). Akademik olarak geliştirilen bileşik endeksler, ülkelerin ES'lerini karşılıklı olarak anlamak ve yönetmek için kolay bir yol sağladığından dikkat çekmekte ve hem politika yapıcılar hem de akademisyenler arasında kabul görmektedirler. Buna rağmen, değerlendirme modelleri veya göstergeleri üzerinde hala tam bir fikir birliği yoktur. Bu nedenle, bu modelleri kullanmak isteyen ülkeler, kendi ihtiyaçlarına göre ES'yi ölçmek ve yönetmek için bir model tercihinde bulunmalı veya uyarlamalıdır.

Akademik modeller, UES'yi doğrudan belirlemeye çalışır ve bazı modeller ek olarak ulusal serveti, gelecekteki performansı tahmin etmenin bir yolu olarak görür; uluslararası organizasyon modelleri ise ES veya ES bileşenlerini tanımlamaksızın, doğrudan büyüme veya gelişme kapasitesine odaklanır. Akademik modeller tarafından kullanılan göstergeler temel olarak finansal değildir ve sermaye gibi her bir kaynağın etkisi ile ilgilidir. Ayrıca, finansal göstergeler varlık stoku ve maddi olmayan duran varlıklara ilişkin yatırımlar hakkında bilgi sağlamak için kullanılır. Buna karşılık, uluslararası organizasyon modelleri yüksek oranda finansal göstergelere sahiptir. Tüm modellerde finansal ve finansal olmayan göstergelerin bu kombinasyonu, maddi olmayan varlıkların yeterli bir değerlendirme sisteminin her iki gösterge türünü içerdiğini savunan Ramírez tarafından da belirtilmiştir (Labra ve Sánchez, 2013, s. 595).

Akademik modeller ile uluslararası organizasyon modelleri arasındaki temel farklar Tablo 7'de özet şekilde gösterilmiştir.

Geliştirilen modellerde genellikle ekonomik performans bağımlı değişken olarak yer almaktadır. Ekonomik performans, ulusal servetin ortak bir ölçüsü olmasından dolayı, kişi başı GSYİH veya mal ve hizmet ihracatı ile ölçülmektedir. Modellerdeki bağımsız değişken, UES'dir. ES doğrudan ölçülemediğinden, her modelin ölçüm için ortaya koyduğu çeşitli bileşenler ve bu bileşenlerin alt kalemleri yer almaktadır.

Akademik modeller ES'yi servet yaratmada en önemli faktör olarak gördüklerinden ve bundan dolayı maddi olmayan varlıkları, maddi varlıklardan bağımsız olarak değerlendirdiklerinden; uluslararası organizasyon modelleri ise değerlendirmelerinin tüm

aşamalarında maddi varlıklar ve maddi olmayan varlıkları birlikte kullandıklarından, bu iki farklı model maddi olmayan varlıkların teşhisinde farklılıklar göstermektedirler.

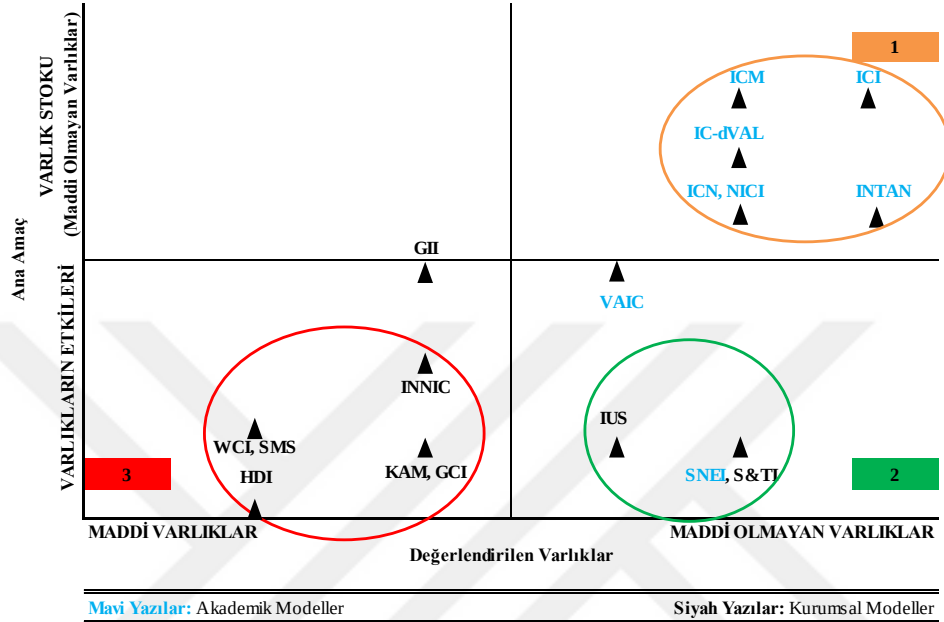
	ÖZELLİKLERİ	MODELLER	
		AKADEMİK MODELLER	ULUSLARARASI ORGANİZASYON MODELLERİ
TEMEL FARKLAR	Kavramsal Çerçeve	Bilgiye Dayalı Ekonomi	Makro / Mikroekonomi ve Bilgiye Dayalı Ekonomi
	Genel Hedef	Entelektüel Sermaye	Rekabetçilik, Yenilik veya Gelişme
	Çıkış	Firma Düzeyinde Entelektüel Sermaye Çalışmaları	Ülke Düzeyinde Büyüme ile İlgili Çalışmalar
	Temel Endeks	Entelektüel Sermaye	Her Model Hedeflere Göre Farklı Endeks Rapor Eder
	Ölçüm İşlemi	Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar Ayrı Değerlendirilmiştir	Birlikte Değerlendirilen Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar
	İC Bileşenleri	Temel Olarak: İnsan Sermayesi, İlişkisel Sermaye ve Yapısal Sermaye. Bazı Modeller Yenileme Sermayesi, Piyasa Sermayesi ve Süreç Sermayesini İçerir	Açık Değil, Yalnızca Maddi Olmayan Göstergeleri Kullanırlar
	Değişkenler	Entelektüel Sermaye Çerçevesine Dayalı	Rekabetçilik, Yenilikçilik ve Gelişim Bileşenlerine Dayanarak
	Göstergeler	Temelde Finansal Olmayan Göstergeler. Maddi Olmayan Duran Varlıklara Odaklanmış	Temelde Finansal Göstergeler
BENZERLİKLER	Amaç	Ülkenin Gelişimi	
	Nihai Çıktılar	Bileşik Endeksler	
	Varlıklar	Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar	

Tablo 7: Akademik ve Uluslararası Organizasyon Modelleri Arasındaki Temel Farklar

Kaynak: Labra ve Sánchez (2013, s. 595)

Standart bilgi ve değerlendirme sistemlerini ülkelerin mevcut ihtiyaçlarına uyarlamak için bazı araştırmacılar modelleri geliştirmeye ve belirli bağlamlara uydurmaya çalışmaktadır. Maddi olmayan varlıkları ölçmek için, var olan çok sayıda yöntemden hangisinin en uygun olduğunu seçmek gerekmektedir. Bunun için hem akademisyenlerin hem de politika yapıcılarının, değerlendirilen varlıkların türü ve modelin amacı

çerçevesinde, modelleri ve özelliklerini bilmeleri, seçimlerini kolaylaştırıcı bir sınıflandırmaya sahip olmaları gerekir. Şekil 10’da gösterilen bu sınıflandırma, politika yapıcılar, araştırmacılar, iş insanları ve hükümetler tarafından sistemin seçiminde yardımcı olmayı amaçlamaktadır.



Şekil 10: Hedeflere, Göstergelere ve Kompozisyonlara Göre Modellerin Sınıflandırılması

Kaynak: Labra ve Sánchez (2013, s. 596)

Şekil 10’un sağ tarafı, daha çok maddi olmayan varlıkları içeren yöntemleri; üst kısım ise, maddi olmayan varlıkların etkileri yerine varlık stokunun bilinmesini amaçlayan modelleri göstermektedir. Şekil 10’daki 1 no.lu alan (sağ üst), çoğunun temel dayanağı firma düzeyinde ES çalışmaları olan, şirketler için geliştirilen ES sınıflandırmasıyla daha ilgili olan ICM, ICI, IC-dVAL, NIIC/NIKC, ICN ve NICI modellerini içerir. Bu modeller temel olarak, maddi olmayan varlıklara ait göstergeleri kullanır ve UES’yi ülkeler arasında karşılaştırmayı mümkün kılan bileşik endeksler aracılığıyla raporlanır. Bununla birlikte, bu modellerin uygulanması için yeterli düzeyde ES bilgisine sahip olunmalı ve ulusal kalkınma ile ilişkili olmaları gerekmektedir. Şekil 10’daki 3 no.lu alan (sol alt), rekabet gücü ve kalkınma gibi maddi ve maddi olmayan varlıkların etkilerini belirlemeyi amaçlayan ve sonuçlarının politika yapıcılar tarafından anlaşılması ve uygulanması daha kolay olan modelleri içerir. Genel olarak bu modeller, doğrudan bir ES çerçevesine dayanmaz ve daha çok makroekonomik bir bakış açısı kullanırlar. Şekil 10’daki 2 no.lu alan (sağ alt), IUS, SNEI ve S&T I gibi, değerlendirilecek değişkenleri tanımlamak için

BE çerçevesini dikkate alan, ancak bir ülkenin ES'sini bir bütün olarak belirlemeyi amaçlamayan modelleri içerir. Bu ölçüm araçlarından elde edilen raporlar, maddi olmayan varlıklara dayalı ülkelerin, ulusal ve uluslararası düzeylerde kamu politikalarının izlenmesi ve yönetimi için yaygın olarak kullanılan kalkınma ve ekonomik büyüme potansiyelini göstermektedir. Modeller amaçlarına göre analiz edildiğinde, değerlendirilen varlıkların türü, göstergelerin toplanması için kullanılan yöntemler ve dâhil edilen ES bileşenleri olmak üzere iki ana grup ortaya çıkar. İki modelin arasındaki temel farklar, göstergelerin ve teorik tabanın toplanması ile ilgilidir. IUS, S&T I, MCI, GCI, ICN, ICI, NICI, ICM, IC-dVAL ve NIIC/NIKC modelleri, ortak bir kalıp izler ve ES'yi bir bütün olarak ve FS (Finansal Sermaye)'den ayrı değerlendiren ES çerçevesine daha yakın modellerdir. KAM ve SNEI modelleri, her bir değerlendirme adımında maddi ve maddi olmayan varlık göstergelerini bütünleştirir. VAIC modeli ise, daha çok finansal bir perspektife sahiptir ve sonuçları ES çerçevesi ile yakından ilişkili değildir. Akademik modeller, esas olarak insan sermayesi ve yapısal sermaye bileşenlerini kullanarak ES'yi açıkça değerlendirir. NICI, ICN ve ICM gibi bazı modellerde ayrıca ilişkisel sermaye, yenileme sermayesi ve piyasa sermayesi bulunur. Göstergelerin ve ara endekslerin toplamı modeller arasında farklılık gösterse de sonuçları (ülke sıralamaları) yakınsama eğilimindedir. Sıralamaların benzerliği, modellerin NIC'i temel model olarak alındığını doğrular (Labra ve Sánchez, 2013, s. 596-597).

1.2.3. Ulusal Entelektüel Sermayenin Hesaplanmasında Firma ve Ulusal Düzeyde Entelektüel Sermaye Modelleri Arasındaki Farklar

Firmaların ES'sini ölçmeye çalışan modeller, insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye şeklindeki üç ana bileşenin kullanımıyla, nispeten homojen bir sınıflandırma oluşturmaya yardımcı olurlar (Pirjo Ståhle ve Bounfour, 2008, s. 165). Firmaların ES'sinin değerlendirilmesi ve yönetimini için Cañibano ve arkadaşları tarafından üç aşamalı bir sistem önerilmiştir (Akt. Labra ve Sánchez, 2013, s. 594):

- Firmanın stratejik amaçlarının ve ana maddi olmayan varlıklarının belirlenmesi,
- Bir gösterge sisteminin belirlenmesi,
- Bu maddi olmayan duran varlıkların yönetilmesi ve takip edilmesi.

ICN, IC-dVAL ve VAIC gibi mikro ölçüm modellerinin çoğaltılmasıyla, çeşitli UES çalışmaları ortaya çıkmıştır. Firmaların ES'leri ve UES arasındaki farklar arasında, ilgili

bilgi miktarı ve incelenen işletmenin özellikleri bulunmaktadır. Ayrıca, ulusal karşılaştırmalara duyulan ihtiyaç, her bir ülkenin özelliklerinin hariç tutulmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, farklı hedefler ve stratejiler dikkate alındığında, karşılaştırmalı değerlendirmeler yapmak mümkün değildir (Labra ve Sánchez, 2013, s. 594). Her ne kadar ulusal düzeyde ES'yi değerlendirmek için bazı modeller, firmalar için geliştirilen modellerden uyarlanmış olsalar da aralarında Tablo 8'de özetlendiği gibi, bazı farklılıklar vardır.

ÖZELLİKLERİ	FİRMA DÜZEYİNDE MODELLER	ÜLKE DÜZEYİNDE MODELLER
ÇIKIŞ	Piyasa ve defter değeri arasındaki farkları açıklayabilmek	Ülke büyümesini iyileştirmek
AMAÇ	Firmaların büyüme kapasitelerini rapor etmek	Ülkelerin büyüme kapasitelerini rapor etmek
GENEL HEDEF	Özel firmaların entelektüel sermayelerini belirlemek	Rekabet gücünü, yenilikçi kapasiteyi veya gelişimi belirlemek
YAPI	Tüm firmalar için ortak bir yapı kullanılır, ancak gösterge sistemleri firmalar arasında farklılık gösterebilir	Ülkeler için benzer bir değerlendirme yapısı geçerlidir
TEORİK TEMEL	Entelektüel sermaye ve maddi olmayan duran varlıklar çerçevesi	İki tür gözlemlenmiştir: firma düzeyinde geliştirilen entelektüel sermaye ve makroekonomik bir yaklaşım
AÇIKLAMA	Önerilen	Kullanılmamış. Yeni modeller bu boyutu dahil etmeye çalışıyor
BİLEŞİK ENDEKSLER	Yaygın olarak kullanılmaz	Gelişmiş. Ülke karşılaştırmalarına izin verir

Tablo 8: Firma ve Ulusal Düzeydeki Modeller Arasındaki Temel Farklar

Kaynak: Labra ve Sánchez (2013, s. 594)

Firma ve ulusal düzeydeki modeller arasındaki farklar esas olarak amaç ve yapı ile ilgilidir. Firmalar için değerlendirme sistemleri, sektör veya firma türüne göre şirketlerin stratejisini veya hedeflerini göz önünde bulundururken; ulusal modeller, kolay karşılaştırma için ülkeler arasındaki farklılıkları göstermeden, daha standart bir yöntem uygularlar. Ulusal düzeyde maddi olmayan duran varlıkları değerlendiren modeller, ülkeler arasında karşılaştırmayı mümkün kılan bileşik endeksleri rapor ederken; firmalar için geliştirilen modeller, bir dizi gösterge aracılığıyla bilgi verme eğilimindedir (Labra ve Sánchez, 2013, s. 594).

1.3. Ulusal Entelektüel Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Uluslar açısından ES'nin tam olarak ne anlama geldiğinin ve gelişiminin anlaşılabilmesi için ekonomik büyüme ve kalkınma ile ilişkisinin analiz edilmesinde fayda

bulunmaktadır. Bu nedenle bu aşamada ekonomik büyüme ve kalkınma teorilerinin kısaca açıklanması anlamlı olacaktır. Tarih içerisinde gelişen / dönüşen ekonomik sistemlerin her birinin kabul ettiği varsayımlar ve bakış açılarıyla paralel şekilde ekonomik büyüme teorileri ortaya atılmıştır. Dolayısıyla uluslar açısından ES'nin öneminin artmasının da izleri bu modeller ve varsayımlar incelenerek takip edilebilecektir.

Bilimsel olarak ekonominin ortaya çıkışının temeli kıtlık kanununa dayanmaktadır. İnsanların fitraten ihtiyaçlarının sonsuz olduğunu ve bu ihtiyaçları karşılayacak mal ve hizmetlerin üretiminin kısıtlı olduğunu ifade eden kıtlık kanunu, tercih yapma gerekliliğini doğurmaktadır. Bu tercihin, herhangi bir ekonomik sistem içerisinde gerek bireylerin ve şirketlerin gerekse ulusların, zenginliklerine veya gelişmişliklerine bakılmaksızın, kıt kaynaklarını etkin ve tam kullanmaları, miktarlarını artırmaları yönünde olması beklenmektedir.

Etkin kullanım mikroekonomi, tam kullanım ve miktar artırımı ise makroekonomi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bireyler ve şirketlerin incelendiği mikroekonomide, etkin kullanım sorununun çözülebilmesi amacıyla, üretilecek mal ve hizmetlerin neler olacağı, bu mal ve hizmetlerin üretim miktarlarının ne kadar olacağı ve üretim şekillerinin nasıl olacağı ve ortaya çıkan mal ve hizmetlerin ne şekilde paylaştırılacağı üzerinde durulur. Tüm bu soruların cevaplarına, rasyonel yaklaşımın gerçekleşeceği varsayımıyla, bireylerin faydalarını, şirketlerin ise karlarını maksimize etmek istedikleri düşüncesiyle cevaplar aranır. Ulusal açıdan inceleme sunan makroekonomide ise, tam kullanım ve miktar aktarımı sorunlarına farklı ulusal göstergelerle cevaplar aranır. Tam kullanım sorunu, üretim düzeyleriyle incelenir. Bu da karşımıza tam istihdam veya eksik istihdam şeklinde çıkar. Bir ekonominin fiili üretim düzeyi = tam istihdam üretim düzeyi ise, kıt kaynaklar tam kullanımdadır. Bu eşitliğin oluşması, bir ekonomide elde edilebilecek maksimum çıktıya ulaşıldığını ifade eden potansiyel GSYİH olarak ifade edilebilir. Şayet, fiili üretim düzeyi < potansiyel GSYİH ise, eksik istihdamdan bahsedilir. Kaynakların miktarının artırımı sorunu ise, üretim miktarlarının artışına bakarak incelenir. Bu inceleme kısa dönemli veya uzun dönemli olabilir. Fiili üretim miktarı > potansiyel GSYİH ise, konjonktürel dalgalanmadan bahsedilir ve kısa dönemli üretim artışları milli gelir ve istihdam çerçevesinde analiz edilir. Potansiyel GSYİH'nın artışının dikkate

alındığı uzun dönemli üretim artışları ise, ekonomik büyüme ve kalkınma çerçevesinde analiz edilir.



Şekil 11: Büyüme ve Kalkınmanın Belirleyici Faktörleri

Kaynak: Berber (2017, s 42)

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın zaman içerisindeki değişimleri dikkate alan dinamik yapıya sahip olmaları, bu analizlerde sadece ekonomik faktörlerin değil, diğer birçok faktörün de etkisinin incelenmesi gerektiğini göstermektedir. Tüm bunlar dikkate alındığında, büyüme ve kalkınma kavramlarının ifade ettiği farklar, Şekil 11’den de görüleceği üzere belirleyici faktörlerden doğmaktadır.

Literatürde UES’nin büyümeye ve kalkınmaya etkisi başlığıyla birçok çalışma olduğundan, yani bahsedildiği gibi kavramların birbirlerinin yerlerine kullanılmasından dolayı, teorilerin dayandığı temel varsayımlarla birlikte kısaca açıklanması yapılacaktır. Bu hem mevcut UES yaklaşımlarının temel aldıkları varsayımları anlamak hem de İslami iktisat açısından değerlendirme yapmak açısından önemlidir.

1.3.1. Ekonomik Büyüme

En temel tanımla, bir ülkenin üretim kapasitesinin genişlemesi neticesinde üretimin ve milli gelirin artmasına ekonomik büyüme denmektedir. Ekonomik büyüme aynı zamanda

zenginleşme olarak da görülebilir. Zenginlik, yaşamın kolaylaşması ve hayatın daha yaşanılabilir hale getirilmesi olarak ifade edildiğinde insanoğlu, sürekli bir büyüme çabası içindedir (Özsağır, 2008, s. 2).

Ekonomik büyüme ile ilgili farklı yaklaşımlardan bahsetmek mümkündür. Öncelikle büyümeyi nicelik yönünden inceleyen analizler ortaya konmuş olsa da son dönemlerde niceliğin yanında niteliğin de dahil edildiği analizler karşımıza çıkmaktadır. Sanayi Devrimi'nin oluşturduğu ortam, temel amacın yalnızca üretim, sermaye ve işgücü miktarını artırmaya yönelik nicelik artışına dayalı politikaları doğurmuştur. Günümüzde ise daha çok toplum refahını dikkate alan, istihdam ve işsizliğe odaklanan, gelir dağılımının, sosyal adaletin, sosyal güvenliğin, kişi başına gelirin yükseltilmesinin, doğal kaynakların ve toprağın kullanımının, kültürel değişim ve gelişmelerin, sendikacılık ve diğer demokratik hakların makro ekonomik politikalarda önem kazandığı görülmektedir. Ekonomik büyüme teorileri; klasik öncesi dönem, klasik dönem, modern dönem ve içsel büyüme teorileri olarak ayrılmaktadır. Başlıca büyüme teorileri ve özellikleri Tablo 9'da gösterilmektedir.

Büyüme Teorisi	Büyümenin Kaynağı	Büyümenin Özelliği
Klasik Büyüme Teorileri A. Smith (1776) D. Ricardo (1817) T. R. Malthus (1799)	İş bölümü Artık değerin yatırıma dönüşmesi	Sınırlı büyüme, Tarımda AVK nedeniyle sınırlı büyüme, nüfus kanunu nedeniyle sınırlı büyüme
J. M. Keynes (1930)	Talep ve tüketim ağırlıklı model oluşturulmuştur	Beşerî sermayeyi ve teknolojiyi modelinde ihmal etmiştir. Eksik istihdamda ekonomik dengeye gelineceği belirtilmiştir
K. Marx (1867)	Sermaye birikimi	Kapitalist süreçte kar oranlarının düşmesi nedeniyle sınırlı büyüme
J. A. Schumpeter (1911-39)	Yenilikler	Kararsız büyüme, kararsız denge
Post-Keynesyen Büyüme Mod. R. Harrod (1939) E. Domar (1946)	Tasarruflar ve yatırımlar	Kararsız denge
Neo-Klasik Büyüme Modeli (Dışsal Büyüme Modeli) R. Solow (1956)	Dışsal olduğu kabul edilen nüfus ve teknolojik gelişme	Teknolojik gelişmenin yokluğu nedeniyle geçici büyüme
Roma Kulübü Modelleri Meadows (1972)	Doğal kaynaklar ve çevre korunması	Nüfus patlaması, çevre kirliliği ve enerji tüketimi nedeniyle sorunlu büyüme

Yeni Büyüme Teorileri (İçsel Büyüme Teorileri) P. Romer (1986) R. Lucas (1998) R. Barro (1990)	Fiziki sermaye, beşerî sermaye, teknoloji, kamu sermayesi ve mali araçlar	Büyümenin içsel olması, devletin yenilenmesi ve tarihsel gelişimin dikkate alınması
Sanayi Bölgeleri Modeli G. Becattini (1991)	Sınai ve mahalli örgütlenme şekli	Büyümenin bölgesel dengesizliğinin açıklanması

Tablo 9: Başlıca Büyüme Teorileri ve Özellikleri

Kaynak: Aksu (2014, s. 353)

Klasik öncesi dönem büyüme teorileri; merkantilizm ve fizyokratların şekillendirdiği ekonomik teorilerdir.

Klasik dönem büyüme teorilerini; Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus ve John Stuart Mill'in fikirleri oluşturmuştur.

Ekonomik büyüme teorilerinden biri de *Marksist Kapitalist Büyüme Teorileridir*.

Büyüme teorilerinden biri de *Schumpeter Büyüme Teorisidir*.

Modern Büyüme Teorileri olarak Keynesyen Statik Analiz, Evsey David Domar Büyüme Modeli ve Roy F. Harrod Büyüme Modeli karşımıza çıkmaktadır. Büyüme teorilerinin en fazla eleştirildiği konu, gelişmekte olan ülkelerden ziyade gelişmiş ülkelere daha uygun olmalarıdır. Modern büyüme teorileri bu eleştiriye cevap olacak şekilde, gelişmiş ülkelerin yanında gelişmekte olan ülkelerin de belli ölçüde yararlanmasına imkan sağlayacağı yönünde ifade edilmektedir. Her iki iktisatçı, aynı zaman diliminde aynı konular üzerinde çalıştıklarından bir arada anılmaktadırlar ve her ikisi de Keynesyen ekole mensupturlar. Bu iki iktisatçı modellerinde, John Maynard Keynes'in Büyük Ekonomik Buhan sonrasında ortaya koyduğu kısa dönem makroekonomik denge modelini uzun döneme uyarlamaya çalışmışlardır. Dolayısıyla modellerin daha iyi anlaşılabilmesi açısından, toplam talep ve toplam arz çerçevesinde, Keynesyen statik analiz olarak adlandırılan denge kısaca açıklanacak, ardından Harrod-Domar modeli incelenecektir.

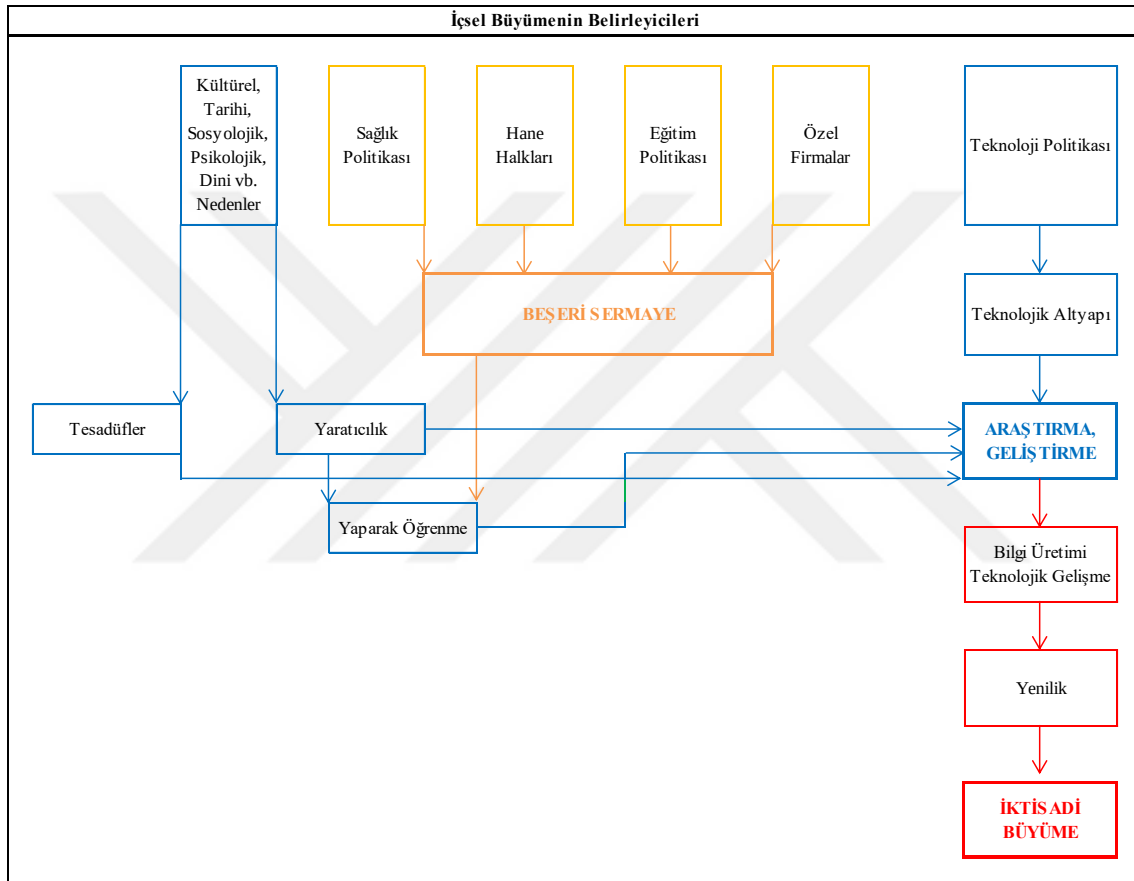
İkinci dünya savaşı sonrasındaki ekonomik büyüme çalışmaları iki döneme ayrılmaktadır. Birincisi, 1950'lerin sonunda ortaya çıkan neo-klasik büyüme teorileri, diğeri ise 1980'lerin sonu ve 1990'lı yıllarda ortaya çıkan içsel büyüme teorileridir.

Neo-Klasik Büyüme Teorisi olarak bir çok ekonomist tarafından ortaya konmuş teori olsa da ekonominin tek sektörlü ve dışa kapalı olması, teknolojik değişimlerin dışsal kabul edilmesi, ölçeğe göre sabit getiri olması, emek ve sermayede azalan verimlerin geçerli olması, tam rekabet ve tam istihdam şartlarının geçerli olması, emek ve sermaye

faktörlerinin ikame edilebilirliği, emek ve sermaye faktörlerinin fiyatlandırılmasının (ücret ve faiz) marjinal maliyetlere göre oluşması, yaklaşma (convergence) hipotezinin geçerli olması, tasarruf yapanlarla yatırım yapanların aynı kişiler/gruplar olarak kabul edilmesi gibi neo-klasik özellikleri modelinin varsayımları olarak kabul etmesinden dolayı, 1956 yılında yayımlanan “İktisadi Büyüme Teorilerine Bir Katkı” adlı eseri karşımıza Robert Solow’un teorisi ön plana çıkmaktadır. Solow modelinde, tasarruf, sermaye birikimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri analiz eder. Aynı zamanda, tasarruf, yatırım ve ekonomik büyümenin Solow tarafından dışsal değişkenler olarak kabul edilen nüfus artışı ve teknolojik gelişme ile ilişkileri araştırılmıştır.

İçsel Büyüme Teorileri, Solow’un ekonomik büyüme modeli ve Harrod-Domar’ın dengesiz ekonomik yaklaşımlarından ve istikrarın dış müdahale ile gerçekleşebileceği düşüncesinden farklı olarak, üretimdeki artışın piyasa mekanizması çerçevesinde emek ve sermayedeki artışın yanına teknolojik gelişmeyi de ekleyerek açıklayarak, büyüme sürecine farklı bir yaklaşım sunmuştur. Ancak, neo-klasik büyüme teorisinin beklenen sonuçları doğurmaması ve büyümenin kaynağını ekonomi dışında araması eleştirilmiştir. Özellikle yakınsama hipotezinin geçerliliği ve teknolojinin dışsallığı hususlarında yoğun eleştiriler almıştır. 1980’lerde, üretim artışlarının kaynakları, mikro temeller üzerinde durularak, matematik ve ekonometrinin daha yaygın kullanımıyla belirlenmeye çalışılmış ve bu sayede temel üretim faktörleri dışındaki, çok dikkate alınmayan diğer faktörlerin de büyüme modellerinde yer alması sağlanmıştır. Bu doğrultuda, Solow’un büyümeyi dışsal faktörlerle açıklamasının yerine, bilgi, beşerî sermaye, Ar-Ge, teknolojik gelişmeler, finansal yenilikler, devlet ve piyasa yapıları gibi ekonomik büyümeyi etkileyen birçok değişkenin ekonomik sistemin içinde yer aldığını öne süren yaklaşımlar ortaya atılmıştır. 1970’li yıllarda “Rasyonel Beklentiler Teorisi”nin ortaya çıkması ve petrol şokları nedeniyle dünya ekonomisindeki işsizlik ve enflasyon gibi kısa dönemli istikrara odaklanmaların önem kazanmasıyla Solow’un modeli etkinliğini kaybetmiştir. Temel olarak içsel büyüme modelleri, neo-klasik modelin sonuçlarının irdelenmesi çerçevesinde oluşturulmuştur. Bilgi akışının çok yüksek olduğu günümüzde, bilgi birikimi, beşerî sermaye, Ar-Ge faaliyetleri ve teknolojik gelişmeler, ekonomik gelişme üzerinde oldukça etkilidir ve az gelişmişliğin nedenini finansal ve reel sermaye eksikliğinde arayan modellerin geçerliliği kalmamıştır. Dolayısıyla az gelişmişliğin nedenleri, güncel bilgilere ulaşamama, teknolojiyi kullanamama ve yeterli beşeri

sermayeye sahip olamama vb. gibi unsurlarla alakalı hale gelmiştir. Eğitim, sağlık, Ar-Ge, teknolojik yenilikler, devletin yeni işlevleri, bilgi birikimi, finansal yenilikler, ölçek ekonomileri, gelir dağılımı vb. birçok unsurun üretime etkilerinin anlaşılmasıyla, bu unsurları ekonominin dışında değil sistemin içerisinde arayan, büyümeye farklı bir bakış kazandırarak yeniden ele alınmasını sağlayan ve bu şekilde modelleyen teoriler, içsel büyüme teorileri olarak adlandırılmaktadır (Berber 2017, s. 201-204). İçsel büyümenin belirleyicileri Şekil 12’de gösterilmektedir.

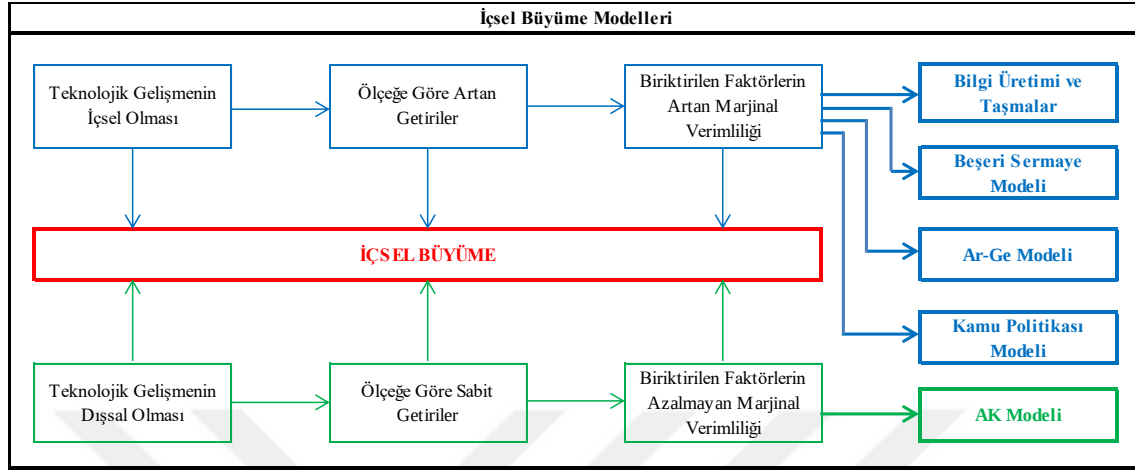


Şekil 12: İçsel Büyümenin Belirleyicileri

Kaynak: Berber (2017, s. 205)

Büyümenin belirleyicilerinin sistemin içinde olduğu ortak kabul edilen içsel büyüme teorilerinde, büyümenin sürükleyicisi ya da motoru olarak farklı ekonomistler farklı yaklaşımlar koymuşlardır. Bu yaklaşımlarla; Beşeri Sermaye Modeli (Lucas), Bilgi Üretimi ve Taşmalar (Romer), Kamu Politikası Modeli (Barro) ve Ar-Ge Modeli şeklinde dört farklı model vardır. Bu modellerin dışında, neo-klasik üretim fonksiyonundan yeniden üretilmeyen (işgücü, toprak) faktörlerin çıkarılması ve beşeri sermayeyi de içerecek şekilde geniş sermaye tanımının neo-klasik üretim fonksiyonuna ilave

edilmesiyle oluşturulan AK Modeli de içsel büyüme teorileri arasında yer alır (Berber, 2017, s. 205-212). Şekil 13'te içsel büyüme modelleri, temel varsayımları ile gösterilmektedir.



Şekil 13: İçsel Büyüme Modelleri

Kaynak: Berber (2017, s. 206)

Beşerî Sermaye Modelinde, işgücünün sahip olduğu bilgi ve becerilerin toplamı, beşerî sermaye olarak tanımlanmaktadır. Genelde eğitim yatırımları olarak görülen beşerî sermaye yatırımları, yaparak öğrenme yoluyla kendiliğinden ortaya çıkabilir. Aynı zamanda, işgücünün sağlığı ve beslenme durumu da beşerî sermayenin bir parçasıdır. Beşerî sermaye modelinde Lucas'ın modeli ön plana çıkmıştır ve bu model neo-klasik modele benzerdir. Lucas'a göre bir işçinin yeteneğini artırabilmesi, çalışma zamanının dışında kalan zaman ile ilişkilidir. Arrow ve Lucas'ın yaklaşımları bir arada ele alındığında, çalışma ve boş zaman sürelerinin toplamı 1'e eşit olacağından, beşerî sermaye birikiminin kaynağı yine kendisi olacaktır. Arrow yeni bilgiyi, tek girdisi önceki bilgi olan üretilmiş maldır şeklinde tanımlamıştır. Barro'ya göre beşerî sermayenin artırılmasında devlete önemli bir rol düşer ve temel eğitim süresinin uzatılması ile ekonomik büyümeye; daha fazla eğitilmiş işgücünün, yeni teknolojilere uyum sağlamada ve yeni teknolojilerin geliştirilmesinde önemli olması, fiziki sermaye yatırımlarının artmasına yol açması ve eğitilmiş işgücü ile doğurganlık hızı düşerek, ailelerin çocuklarına daha fazla yatırım yapması yoluyla katkı sağlar (Berber, 2017, s. 208-209). Bilginin tesadüfi veya yan ürün olarak değil, bilinçli bir süreç sonucunda ortaya çıktığı, Ar-Ge modelinin en önemli özelliğidir. Romer ve Barro Ar-Ge çalışmalarını özel bir faaliyet alanı olarak ele almaktadır. Romer'in modelinde bilgi birikimi, kamusal nitelikte bir maldır ve firmaların yeni keşfedilen ürünü alabilmesi için ödeme yapmaları (patent

hakkı) gerekmektedir. Bilgi üretiminin, özel getiriden ziyade daha yüksek sosyal getirisi vardır. Çünkü yeni bilgi üretimi, araştırmaların etkinliğini artırmaktadır. Dolayısıyla, Ar-Ge'ye yönlendirilen sübvansiyonlar ve teşvikler ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır. Romer'a göre Ar-Ge alanına yapılacak yatırımların motivasyonu, yeni icat edilen ürünlerin satışında tekel konumuna gelmektir (Berber, 2017, s. 209-210).

Barro ile gündeme gelen kamu politikası modelinde, kamu sektörü tarafından üretilen mal ve hizmetler birer üretim faktörü olarak kabul edilmiş ve üretim fonksiyonunda emek faktörünün yerine ikame edilmiştir. Modelde, hükümet gelirleri sadece gelir vergisidir ve giderleri de kamu malı arz etmek üzere katılan giderlerdir. Dolayısıyla, bütçenin denklığı varsayılmıştır. Modelde hükümetler hem kendileri yatırım yaparak hem de özel yatırımları artırıcı vergi teşvikleri, sübvansiyonlar gibi araçlarla desteklerde bulunarak, ekonomik büyümeyi sağlar. Kamunun özellikle altyapı yatırımları sayesinde özel sektörün sermaye verimliliği artacaktır. Modelde, mal ve bilgi alış-verişini kolaylaştıracak şekilde serbest ticaret altyapısı devlet tarafından sağlanmalıdır. Yeni bilgi üretiminin özel getirisi sosyal getirisinden düşük olacağından, ekonomide Pareto optimal olmayan bir durum oluşur ve hükümet ekonomide optimumu sağlamak için müdahalede bulunmalıdır. Devlet temel eğitime önem vermeli ve bu sayede yeni bilgiyi kullanacak insanların yeteneğini artırmalıdır (Berber 2017, s. 210-211).

AK modeli, $Y=AK^{\alpha}L^{\beta}$ şeklindeki Cobb-Douglas üretim fonksiyonundan esinlenerek üretilmiştir. Burada $\alpha+\beta=1$ (ölçeğe göre sabit getiri) ve $\alpha=1$ varsayımlarıyla, $Y=AK$ üretim fonksiyonu oluşmaktadır. Bu modelin fonksiyonunda A, ekonominin teknoloji seviyesini gösteren pozitif bir sabiti, K ise, ekonominin sermaye stokunu (fiziki ve beşeri sermaye birlikte) temsil etmektedir. AK modelinde, sermaye stoku artarken, sermayenin getirisinin azalmayacağı varsayılmıştır. Azalan verimlerin olmaması, sermaye stoku yüksek ülkeler, yatırımlarını artırarak büyümelerini hızlandırabilirler. AK modeli, Jones-Manueli ve Rebelo tarafından ortaya atılmıştır. Bu ekonomistlere göre, büyüme sürecinin içselleştirilmesi için teknolojik gelişmenin içselleştirilmesine gerek yoktur. Model, neo-klasiklerin teknolojik gelişmenin ve ölçeğe göre getirinin sabit olduğu varsayımlarının yanında, sadece biriktirebilen üretim faktörünün (toplam sermayenin) marjinal verimliliğinin azalmadığı (artar ya da sabit kalır) varsayılarak dahi içsel bir büyümenin ortaya çıkabileceğini ifade eder (Berber, 2017, s. 211-212).

1.3.2. Ulusal Entelektüel Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi

Ekonomik büyüme, toplumların ve hükümetlerin önem gösterdikleri bir hedeftir. Son yıllarda maddi olmayan varlıklar tarafından oluşturulan ES, zenginlik yaratma ve ulusal ilerleme açısından, maddi varlıklardan daha az önemli olmayan bir kaynak olarak dikkat çeken bir olgu haline kavuşmuştur (Bounfour ve Edvinsson, 2005, s. xii; C. Y.-Y. Lin ve Edvinsson, 2008, s. 526; L. I. Nakamura, 2010, s. 135). Geleneksel sermaye değerini, ekonomik değerin yaratılmasına yatırım yapma potansiyeli olan bir kaynaklar kümesi olarak tanımlamak aşırı derecede katı ve bilgi toplumunda servet oluşumunu açıklamak için yetersiz olduğu değerlendirilmektedir. Bir toplumda, ekonomik faktörlerin ötesine geçen unsurların göz önünde bulundurulması gerekir. Fiziksel ya da kesin nitelikte olmamakla birlikte, ülke için mevcut olan sermaye, ancak ya kendi başına ya da başkalarıyla bağlantılı olarak sürdürülebilir büyüme üretebilir (Alfaro ve diğerleri, 2011, s. 294).

Maddi olmayan varlık kavramı ilk kez 1980’lerde Romer’ın, Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna beşerî sermayeyi (uygulama eğitiminde) eklemesiyle ve 1980’lerde verimlilik hesaplamalarına dâhil edilmesiyle ortaya çıkmıştır. Geçtiğimiz yirmi yılda, ulusların maddi olmayan varlıklarla ilgili, üç farklı araştırma yaklaşımının gelişimi görülmektedir (P. Ståhle ve diğerleri, 2015, s. 22-26):

Maddi olmayan varlık araştırmalarının ilki, esas olarak teknolojik bilgi birikimi (know-how), inovasyon ve ürün geliştirme gibi büyüme araçlarıyla bireysel faktörlere ve verimlilik üzerindeki etkilerine odaklanmıştır. Bu araştırma türü, beşerî sermaye kavramını kullanmıştır. Cobb-Douglas üretim fonksiyonu, 1940’larda ve 1950’lerde yaygın olarak kullanılmıştır. Verimliliğin ölçülmesi, sermaye ve emek şeklinde iki temel faktör üzerinden gerçekleştirilmiştir. Ancak zamanla verimliliğin, sadece sermaye ve emeğe değil, aynı zamanda eğitim, teknolojik gelişme, parasal faktörler ve Ar-Ge’ye yapılan yatırımlar gibi faktörlere de bağlı olduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle, üretim fonksiyonunu geliştirmek için iki yolun izlenmesi gerekmektedir. İlki, nitel (parasal olmayan) değişkenlerin fonksiyona eklenerek genişletilmesi; ikincisi, üretim fonksiyonunun nicel (parasal) değerlerle genişletilmesidir. Genişletilmiş büyüme modelleri, temel olarak verimliliği etkileyen kritik niteliksel veya maddi olmayan değişkenlerin belirlenmesini amaçlamaktadır. Solow ve Romer bu çerçevede en önde gelen ekonomistlerdir. Solow, teknik değişimin verimlilik artışını önemli ölçüde

hızlandırdığını, çalışılan saat başına çıktının artırılan sermayeden daha fazla olduğunu belirtmiştir. Romer, üretim fonksiyonunu beşerî sermayeyle (özellikle eğitim ve bilim) genişletmiş ve tek başına teknolojik değişimin üretimdeki artışı açıklayamadığını bildirmiştir. Bunun yerine, beceri, bilgi ve deneyim gibi faktörlerin, ulusal ekonomik büyüme üzerinde etkilerinin daha önemli olduğunu söylemiştir. Yıllar içinde insan sermayesi, sosyal sermaye, inovasyon, Ar-Ge ve katma değer yaratan çabalar gibi çeşitli faktörler üzerinde çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu tür yaklaşımların çoğu, verimlilik ölçümünü önemli derecede geliştirmiştir. Aynı zamanda, maddi olmayan sermayenin verimlilik üzerindeki etkisinin analizi, genellikle bir anda yalnızca bir nitel değişkeni ele alan, oldukça dar odaklı olma eğilimindedir. Buradaki zorluk, verimlilik ölçülürken tüm temel nitel ve maddi olmayan faktörlerin nasıl hesaba katılacağı konusunda hala devam etmektedir.

Maddi olmayan varlıklarla ilgili ikinci araştırma türü, Corrado, Hulten ve Sichel (CHS) modeliyle başlatılan, ulusal muhasebe çerçevesidir. Bu gelenek, maddi olmayan değerleri, parasal değerlerle ölçer ve temel olarak bilgisayarlı bilgi, inovasyon ve Ar-Ge ve ekonomik yetkinlikten oluşan somut olmayan ve maddi olmayan varlık kavramlarıyla çalışır. Bu çalışma, genel olarak BİT'e dayandığından ve dünyadaki tüm ülkelerde BİT altyapısı bulunduğundan, tek başına ülkeleri farklılaştıran bir maddi olmayan varlık olarak kabul edilmesi güçtür. Lev, inovasyon, insan kaynağı ve organizasyonla ilgili değişkenler dâhil olmak üzere maddi olmayan varlıkların yapısal özelliklerine dayanan bir hesaplama sistemi önermiştir. Bu, üretim maliyetlerine dayalı olarak maddi olmayan varlıklardaki işletme yatırımı tahminlerinin geliştirilmesine yol açmıştır. Aynı yaklaşım öncelikle OECD (1998), Nakamura (2001) ve daha sonra CHS tarafından kullanılmıştır. Lev ve Radhakrishnan (2005), firmaların işletme kabiliyetleri (ürün tasarım sistemleri ve üretim yönetimi ve mühendisliği), yatırım kabiliyetleri (ileri proje seçim mekanizmaları ve personel eğitimi) ve inovasyon kabiliyetleri (benzersiz Ar-Ge uygulamaları ve diğerlerinden esnek bir şekilde öğrenebilme yetenekleri) şeklinde üç özelliği temel alarak tanımladıkları organizasyonel sermaye için parasal değerleri hesaplayarak üretim fonksiyonunu genişletmiştir. Organizasyonel sermayenin parasal değerini, firmaya özel olarak kapitalize ettikleri reklam ve çalışan eğitimlerine yapılan firma harcamalarını da dâhil ederek toplam faktör verimliliğinden hesaplarlar. Hesaba dayalı yaklaşım, Corrado, Hulten ve Sichel (2005) tarafından geliştirilen, yaygın olarak kullanılan CHS yöntemi ile

temsil edilir. Maddi olmayan varlıklara yapılan yatırımların, sistematik büyüme kaynağı olarak maddi varlıklara yapılan yatırımları üstlendiğini ve bu girdilerin ihmal edilmesinin önyargılı bir tablo verdiğini tespit etmişlerdir. Lev'in yaklaşımını geliştirmek için, CHS (2005) işletmelerin maddi olmayan yatırımlarını kategorize etmek için geniş bir şema geliştirmiş ve Lev'in modelinin yalnızca marjinal varlığın elde edilmesinin maliyetini, gelecekteki gelirin indirgenmiş bugünkü değeri ile eşitlemeye çalıştığına dikkat çekmişlerdir. CHS modelinde, yatırımlar maddi olmayan varlıkların karşılığı olarak kabul edilen “yeni sermaye” kategorisinde izlenir. Model, maddi olmayan varlıklar üzerindeki işletme harcamalarını, yani üç maddi olmayan varlık grubunu tanımlayarak tahmin etmektedir. Bunlar; bilgisayarlı bilgi (bilgisayar programlarına ve bilgisayarlı veri tabanlarına yerleştirilmiş bilgi), inovatif mülkiyet (ticari telif hakları, lisanslar ve tasarımlar dahil olmak üzere Ar-Ge harcama verileri ve bilimsel olmayan Ar-Ge), ekonomik yeniliklerdir (marka adları, firmalara özgü insan sermayesi ve organizasyon yapısı). CHS modeli, üretim fonksiyonunu niteliksel değişkenlerle artırmaz, ancak bunun yerine yalnızca parasal değerlerle ilgilenir, yani maddi olmayan değer için onları temsil eden maddi olmayan varlıklardaki yatırımları kullanır.

Üçüncü maddi olmayan varlık araştırması akımı ise 1990'lı yıllarda İsveç'te üretilmiştir. Bu araştırmadaki odak, maddi olmayan varlıkların tanımlanması, modellenmesi ve raporlanmasıdır. Bu yaklaşım, “insan sermayesi, organizasyonel sermaye ve ilişkisel sermaye” sınıflandırması ile ES geleneği içindeki en yaygın görüştür ve çoğu ölçümde kullanılmıştır. Bu sınıflandırma ilk olarak Karl-Eric Sveiby (1986) tarafından sunulmuş ve bu çalışması tüm ES çalışmalarının temel dayanağı olmuştur. Bu yaklaşım daha sonra farklı araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. ES geleneği, yeni büyüme teorilerinin teorik varsayımlarına dayanır ve ES'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin bu nedenle içsel olduğunu varsayar ve bileşenler birbirleriyle ilişkilendirilerek, maddi olmayan varlıklara daha teorik, kavramsal ve kapsamlı bir bakış sunar. Sadece bilgi ve becerilere değil, aynı zamanda değer yaratmak için kullanılan yapısal maddi olmayan varlıklara atıfta bulunmak için ES terimini kullanır. ES geleneği ilk olarak 1990'ların ortalarında mikroekonomik düzeyde gelişmiştir. Ayrıca, bir şirketin ES'sinin ölçülmesine yönelik öncü bir yöntem, Skandia tarafından öne sürülmüştür. Bu firmalara özgü maddi olmayan varlıkların analizinin ardından, birçok bilim insanı bu araştırma perspektifini genişletmiş ve ulusların ve bölgelerin ES'sini ölçmüştür.

BAŞLICA KAYNAKLAR	Maddi Olmayan Duran Varlıkların Verimlilik Üzerindeki Etkilerinin Ölçülmesi	
Cobb ve Douglas (1928) Douglas (1976)	Sermaye ve emek faktörleriyle verimliliğin ölçülmesinde temel oluşturuldu.	
Solow (1956, 1957)	Geliştirilmiş artırılmış büyüme modelleri, teknik değişimin verimlilik artışını önemli ölçüde hızlandığını gösterdi.	
Romer (1968, 1989, 1990)	Özellikle eğitim ve bilim olmak üzere insan sermayesi ile birlikte geliştirilmiş büyüme modelleri.	
TEMEL ÖZELLİKLERİ	Verimlilik üzerindeki etki dar odaklı kalır, çünkü bir seferde sadece bir veya iki nitel değişken söz konusudur.	Maddi Olmayan Duran Varlıkların Parasal Değer Olarak Ölçülmesi
Lev (2001, 2005), Lev ve Radhakrishnan (2005)	İnovasyona, insan kaynağına ve organizasyonla ilgili değişkenlere dayalı hesaplama sistemi. Örgütsel sermaye için parasal değerleri hesaplayarak üretim fonksiyonunu genişletti.	
Corrado, Hulten ve Sichel (2005), Corrado ve Hulten, (2010)	Model parasal yatırım, yani maddi olmayan duran varlıklar için maddi olmayan duran varlıklardaki parasal harcamaları kullanmaktadır.	
TEMEL ÖZELLİKLERİ	Toplam faktör üretkenliği TFFV'nin entelektüel sermaye ile bağlantısı temel olarak keşfedilmeden kalmıştır.	Maddi Olmayan Duran Varlıkların İstatistiksel Göstergelerle Ölçülmesi
Lin ve Edvinsson (2008, 2011, 2013), Lin, Edvinsson, Chen ve Beding (2013),	Yapısal NIC model geliştiricileri, IMD veri tabanını kullanan 48 ülke için entelektüel sermaye sıralaması, AB kriz ülkelerinin analizleri.	
Andriessen ve Stam (2004, 2008)	Lizbon hedeflerinin AB-19 için entelektüel sermaye tedbirlerinin 38 göstergeye çevrilmesi	
Bontis (2004)	Arap bölgesi için NICI endeksi; endeks geliştirme ve hipotez testleri.	
TEMEL ÖZELLİKLERİ	Entelektüel sermayenin ulusal ekonomik büyüme veya GSYH formasyonu üzerindeki etkisini açıklamadan ülke endeks sıralaması veya korelasyon analizleriyle sınırlıdır.	

Tablo 10: Maddi Olmayan Duran Varlıkların Ölçülmesini Amaçlayan Araştırma Yaklaşımları

Kaynak: P. Ståhle ve diğerleri (2015, s. 28)

UES raporları birkaç ülkede yayınlanmış ve ulusal düzeyde çeşitli ES girişimleri başlatılmıştır. ES geleneğinde sermaye, temel olarak bir firmanın veya bir ülkenin entelektüel büyüme potansiyelini tanımlayan, ekonomik olmayan bir kavramdır. Yakın bir zamanda bu gelenek, maddi olmayan sermayenin ölçülmesine, parasal değerlerden

uzaklaşmaya ve bunun yerine bilgi sermayesinin seviyesini tanımlayan göstergelere ve ülke karşılaştırmalarına odaklanarak artan bir ilgi görmüştür. Bu gelenek içindeki ölçümler hem yerleşik ES modeline hem de son yıllarda modelde yer alan istatistiksel, karşılaştırılabilir göstergelere dayanmaktadır. Tablo 10’da maddi olmayan duran varlıkların ölçülmesine yönelik temel araştırma yaklaşımları gösterilmektedir.

Makroekonomik olarak yeni büyüme teorileri, ulusların performanslarında bilginin önemini göstermektedir (Tablo 11). Bilgi, ağ oluşturma ve büyüme için yüksek öneme sahiptir. Bir ağ toplumu veya organizasyonundaki bağlantılar, ilişkiler ve etkileşimler ne kadar fazla olursa, ortaya çıkacak potansiyel değer de o kadar yüksek olacaktır.

BE’de, ülkelerin, bölgelerin, organizasyonların ve bireylerin değerleri doğrudan bilgi ve ES ile ilişkilidir (Edvinsson ve Bounfour, 2004, s. 55). Ekonomik kalkınma sürecinin merkezinde bilginin sürekli kullanımı ve yaratılmasıyla, ekonomi esasen BE haline gelir. BE, bilgiyi ekonomik büyümenin anahtar motoru olarak kullanan bir ekonomidir. BE, ekonomik kalkınmayı arttırmak için bilginin elde edildiği, yaratıldığı, yayıldığı ve etkin bir şekilde kullanıldığı bir ekonomidir (Chen ve Dahlman, 2006, s. 4).

MADDİ OLMAYAN VARLIKLAR TEORİLERİ	ANA YAZARLAR / KATKIDA BULUNANLAR	BAŞLICA İFADE EDİLEN GÖRÜŞLER
MAKROEKONOMİK PERSPEKTİF		
Beşerî sermaye teorisi	Becker, 1975; Kendrick, 1976; Schultz, 1969, 1971; Bartel, 1991, 1992	Beşerî sermaye, fiziksel sermayeye yapılan yatırımın güçlü bir tamamlayıcısı olarak kabul edilir. Bireyler, özellikle eğitimde uzun vadeli bir bakış açısı ile yatırımcı olarak kabul edilir. İnsan faktörleri, ne kadar yayıldığını bilerek verimlilik ve yenilikçiliğin artmasına katkıda bulunur.
Teknik değişim ve yenilik teorisi	Pasinetti, 1981; Bernstein, 1989; Solow, 1957; Arrow, 1962; Mansfield, 1968; Mansfield ve diğerleri, 1977; Griliches, 1957; Sherer, 1980; Soete ve Patel, 1985; Mohnen ve Lepine, 1991	Teknik değişiklik kümülatif bir süreçtir. Son çalışmalar, inovasyonun artan doğasının ve sektörler arasındaki güçlü farklılıkların varlığının altını çizdi. Ayrıca, inovasyonun verimlilik üzerindeki etkisine dair net kanıtlar sağlamıştır.
Entelektüel yatırım	Caspar ve Afriat, 1988; Buigues ve diğerleri, 2000; Dosi, 1984; Freeman ve Perez, 1988; Machlup, 1962	Firmanın verimliliği, maddi olmayan kaynakların mobilizasyonuna bağlıdır (entelektüel yatırım). Bu, inovasyonu teşvik etmek için uygun bir ortamın yaratılmasını içerir.
Yeni büyüme teorileri	Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988; Grossman ve Helpman, 1991; Barro ve Sala-i-Martin, 1995	Bilgi birikimi, temel büyümenin kaynağıdır. Bilgi birkaç maddeyi içerir: insan sermayesi, kurumsal sermaye, fiziksel sermaye parçaları ve teknik değişim.
Evrimsel teoriler	Nelson ve Winter, 1982; Dosi, 1988; Amendola ve Gaffard, 1988; Carlsson ve Taymaz, 1991; Carlsson ve Eliasson, 1990	Rutinler, bir firmanın davranışının merkezi odağını oluşturur. Firmalar, optimizasyondan ziyade öğrenme süreçleriyle yönetilir. Yenilik, birikimli (artan) bir süreçtir.
Analitik yaklaşım	Nakamura, 2001; OECD, 1992; INSEE, 1992; CBS, 1995; diğer Avrupa istatistik büroları	Maddi olmayan yatırımlara Ar-Ge, teknoloji ödemesi, yazılım, pazar araştırması, dağıtım harcamaları veya mesleki eğitim gibi çeşitli kümeler göz önüne alınarak yaklaşılabılır. Son 20 yılda maddi olmayan duran varlıklar, GSYİH'nin büyük bir kısmına maddi yatırımı aşarak katkıda bulunmuşlardır. Maddi olmayan varlıkların hafife alınması genellikle GSYİH seviyesinin hafife alınmasına yol açmaktadır.
MİKROEKONOMİK PERSPEKTİF		
Yetkinlik görünümü	Hamel ve Prahalad, 1990	Piyasa beklentileri değişkendir. Bu nedenle, temel yeterliliklere dayanan kurumsal stratejiler, piyasa odaklı olanlardan daha etkilidir.

Kaynak tabanlı görünüm	Barney, 1991; Penrose, 1959; Wenerfelt, 1984, 1989; Dierickx ve Cool, 1989; Grant 1991, 1996; Peteraf, 1993; Nonaka, 1994	Endüstrilerdeki performans farklılıkları, endüstriler arasında gözlemlenenden daha önemlidir. Bu farklılıklar temel olarak, belirli bir firma için gerekli olan maddi olmayan duran varlıklar gibi kaynakların türüne atfedilir.
Dinamik yetenekler	Teece, Pisano, Shuen, 1997; Teece, 2000	Uzun vadede sürdürülebilirlik konusunda rekabet avantajları azalıyor. Bu nedenle, firmalar dinamik yetenekler geliştirmek zorundadır, yani “kopyalanamayan maddi olmayan duran varlıkları akıllıca düzenleme kabiliyetleri” (Teece, 2000).
Maddi olmayan duran varlıklar / entelektüel sermaye görünümleri	Brooking, 1997; Mouritsen ve ark. 2003; Bounfour, 1998; Edvinsson, Malone, 1997; Itami, 1987; Lev, 2001; Sveiby, 1997; Stewart, 1997; Mouritsen, 2003; Buck, 2003; Paulic, 1998; Bounfour, 2000, 2003a, b, c; Itami, 1989	Bilgi ekonomisindeki maddi olmayan kaynakların spesifik karakterinin yanı sıra önemi, ilgili performanslarının ölçümleri de dahil olmak üzere özel analitik çerçevenin geliştirilmesini ve uygulanmasını gerektirir.
Bilgi oluşturma görünümü	Nonaka, 1994; Nonaka ve Takeuchi, 1995; Nonaka ve Konno, 1998	Bilgi oluşturma öncelikle örgütsel bir konudur. Bu nedenle, özellikle zımni ve açık bilgi arasında farklı dönüşüm ve konuşma modları geliştirmek önemlidir.

Tablo 11: Maddi Olmayan Varlıklara Teorik Yaklaşımlar

Kaynak: Bounfour (2005b, s. 6-7)

Fiziksel veya finansal sermayenin aksine, bu sermaye genellikle bilgi ve fikirleri paylaşarak garip bir şekilde büyür. Geçmişin başarıları reel sermayeye yatırılırken, bir kuruluşun veya ulusun rekabet üstünlüğü, ES potansiyeline bağlıdır. Bu, inovasyon kapasitesinin temelidir. Dolayısıyla, karşılaştırmalı üstünlüğün tek kaynağı bilgi ve becerilerdir (Mutius, 2005, s. 154). Bilginin önde gelen kaynak olduğu bir sisteme doğru büyük bir geçişin ortasında olduğumuz kabul edildiğinde, mevcut teoriler ve modeller tartışılmalı ve sorgulanmalıdır. Tablo 1, tarihsel süreçte görülen toplumları ve özelliklerini göstermektedir.

David ve Foray (2002) ve Foray (2004)'ın ardından BE, bilginin üretilmesi ve değiş-tokuşunun gerçekleştiği bir ekonomi olarak, BİT sektörünün kilit bir unsur olduğunu ve maddi olmayan sermayenin maddi varlıklardan daha önemli olduğunu bize göstermektedir. Bu yeni ekonomi, neo-klasik modelin aksine, bilgi faktörünü fiziksel donanım ve işgücü ile temel bir unsur olarak kullanarak, ülkelerin ekonomik büyüme düzeyleri arasındaki farklılıkları daha iyi açıklamaktadır (Akt. Labra ve Sánchez, 2013, s. 583). Taylor tarafından geliştirilen Adam Smith modeli, özellikle ölçek ve standardizasyon ekonomilerinde örtük boyutun ve ağ oluşturma'nın yeni performans bağlamı için önemli faktörler olarak işlev görmesi ile artık farklı açılardan geçerli değildir (Bounfour, 2005a, s. 5). Solow'un 1987 yılındaki, "bilgisayar devrimini verimlilik verileri dışında her yerde görüyorsunuz" şeklindeki meşhur söyleminden sonra BİT devrimi 1990'ların ortalarında verimlilik verilerinde görünmeye başlamıştır. Bu durum, bazı araştırmacılarca BİT'e yapılan yatırımların, Solow-Jorgenson-Griliches büyüme kaynakları (SOG-sources-of-growth) çerçevesinde, çıktıdaki büyümeye katkısının tahmin edilmeye çalışıldığı şekliyle ortaya konmuştur. Ancak bu verimlilik artışı, resmi verilerin ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri doğru bir şekilde yansıtmasıyla ilgili şüpheleri ortadan kaldırmamıştır. Hem firma düzeyinde hem de ulusal düzeyde, yazılım ve Ar-Ge gibi maddi olmayan varlıklara yapılan harcamalar, tarihsel olarak GSYİH'nin bir parçası olarak değil, bir yatırım olarak değerlendirilmiştir. Maddi olmayan varlıkların hariç tutulması, mevcut durumda ekonomik büyümeye önemli etkisi olan inovasyon süreci gibi birçok faktörün etkisini gizlemektedir (Corrado ve diğerleri, 2009, s. 661-662). Maddi olmayan varlıkların ekonomik büyümedeki rolü, 19. yy.ın sonları ve 20. yy.ın başlarında yapılan araştırmalarda göreceli olarak ihmal edilmiştir. Neo-klasik büyüme modelleri (Solow), teknolojik değişimin dışsal olduğuna inanmakta ve bu çerçevede

gelişen literatür, teknolojik değişimin fiziksel sermaye ve emeğe dahil olduğunu varsaymaktadır. Neo-klasik araştırmacılar, Denison'un öncülüğünü yaptığı ampirik çalışmalarda artıkları (verimliliği etkileyen bilinmeyen faktörler) azaltmaya çalışmıştır. 1980'lerde ve 1990'larda geliştirilen büyüme modelleri, teknolojik değişimi içsel bir süreç olarak görmüş ve teknolojinin ve bilginin büyümenin ana itici güçleri olduğunu vurgulamışlardır. Neo-klasik modellerin aksine, bu yeni büyüme modelleri, ekonomiye etki eden Ar-Ge kaynaklarının ölçeklendirilmesine izin vererek, bilginin, eğitim (Romer) ve Ar-Ge yatırımları (Lucas) tarafından desteklenen teknolojik değişimin önemli bir belirleyicisi olduğunu varsaymışlardır. Yeni büyüme teorisi, diğer maddi olmayan varlıkların rolünü de araştırmıştır. Bir kısım araştırmacılar, büyümeyi etkileyen çok çeşitli kurumsal faktörleri ve kuruluşları ele alırken, diğer bazı araştırmacılar da sosyolojik faktörleri araştırmıştır. Ayrıca, yeni büyüme teorisi hem yerel hem de küresel faktörlerin ekonomik büyüme için önemini vurgulamıştır. Bu çerçevede Abramovitz, ekonomik başarının sadece bireysel becerilere değil, aynı zamanda özel ve kamu sektöründeki kuruluşlara ve uluslararası bağlantılar dâhil olmak üzere daha geniş toplumsal çevreye bağlı olduğunu ileri sürmüştür. Lall, ulusal teknolojik avantajın, genel ve teknik yeterlilikler, Ar-Ge, patentler, teknik personel, politik karar alma ve daha uzun ömürlü kurumlardan oluştuğunu belirtmiştir (P. Stähle ve diğerleri, 2015, s. 21-22).

Açıkça görülmektedir ki, klasik üretim faktörleri olarak emek ve sermayenin girdi olarak kabul edildiği büyüme teorileri ve içsel büyüme teorileri, verimlilik ve ekonomik gelişimi analiz etmekte yetersiz kalmaktadır. Yeni ekonomik büyümenin kaynaklarını anlamak ve ölçmek için yeni araçlar oluşturmaya ihtiyaç duyulmuştur. UES değerinin kesin parasal terimlerle tanımlanması oldukça zordur. Örneğin, ifade özgürlüğünün değeri nedir? Dolayısıyla, ölçümlerde bu tür faktörlerin parasal değerinin ne olduğu değil, ekonomi üzerindeki etkisinin düşünülmesi daha doğru olacaktır.

Birkaç kurum ve bilim insanı, BE'yi anlamak ve daha sonra modellemek için ciddi bir çaba harcamıştır. Yeni büyüme teorileri, büyüme dinamiklerini anlamak için, bilgi ve teknolojinin entegrasyonuna yönelik güçlü argümanlar geliştirmiştir. Bu teoriler, Ar-Ge ve eğitim ve öğretimin ekonomik büyüme için anahtar faktörler olarak görülmesine yönelik argümanlar sunmuştur. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), 1996 yılında bu argümanları üç farklı boyutta ortaya koymuştur: (1) bilgi dağıtımı, özellikle ağ ve öğrenmenin rolü, (2) istihdam, yüksek vasıflı çalışanlara olan talebin artması, (3) bilim

sistemi, özellikle kamu araştırma laboratuvarlarının bilgi yaratma ve yayma rolü. Ayrıca, bilgi teknolojisinin rolü, özellikle BİT'in yatırımlarının verimlilik üzerindeki etkisi (Solow paradoksu olarak adlandırılır) ile ilgili olarak büyük ölçüde tartışılmıştır (Bounfour, 2005a, s. 3-4). Bilgi temelli ekonominin hedeflerini desteklemek için, Avrupa Yatırım Bankası (EIB) grubu maddi olmayan yatırımları ve ES'yi finanse etmektedir. Lizbon Avrupa Konseyi'nin (Mart 2000) vardığı sonuçların ardından EIB, inovasyon ve bilgi temelli bir Avrupa ekonomisinin gelişimini desteklemek amacıyla İnovasyon 2000 İnisiyatifi (i2i)'ni başlatmıştır. "i2i", Ar-Ge, bilgi ve iletişim teknolojisi (BİT), bilginin yayılması ve insan sermayesi oluşumu gibi yatırımlara odaklanmıştır (Mertens ve Van der Meer, 2005, s. 89).

Görülmektedir ki, bir ulusun ilerleyişi sadece ekonomik olarak ölçülemez. Vatandaşlarının gerçek yetenekleri, sürdürülebilir kalkınmaya ulaşma şansı ve ülkenin teknolojik potansiyeli gibi diğer faktörler de dikkate alınmalıdır. Neo-klasik çerçevede, uzun vadeli büyümenin dışsal olarak teknolojik ilerlemeye ve nüfus artışına bağlı olduğu durum, "Solow Artığı" olarak adlandırılmaktadır. Literatürdeki bir diğer yaklaşım ise, tamamen Ar-Ge, insan sermayesi, bilgi yayımları ve bunların büyümeye etkilerine odaklanmaktadır. Sonuç olarak, dışsal ve içsel büyüme çerçevesinde, durağan duruma nasıl ulaşılacağı ile ilgili farklı yorumların yapıldığı bir tartışma ortaya çıkmıştır. Bu anlamda, Romer ve Lucas, sermaye yatırımının ve bilgi birikiminin ya da insan sermayesi birikiminin, sürekli farklılaşan içsel bir büyüme kaynağı olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte Abramovitz ve Baumol, diğerlerinin yanı sıra, temel aldıkları dışsal yenileme teorisini yenileyerek, koşulsuz yakınsamayı savunmuşlardır. Kuznets ve Stiglitz'in, 1955'in başlarında ekonomik büyümenin ölçümü için kullanılacak tek ölçütün GSYİH olup-olmadığını sorgulamaları üzerine, ülkelerin zenginliğini ölçmek için yeni yöntemler ortaya çıkmaya başlamıştır (Alfaro ve diğerleri, 2011, s. 293-295). Bu yöntemler, ekonomik faktörlerin ötesindeki yönleri de değerlendirirler ve araştırmacıların geneli, ES'nin ekonomik üretimin en güçlü faktörü olduğu hususunda hemfikirdiler.

Dolayısıyla ES gelişimi, bir ulusun, eğitim, iş dünyası, Ar-Ge (bilim ve teknoloji), hareketlilik ve iletişim, sağlık hizmetleri, sosyal sistem, enerji, çevre ve kültür, sanat ve eğlence gibi tüm ilgili faaliyetlerinden izlenebilmelidir (North ve Kares, 2005, s. 254).

Nakamura (2005), maddi olmayan varlıklara yatırımın GSYİH'ye dâhil edilmemesini bir kayıp olarak değerlendirdiği makalesinde, geçmişte zenginliğin tasarruflarla elde

edildiğini, fakat günümüzde azalan tasarrufa rağmen artan zenginliğin bir paradoks olduğunu ifade etmektedir. Aynı makalesinde, yemek pişirme analojisi ile olaya bakan yazar, yeni menü öğelerinin oluşturulmasını (yemek tarifleri) maddi olmayan varlıklara yatırım; bu tariflerle yenebilecek bir yemek elde etmeyi (tarifin neticesi) ise, yeniden oluşturma, patent, telif hakkı, ticari sır veya marka adına benzetmektedir (L. Nakamura, 2005, s. 72-73).

Pucar (2013), ES'nin TFV'nin daha derin bir açıklamasını sunduğunu ve TFV'nin genel olarak maddi olmayan sermayenin en önemli performans ölçüsü olabileceğini belirtmiştir (Akt. P. Ståhle ve diğerleri, 2015, s. 26). Ülkelerin ES'leri ve rekabet güçleri birbirleriyle yakından ilişkilidir. Aynı zamanda her iki unsur da ülkenin sahip olduğu bilginin sonuçlarıdır (P. Ståhle ve Ståhle, 2006, s. 1). ES, bilgi çağında küreselleşmenin bir sonucu olarak, sanayi devriminden sonraki dünyada, sadece gelişmiş ulusların değil, tüm ulusların güç ve zenginliğinin belirleyicisi konumunu almıştır.

TFV, yalnızca emek ve fiziksel sermaye arasındaki geleneksel, statik Cobb-Douglas fonksiyonunun bir sonucu değil, “entelektüel” ile fiziksel sermaye arasındaki bir etkileşimin sonucudur (Mertens ve Van der Meer, 2005, s. 91). Bir ulusun verimlilik düzeyi, o ulusun refah seviyesini ve ulusal yatırımlarının geri dönüş oranını belirler. Dolayısıyla, rekabet gücü artırılmalıdır. Brynjolfsson vd., geçmişteki gelişmiş ekonomilerin büyümeleri için, üretimin sadece sermaye ve emek gibi geleneksel faktörlerle değil, beceriler, organizasyonel yapı, süreçler ve diğer “maddi olmayan varlıkları” da dikkate almaları gerektiğini belirtmişlerdir. Maddi olmayan varlıkların gösterilmesinin ve ölçülmesinin zor olmasına rağmen, önemli derecede ekonomik etkilerinin olduğuna ve verimlilik avantajları sağladığına dikkat çekmişlerdir (Akt. P. Ståhle ve diğerleri, 2015, s. 21).

Ekonomik büyümenin tek ölçümü olarak GSYİH'nın sorgulanan temsili ile bu hususlar, ülkelerin zenginliğini ölçmek için yeni yolların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yaklaşımlar, ekonomilerdeki maddi faktörlerin ötesindeki yönlerini değerlendirir.

Bir bilgi toplumunda rekabet avantajı, maddi ve finansal varlıklardan, maddi olmayan varlıklara doğru kaymaktadır. Bu, insan sermayesi, Ar-Ge ve yenilik, kalite ve çevre gibi çeşitli faktörlerden kaynaklanmaktadır. Bu faktörler, ekonomik ve sosyal büyümenin söz konusu olduğu son zamanlarda değişkenlik kazanmıştır. Kısacası UES, kalkınmanın arkasındaki itici güçlerden biri haline gelmekte ve bu nedenle daha kesin olarak ölçülmesi

gerekmektedir. Bu, GSYİH ile bir ülkenin toplam (maddi ve maddi olmayan) zenginliğinin daha doğru tahmin edilmesini sağlayacaktır (Ruiz ve diğerleri, 2011, s. 213).

Tüm bunlara rağmen, ekonomik boyutun ötesinde, sorun daha derindir ve bilim insanları ve politika yapıcılar için daha büyük zorluklar mevcuttur. Sorunu küresel bir perspektiften inceleyerek, içinde yaşadığımız hâkim sistemin derin bir dönüşüm geçirdiğini kolayca kabul edebiliriz. Bununla, sosyoekonomik bir sistem olarak kapitalizmin, gerçek yapılandırmalarıyla ilgili şu ana kadar belirsiz olan yeni bir dizi organizasyonel yapı üzerinde değişiklik geçirdiği kastedilmektedir. Ayrıca, itici güçleri, temel olarak bilgi teknolojileri, kültür ve baskın rejimdir (“topluluğa” karşı “işlem”). Bilgi teknolojileri, davranışları dönüştürdüğü ve dolayısıyla zaman ve mekân açısından konumları değiştirdiği için önemli bir faktördür. Böyle bir dönüşümün etkisi büyük ölçüde ağ oluşturma açısından derinlemesine analiz edilmiştir. Kültürün etkisi doğal olarak önemlidir. Kültür kavramını, özellikle küresel bağlamda manipüle etmek kolay değildir. Aslında, yeni sistem kurallarını kabul etme düzeylerine ve sistem tarafından entegrasyon seviyelerine göre farklı türden grupların ve “toplulukların” farklı davranışlarda bulunmaları öngörülebilir. Roma Kulübü’nün belirttiği gibi: “Önümüzdeki 20 ile 30 yıl içinde ağ bağlantılı bir bilgi toplumunun ortaya çıkışı, 19. ve 20. yy.ın endüstriyel modelinden büyük bir paradigma kaymasıdır. Bu durum, sorunların çözümü veya direkt sorunun kendisi de olabilir. Sadece küreselleşen pazarlardaki bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişiminin dinamizminin genel servete katkıda bulunacağı ve yoksulluğu azaltacağı umudu çok basittir...” Roma Kulübü aynı zamanda, çok kültürlü bir dünyada felaket bir “medeniyetler çatışmasından” kaçınmak için hem kültürel kimlik hem de çeşitliliğin, temel insan haklarına saygının ve bir “insani değer seti” ile tanımlanmasının yanı sıra kendi başlarına meşru hedefler olarak kabul edilmesini önermiştir. Hâkim sistemin doğası, bilgi kapitalizminin önemli bir boyutudur. Bounfour, “işlem rejimi” olarak adlandırdığı şeyin, yönetim uygulamaları tarafından derinden etkilendiğini bildirir. Dış kaynak kullanımı uygulamaları, örneğin, en azından kuruluşların içindeki ve çevresindeki sosyal bağları parçalamaktadır ve bu nedenle performans gerçekleştirme ve ölçme açısından bir sorun oluşturmaktadır. Bu arada, toplulukların hareket ve zenginlik duygusunu geliştirmek amacıyla yerel / bölgesel / ulusal düzeyde çeşitli girişimler tasarlanmıştır. Bu girişimler, bilgi ekonomisinde uygun

koşulların sağlanması şartıyla, kolektif eylem duygusunun güçlü olabileceğini öne sürmektedir. Bu, kolektif eylemin bilgi üzerine inşa edilebileceğini düşündürmektedir. Bu açıdan bakıldığında, en azından “küresel (yerel) sorunlar” söz konusu olduğunda, bilginin ve dolayısıyla maddi olmayan kaynakların potansiyelinin dikkate alınması gerekmektedir (Bounfour, 2005b, s. 4).

BE oluşturmak; kurumsal ve ekonomik çerçeve, eğitim ve öğretim, bilgi ve iletişim altyapısı ve inovasyon sistemine yapılan yatırım ve reformlara bağlıdır (Aubert, 2005, s. 69). BE çerçevesinde düşünüldüğünde, günümüzde ulusların zenginliklerini geliştirme fırsatını yalnızca bilgi sağlayacaktır. Bu nedenle, bölgesel planlama teşkilatlarında tarım ve sanayi planlarının yerine, yeni bir bilgi varlıkları haritası ve bölgesel ES haritası geliştirmek için bilgi sistemlerine ihtiyaç vardır. Bu tür haritalama ve bilgi boyutları, belirli bir bölgede/ülkede zenginliklerin yaratıldığı yerin belirlenmesi ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Makroekonomik düzeyde yeni büyüme teorileri, ulusların performansındaki bilginin önemini zaten göstermiştir ve bu nedenle, bilgi faktörünün içeriği daha açık hale getirilmelidir. BE’de değer katmak hem toplumsal varsayımlarda hem de iş modellerinde ayrılmaz bir şekilde radikal değişim ile bağlantılıdır. Şayet kapitalizm, iş birliğinin zararına olan rekabet konusunda takıntılı şekilde ısrarcı olursa, sonuçta değer yaratamayabilir. Toplumsal değerler, değer yaratma potansiyelleri ışığında yeniden değerlendirilmelidir. Kaynakları eğitime, sağlık ve sosyal hizmetlere ve toplum altyapısına tahsis etmek, maliyete değil, bilgiyle değer yaratma potansiyeline dayanmalıdır. Özel sektör istihdamı, toplumun toplam potansiyel “beyin gücü”nün sadece %25’ini temsil ediyorsa, geri kalanını daha etkin bir biçimde kullanmak, ES ve toplum girişimciliğine bağlıdır (Bounfour ve Edvinsson, 2005, s. xii).

UES hesaplamasının ilki, 1997 yılında İsrail’de yapılmıştır. İsrail’den bir yönetim danışmanlığı ve araştırma firması olan Edna Pasher PhD and Associates, İsrail’in ES’sinin ölçülmesi üzerine bir çalışma yürütmüştür ve sonuçlar Eylül 1998’de yayınlanmıştır. Skandia’dan Leif Edvinsson çalışmaya öncülük etmiştir ve geniş bir ekiple yürütülmüştür. Elde edilen İsrail’e ait ES raporu, gazete ve dergi makaleleri gibi profesyonel literatür, tartışmalar, beyin fırtınası oturumları ve çeşitli alanlardaki önemli kişilerle yapılan röportajlar gibi yazılı materyallerden toplanan verilere ve bilgilere dayanmaktadır. Skandia’nın firmalar düzeyindeki ES hesaplamasının, ülke düzeyine uyarlanması ile sonuçlar elde edilmiştir. ES, İsrail’in gelecekteki refah ve büyüme

kaynağı olarak görüldüğünden, genç neslin bakış açısının kapsamlı bir sunumu olarak ele alınmıştır (Pasher ve Shachar, 2005).

Mevcut sosyal ve ekonomik bilgi ekonomisi bağlamında, bilgi ve enformasyon, ekonomik kalkınmada ulusların sermaye veya emeklerinin temel yeterlilikleridir. Yapılan birçok akademik çalışma, ulusal entelektüel sermaye ile ekonomik büyüme / kalkınma arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir (Bkz. Tablo 12).

No	Çalışma	Odak Noktası	Kapsam	Kullanılan Ölçme Yöntemi	Bileşenler	Bulgular
1	(Pasher ve Shachar, 2005)	ES ve Ekonomik Büyüme	İsrail	Skandia Navigator	Bkz. EK 1	Pozitif Katkı
2	(Pulic, 2005a)	ES ve katma değer	Hırvatistan ve AB	VAIC	Bkz. EK 2	Pozitif ilişki
3	(Bontis, 2005a)	ES ve ekonomik performans	10 Arap Ülkesi	NICI	Bkz. EK 3	Pozitif ilişki
4	(Bounfour , 2005a)	ES ve Ekonomik Performans	AB-14 Ülke, Japonya ve ABD	IC-dVAL	Bkz. EK 4	Pozitif ilişki
5	(D. G. Andriesse n ve Stam, 2005)	ES ve Milli Servet	AB-15 Ülke, Japonya ve ABD	ICM	Bkz. EK 5	Pozitif İlişki
6	(Weziak, 2007a)	ES ve Ekonomik Performans	AB-25 Ülke	ICI	Bkz. EK 6	Pozitif İlişki
7	(Kim vd., 2006)	ES ve ekonomik büyüme	Güney Kore	Genişletilmiş Büyüme Modeli	-	Güçlü pozitif ilişki
8	(C. Y.-Y. Lin ve Edvinsson , 2008)	ES ve Ekonomik Zenginlik	40 Ülke (İskandinav Ülkelerini Karşılaştırma)	ICN	Bkz. EK 7	Pozitif İlişki
9	(Alfaro vd., 2011a)	ES ve Ekonomik Büyüme	AB-27 Ülke, Japonya ve ABD	NIKC	Bkz. EK 8	Pozitif İlişki
10	(Ruiz vd., 2011a)	ES ve Ekonomik Büyüme	82 ülke	NIIC	Bkz. EK 8	Yapısal sermaye ile pozitif ilişki, insan sermayesi ile negatif ilişki
11	(Phusavat vd., 2012)	ES ve Ekonomik Büyüme	5 ülke	NICI	Bkz. EK 3	Pozitif ilişki

12	(Seleim & Bontis, 2013a)	Gelişmekte Olan Ülkelerde ES ve Ekonomik Performans	148 ülke	NICI + ICM	Bkz. EK 9	İnsan sermayesi ve ilişkisel sermaye pozitif ilişki, yapısal sermaye ile ilişki yok
13	(Stähle vd., 2015a)	ES ve Ekonomik Büyüme	48 ülke	ELSS / NIC	Bkz. EK 10	Güçlü pozitif ilişki
14	(Kazar & Kazar, 2015a)	ES ve ekonomik-sosyal küreselleşme	118 ülke	ESS	Bkz. EK 11	Pozitif ilişki
15	(C. Y. Y. Lin, 2018)	ES ve Ekonomik Performans	Polanya ve Romanya'nın Güney Afrika ile karşılaştırılması	ELSS / NIC	Bkz. EK 10	Pozitif ilişki, G. Afrika'nın ES'si insan sermayesi dışında düşüktür

Tablo 12: Ulusal Entelektüel Sermaye ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki Üzerine Yapılan Çalışmalar

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

2. BÖLÜM: ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYEL VE İKTİSADİ KALKINMA İLİŞKİSİ

Kendine has varsayımlara ve bakış açısına sahip olan İslami iktisadın, hâkim ekonomik yaklaşımların tüm varsayımlarını kabul etmesi, başlangıçta kendisinin varlığının sorgulanmasına sebep olacaktır. Dolayısıyla, İslami açıdan ele alınan ekonomik bir yaklaşımın, öncelikle temel farklılıklarının kavramsal olarak incelenmesi ve ifade ettikleri bakımından değerlendirilmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir. Aksi durumda, en temeldeki farkların doğru ifade edilememesi, İslami iktisadın kalkınmaya bakışının da tam olarak ortaya konmasına engel olacaktır. İslami iktisat açısından Ulusal Entelektüel Potansiyeli (UEP) incelemeyi ve kalkınmaya etkisini araştırmayı amaçlayan bu tez kapsamında, UEP çerçevesinde kavramların incelenmesi üzerinde de durulacak bu bölüme, ilk olarak “ekonomi” kavramının yerine “İslami iktisat” kavramının tercih edilme sebebi kısaca açıklanarak başlanacaktır.

Ekonomi ve iktisat kavramları çoğu zaman dilimizde aynı anlamda kullanılsa da temel itibari ile ifade ettikleri açısından farklılıklar bulunmaktadır. Ekonominin sözlük anlamlarına bakıldığında; “Bir toplulukta meydana gelen üretim, sermaye, dağıtım ve tüketim faaliyetlerinin tamamı; tasarruf, tutum.” (Doğan, 1996, s. 328); “İnsanların yaşayabilmek için üretme ve ürettiklerini bölüşme biçimlerinin ve bu faaliyetlerden doğan ilişkilerin bütünü; bu ilişkileri inceleyen bilim dalı.” (TDK, 1988, s. 440) şekillerinde tanımlandığı görülmektedir. İktisadın sözlük anlamları ise; “İnsanların çeşitli mallar istihsal etmek ve bu malları bugün veya gelecek bir zamanda topluluk içinde yer alan gruplar veya fertler arasında paylaşmak için istihsal kaynaklarını kullanması faaliyeti; bu konuyu çeşitli yönlerden inceleyen ilim dalı; tasarruf, tutum, kısıntı.” (Doğan, 1996, s. 533); “Para artırmak, tutumlu davranmak, tasarruf etmek.” (TDK, 1988, s. 693) şeklindedir. Sözlük anlamları da incelendiğinde dilimizdeki tanımlamada çok büyük farklılıkların olmadığı görülmektedir. Esas farklılık, kelimelerin kökenlerinden gelmektedir. İktisat, Arapça; ekonomi ise Fransızca kelimelerdir. İktisat, iktisat felsefesinin kendisi (mantığı), ekonomi ise bu felsefenin uygulaması olarak kabul edilebilir (Öğrenci Kariyeri, 2020, s. 2020, E.T. 09/02/2021). İngilizcedeki Economics ile Economy ya da Fransızcadaki Économie (ülkemizde her ikisi de Ekonomi olarak tercüme edilmiştir) kökenleri aynı olsa da farklı anlamlar ifade etmektedirler. Economics,

bilimin adı; economy ise o bilimin çerçevesini çizdiği sistemin adıdır. Yani ekonomi, bir ülkenin veya bölgenin ya da dünyanın üretim, tüketim, yatırım, parasal ilişkiler gibi ekonomik göstergelerle durumunu izah eden bir kavramdır. Fakat ekonominin Türkçe kullanımı, Fransızcada olduğu gibi hem bilimi hem de sistemi ifade etmektedir. Dolayısıyla, bilimi kastederek ekonomi dendiğinde, arz, talep, firma dengesi, para arzı, GSYİH, enflasyon, işsizlik gibi konuları inceleyen, tanımlayan, açıklamaya veya yorumlamaya çalışan bilim dalı anlaşılmaktadır. Fakat Türkiye Ekonomisi dendiğinde, Türkiye'nin ekonomik sistemi ve işleyişini ifade eden bir kavrama dönüşmektedir. Karışıklığın burada ortaya çıkması söz konusu olduğundan, dilimizde iktisat, bilimi; ekonomi ise hem bilimi hem de ekonomik sistemi ifade etmektedir (Eğilmez, 2019). Hazıroğlu (2018), “iktisadı” bir amaca yönelik zihinsel çaba ve teori; “ekonomiyi” ise bu zihinsel çaba ve teorinin uygulaması olarak ayırt etmekte ve ekonominin, bir iktisat politikası veya uygulaması olacak şekilde dar bir mana ifade ettiğini belirtmektedir. Yani iktisat, teoriye dönük; ekonomi ise uygulamaya dönüktür. Aslında bu farkın her iki kavramın anlamının yanında, yöneldiği amaçlar açısından olduğunu da ifade eden Hazıroğlu (2018), iktisat teriminin mana itibari ile insanların dünya mutluluğunun yanında ahiret mutluluğunun da anahtarı olacak şekilde bir yönlendirmeye sahip olduğunu fakat günümüzde mevcut iktisat anlayışının materyalist iktisat anlayışı olduğunu ve kapitalist ekonominin de bizatihi bu anlayışın uygulaması olduğunu ifade etmektedir. İbn-i Haldun'un “kasd” tabirini kullanması ile iktisadın kökü bu terime dayandırılmaktadır. Arapça bir kelime olan “kasd”, hedefe yönelme, doğru yol, amaca uygun ve mutedil demektir. Kamus-ı Türki'de iktisat kelimesinin, ölçülü, ılımlı davranma ve harcamada tasarruflu olma anlamlarına vurgu yapılmaktadır. Toplumsal olarak iktisat dendiğinde akıllara, kullanımı / tüketimi kısmak, azaltmak gelmektedir. Oysa iktisat kelimesi, itidalli hareket etme ve kanaat etme gibi manaları barındırırken, amaçlılık, ölçü ve ölçülülük şeklinde bir amaca yönlendirmeyi de barındırmaktadır (Eğilmez, 2019; Hazıroğlu, 2018a). (Hazıroğlu (2018b) bir başka yazısında, iktisat teriminin zaten İslami bir terim olduğunu ve tek başına İslami iktisattan bahsederken kullanılmasının yeterli olacağını fakat mevcut kullanım açısından karışıklığın oluşacağı ihtimali göz önüne alındığında, İslam ile kullanılmasının, her ne olursa olsun ekonomi kullanımındansa daha doğru bir tercih olacağını ifade etmektedir. Tüm bu düşünceler ekseninde bu çalışmada, ekonominin daha çok pratikteki bir uygulamayı ifade etmesi, henüz İslami iktisadın teorik

bir durumda olması ve İslami terminoloji açısından iktisadın çalışmayla daha tutarlı olacağı düşüncesiyle, İslami iktisat kavramının kullanımını tercih edilmiştir².

Bölüm 1 incelendiğinde gerek firmaların gerekse ulusların eşit miktarda sermaye (K) ve işgücü (L) bileşimine sahip olmaları durumunda dahi toplam çıktıların / hasıllarının farklılaşmasını açıklayan en belirgin unsurun, bu iki faktörün niceliklerinin yanında niteliklerinin de hesaplama dahil edilmesi ile açıklanabileceğini ifade eden Toplam Faktör Verimliliği (TFV) olduğu görülmektedir. Maddi / somut faktörler olan sermaye ve işgücü miktarlarının niceliksel olarak kolayca ifade edilebilmesine karşılık; çıktıdaki çokluğa etkili olan niteliksel maddi olmayan / soyut varlıkların ölçülmesi zordur. Bu maddi olmayan varlıkların ilk olarak teknolojik gelişmelerle alakalı olduğu, fakat özellikle son yıllarda salt teknolojik gelişmelerin verimliliği açıklamakta yeterli olamayacağı düşünülerek, BE çerçevesinde ES veya UES altında daha geniş bir etki kümesi tarafından açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. Sermaye ve emek gibi maddi sermaye unsurlarının dışında, maddi olmayan sermaye olarak adlandırılan ve verimliliği etkileyen bu değişkenlerin ölçümü için de gerek firma gerekse ulusal düzeyde birçok model / endeks önerilmiştir.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ile değerlendirildiğinde, özellikle resmi dinleri İslam olan veya nüfusunun büyük çoğunluğu Müslüman bireylerden oluşan ülkelerin, nispeten gelir yaratmada daha başarısız oldukları, Müslüman / gayrimüslim birçok araştırmacı tarafından ortaya konmuş ve literatürde bu durumun iyileştirilmesine yönelik birçok eleştiri ve öneri sunulmuştur. Literatürde ortaya konan bu durumun en belirleyici nedeninin, yeterli gelişmişlik düzeyine ulaşamamak olduğu tespitleri yer almakta ve dolayısıyla UES'yi artırmaya yönelik politikaların uygulanması önerileri sunulmaktadır. Özellikle İslami iktisat çerçevesinde, büyümenin nasıl gerçekleştirileceği sorusuyla okuma yapıldığında, yine küresel / kapitalist bir bakış açısı ile cevaplara rastlanmakta; geride (GSYİH büyüklüğüne göre) kalanın yetişmesi gereken bir dünya ortalaması referans alınarak, bu hedefe ulaşmak için adeta zorunluluklar dile getirilmektedir.

Bölüm 1'de detaylı şekilde incelenmiş olan ekonomik büyüme modellerinin ve UES yaklaşımlarının İslami iktisat bağlamında değerlendirilebilmesi için öncelikle kavramların ifade ettiklerinin değerlendirilmesi, bu kavramların İslami kültürdeki karşılıklarının neler olduğunun üzerinde durulması gerekmektedir. Yani, İslami iktisatta

² Bu kısımdan sonra “ekonomi” ile mevcut kapitalist sistem, “iktisat” ile İslami yaklaşım ifade edilecektir.

büyümeden bahsedildiğinde, hayatın tüm dinamiklerine etki eden bir dinin referans alındığı bakışla irdelemenin, iktisadi büyümenin önündeki engellerin tespiti ve sunulacak önerilerde daha doğru bir sonuca varmak için önemli olduğu düşünülmektedir.

ES çalışmalarına yönelik, 2000 yılından bu yana yayın hayatına devam eden Journal of Intellectual Capital dergisi, oldukça geniş bir literatürü barındırmaktadır. Bu dergide Andriessen ve Boom (2007) tarafından kaleme alınan bir makale, farklı bir eleştirel önerme ortaya koymuştur. Batı ve Doğu kültürlerinde bilginin kavramsallaştırılması hakkında bir tartışma gerçekleştiren yazarlar, bilginin kavramsallaştırılması biçiminde temel farklılıkları belirterek, bu farklılıkların küresel ES teorisi ve pratiğine etkilerini sorgulamışlardır. Batı ES literatüründe, bilgi için yaygın olan metaforların bir şey için bilgi ve sermaye olarak bilgiyi içerdiğini; Doğu düşüncesinde ise bilginin, evrenin ve insanın benliği ile bilgi ve eylemin birliğine dayanan gerçek olarak görüldüğünü ifade etmektedirler. Dolayısıyla, ES ve bilgi yönetimi gibi zımni bilginin Batılı kavramsallaştırmasının, bilgiye ilişkin yerel görüş dikkate alınmadan Doğu işleyişine aktarılamayacağı sonucuna varmaktadırlar. Buradan hareketle, Batılı ES teorisyenlerinin düşüncelerini evrensel bir entelektüel sermaye teorisi olarak tekelleştirmelerinin doğru olmadığını savunmaktadırlar. Yazarların bu görüşlerine cevaben aynı dergide, ES literatüründe sıklıkla adına rastladığımız Sveiby (2008), “Doğu ve Batı buluşuyor, asıl mesele bu!” başlığıyla bir eleştiri makalesi yazmıştır. Sveiby makalesinde, bilgi yönetimi ve ES alanlarında diyalogun iyi ve gerekli olduğunu kabul etmesine rağmen, Andriessen ve Boom’un makalelerindeki metodolojik yaklaşımlarının sorunlu olduğunu ve bunun da gerçek sorunları ortaya koymada başarısızlığa neden olduğunu ifade etmektedir. Özellikle Andriessen ve Boom’un bilginin Batılılar tarafından bir sermaye biçimi olarak kavramsallaştırıldığı ve Batılı yazarlar arasındaki baskın felsefenin bilginin bir nesne olarak görüldüğü iddialarına katılmadığını belirten Sveiby, yine de yazarların çok ilginç bir konuyu ortaya koyduklarını ancak gerçek meseleyi gözden kaçırdıklarını savunmaktadır. Bu fikrini bilgi yönetimi ve ES alanındaki İngilizce yayınların incelenmesi durumunda, akademisyenlerin farklı coğrafi kökenlerden gelmelerine rağmen, Andriessen ve Boom’un bahsettikleri perspektiften, istisnalar dışında bir bakışın olmadığını; en çok atıf alan Doğulu yazarların dahi bilgi konulu yayınlarında Batılı filozoflardan esinlendiklerini belirterek, şu soruları sorarak savunmaktadır: “Eski bir Doğu felsefesi uygulanabilir veya daha iyi alternatifler sunuyorsa, neden bir Doğu bilgini

çalışmalarını Batı felsefesine dayandırma ihtiyacı hisseder?”, “Neden İngilizce bilgi yönetimi ve ES dergilerinde farklı bir bakış açısıyla yazan Asya merkezli az sayıda yazar var? Eserlerini başka dillerde mi yazıyorlar yoksa bu şekilde yayınlar hiç yok mu?”. Bu tür sorularla kendi fikrini destekleyen Sveiby, Doğu ve Batı’nın bilgi felsefeleri arasındaki farklar hakkında değil; pratik hayatta bilgi olarak bilgi ve nesne olarak bilgi paradigmalarının neden hem Doğu hem de Batı’daki bilgi yönetimi ve ES alanına bu kadar hâkim olduğunun diyaloga değer bir konu olduğunu ifade etmektedir.

Bu tartışmanın her iki tarafının da önermelerinde haklı yönler bulunmaktadır. ES odağında düşünüldüğünde, bilginin satılan / satın alınan bir meta olarak görülmesinin doğurduğu / doğuracağı problemlerin pratik hayatta birçok sorunu ortaya çıkaracağı muhtemeldir ki düşünüldüğünde birçoğuna yaşamımızda şahit olmaktadır. Ama Sveiby’nin görüşlerinin acımasızca Batı’nın bilgi alanındaki üstünlüğünü ön plana alarak, Doğu’nun da ancak bu eksende kendini ifade ettiği / edebileceği fikri çok doğru bir yaklaşım olarak görülmeyebilir. Sveiby’i bu düşünceye iten şeyin, sormuş olduğu sorulardan da anlaşılacağı üzere, Batı’nın hâkim görüş ve tavsiyelerinin dışında bilimsel bir argümana rastlamamış olduğu çok açıktır. Gerçekten de bu eleştiriyi İslami iktisat çerçevesinde ES düşünüldüğünde, literatürde çoğu Müslüman bilim insanının tıpkı Batılı meslektaşları gibi olayı kavrayıp, aynı kavramlarla ve aynı söylemlerle olayları ele aldıkları, farklı eleştiriler ve metotlar öneremedikleri görülmektedir. Aslında bu durum; Sveiby’nin söylediği gibi, Doğu ve Batı ayrımını ortadan kaldıran unsur ve bilginin bir nesne gibi alınıp / satılabilen bir şey olarak düşünülmesi, çoğu Doğulu ve Müslüman bilim insanının da bilgi / fikir üretirken ve sunarken, piyasanın talebine göre şekillendikleri gibi bir sonucu ortaya çıkarmaktadır.

İslami iktisat için kalkınmanın nasıl gerçekleşeceği ve UEP’nin ne ifade ettiğini ortaya koyabilmek amacıyla bu bölümde ilk olarak İslami iktisadın temel varsayımlarından bahsetmek ve sonrasında terminolojik olarak mevcut büyüme teorilerinde kullanılan bilgi, verimlilik, entelektüel ve sermaye gibi kavramları incelemek doğru olacaktır. Özellikle Keynes’ten sonra, sermayenin birikimini ortaya çıkaran, verimlilik artışına yönelik uygulanan kapitalist ekonomik büyüme düşüncesi, tüm dünya ülkelerinin sorgulanamaz bir kabulü haline dönüşmüştür. Yukarıda kısaca değinildiği gibi, İslami bir kalkınmada belirli ölçütler olmalıdır. İslam’ın emrettikleri ve vadettikleri çerçevesinde bu kavramların direkt kullanımının ne kadar doğru olduğunu tartışmak gerekmektedir.

Daha sonra kavramların yerine İslami terminolojiden kullanabileceğimiz kavramlar önermek ya da mevcut kavramların İslami açıdan tanımlamasını yapmak doğru olacaktır. Bunu yapmaktaki motive kaynağı, ulusların aslında büyüme ile güç elde etmek istemeleri ve bu gücü oluşturacak değerleri tüm dünyada geçerli norm olarak kabul etmelerinden ileri gelmektedir. Kapitalizmin sunduğu vahşi büyüme modeli, temel gücünü piyasa ekonomisinden almakta ve parayı egemen güç olarak görmektedir. Yani, haklı bir değere sahip olmanın herhangi bir anlam ifade etmediği, parasal olarak güçlü olanın değerli kabul edildiği bir durum ortadadır. Dolayısıyla, para bir araç olma vasfını yitirmiş ve ana amaç haline gelmiştir. Bir toplumda kazancın meşru sınırını aşması, güvensizlik doğurmaktadır. Yani mevcut büyüme teorileri güç-değer-güç³ düzleminde hareket etmektedir. Dolayısıyla; güç, değerleri; değerler de yeni gücü ortaya çıkarmaktadır. Peki parasal gücü elinde bulunduran Batı, değerlerin gerçekten tek yaratıcısı mıdır? Oysa İslam'a göre değer-güç-değer düzleminde hareket metodu daha doğru olacaktır. Dolayısıyla, güç ancak değerler bütününden ortaya çıkan bir unsurdur ve insanı daha değerli kılmaya hizmet edeceği ölçüde önemlidir. Kalkınmanın gerçekleşebilmesi için, toplumun idealleri ile inançlarından oluşan değerlerin bütünleşmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, gücün değerli görülmesinin değil, değerlerin bir güç olarak kabul edilmesi gerektiği ve belli değerlerle oluşmuş bu gücün yeniden değerler üretmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu düşünce, sosyolojik olarak İslamiyet'in doğuşunda, Hz. Muhammed'in ve ilk İslam toplumunun yaklaşımlarında gözlemlenecektir.

Tüm bunlar göz önüne alındığında, İslami iktisatta UEP'yi dikkate alan bu çalışmada, daha önce söz edildiği gibi, bugüne kadar Batı menşeli ve kapitalist bakış açısı ile sunulmuş modellerin kullanılması ve mevcut kavramlarla aynı şekilde veriler elde ederek, UES hesaplanmasından önce, UES ile ilişkili kavramlar incelenerek, kavramların ve ifade ettiklerinin İslami kültürde karşılıklarının neler olduğunun / olması gerektiğinin üzerinde durulacaktır. İncelemenin neticesinde, ilgili kavramların İslami terminolojide ifade ettikleri bakımından karşılıklarının neler olabileceğini de sorgulamak ve bu şekilde kavramsal önerilerde bulunmak amaçlanmaktadır. Aynı zamanda hâkim ES yaklaşımının hesaplanmasında alt bileşenler olarak kullanılan finansal, insan, süreç, pazar ve yenilik sermayesinin aynı şekilde incelenmesi gerekmektedir.

³ Bölüm 2.3'te incelenecektir.

Tabi ki derinlemesine felsefi bir bakış sunmak bu çalışmanın amacını aşan bir durumdur ve dolayısıyla temel tanımlamalar ve farklılıkların ortaya konmasının dahi, farklı sonuçları ortaya çıkaracağı düşünülmektedir. Buradan hareketle, bahsedilen kavramların sadece bu çalışmayı doğrudan ilgilendiren, daha çok ekonomik boyutları ile dikkate alacak şekilde sınırlandırmak daha doğru olacaktır.

2.1. Kavramsal Çerçeve

2.1.1. İslam’da Bilgi

ES’nin, BE ile değer kazandığı ve temel dayanağın bilgi olduğu göz önüne alındığında, bilgiye yüklenen değer ES’yi kavrama biçimine etkisi olmaktadır. Öyle ki, bir ürüne dönüşmeyen veya herhangi bir getiri sağlamayan bilgiyi önemsiz değerlendiren ES bakışı, bilmeyi insanlara maddi unsurdan bağımsız bir görev olarak yükleyen İslam dininin bakışıyla zıt düşmektedir. İslam bilmeyi, bilinenle amel etmeyi emrederken; ES’de bilgi kâr getirici mahiyeti ile önem arz etmektedir.

Hiç şüphe yoktur ki bir toplumun zihniyetiyle bilgi konusu arasında etkileşim bulunmaktadır. Başka bir deyişle, zihniyet, bir toplumun genel karakteristiği gibi o toplumdaki insanların bilgiye yönelik yaklaşımlarını da belirleyen unsurdur. Batı toplumunda tarihsel süreçte şekillenen zihniyet, bilgi konusunu epistemoloji çerçevesinde ele almayı sağlamıştır. Diğer taraftan İslam toplumunda bilginin kendisi, tasnifi ve ona ulaşma yolları daha ağır basmaktadır (Tabakoğlu, 1992, s. 5).

İslami terminolojide “bilgi”, genel olarak el-ilm, el-Ma’rife ve eş-Şuur terimleriyle ifade edilmekte, bilenle bilinen arasındaki ilişki veya bilme fiilinin belli bir ifade şekline bürünüşünün sonucu olarak anlaşılmaktadır. Bilgide kesinlik yakın, kesinliğe yaklaşma veya uzaklaşma zan, şek ve vehim, bilgisizlik ise cehl terimine karşılık gelmektedir (Taylan, 1992, s. 157). İslam’a göre insanların bilgiye ulaşması, sadece mümkün değil, aynı zamanda zorunlu ve mükellef her Müslüman için farz kabul edilmektedir. Bu tavır, Grek septiklerinin ve Sofistlerin tavrıyla zıttır. Nitekim bu grupların bir kısmı bilgiyi beyhude bir hayal kabul edip kendi şüphelerinden de şüphe ederken, diğer kısmı ise bilgiyi aklın nesnel olmayan inançları olarak görür. Gazali bu temel İslami hamaseti, “insanın sadece bilmek için yaratıldığı”nı iddia ederek yakalamıştır. Bilgiyi ifade eden terimler arasından el-ilm terimi, İslami dünya görüşünde tanrısal sıfatlardan biri olması

nedeniyle en yüksek öneme sahiptir. Allah'ın isimlerinden el-Alim, O'nun her şeyi bilen sıfatına vurgu yapan isimler arasında yer almaktadır (Daud, 2001, s. 85-86).

İslam'ın kutsal kitabı bütün evrenin bir hesap üzere olduğu ve özellikle dünyada bütün her şeyin bir bilgi ile yaratıldığını ifade etmektedir. Dünya'nın yörüngesi, gece ve gündüzün hesap üzere olduğu bilgisini paylaşan kutsal kitap, açık şekilde gerçekte bilen sadece Allah olduğunu bildirmektedir (Mutlak Gayb). Bu bilginin bir kısmını kutsal kitaplar insanlarla paylaşmıştır, diğer kısmını insanın evrenin yaratılış sırrını ifade eden fiziksel, matematiksel, kimyasal ve biyolojik bütün bilgisinin insanın akletmesi ile kavrayacağına açık göndermelerde bulunmaktadır. Gaybi bilginin kutsal kitapların insanlar için ifade ettiği diğer önemli bir bilgi olduğu ifade edilmektedir. Ancak bu bilgiden Allah'ın bildirdiği ölçüde insanlar da faydalanır (İzafi Gayb) (Ökten, 2015, s. 206). Bilgi, kâinata bulunan düzen gereği insanlar arasında derecelendirilmiştir ve bir şeyi tanımakla onun esas sahibini hatırlamayı öğretir. Bu bağlamda, bir Müslüman, bilgi sayesinde kendini her iki dünyayla irtibatlı hale getirebilir (Özel, 1992, s. 61).

İslami bilgi anlayışında bilgiye inanç eksenli olarak yaklaşılmaktadır. Bilgi, onun sınırları ve ona yüklenecek değer yargısıyla yani insanın inancıyla şekillenmektedir. Kur'an'ı Kerim, bilginin kaynakları olarak başta vahye, daha sonra duyulara, akla ve sezgiye yer vermiştir. Vahiy, mutlak doğru, kesin ve kuşatıcı mahiyette bilgi kaynağıdır. Duyular, akıl ve sezgi ise Allah tarafından itibar edilen ancak vahyi bilgiyi kuşatıcı mahiyette olmayan bilgi kaynaklarıdır. Vahiy, kesin ve uyulması zaruri bilgidir. Kelam ilminde kaynağından duyularla elde edilen bilgi de zorunludur. Akıl yürütmeyeyle elde edilen bilgi ise kazanılmış bilgidir. Nazari olan bilgi de akıl yürütmenin bir sonucu olduğu için zorunlu değildir. Ancak akıl bilgiyi doğrudan elde ederse bu bilgi de zorunlu olmaktadır (Yılmaz, 2022, s. 82-85).

İslam'ın bilgiye vurgusu, doğrudan bilgiyi araştıran, öğreten ve ona uygun olarak amel eden insanların (ulema) “yüceltilmiş” statüsünden açık bir şekilde anlaşılabilir. Kur'an'ı Kerim, bilenlerle bilmeyenler arasındaki eşitlik düşüncesini kabul etmemektedir. Hayatın merkezi prensiplerini oluşturan Allah hakkındaki olumlu korkuya da sadece bilgiye sahip olan insanlar ulaşabilir. Çünkü bu insanlar, yaratma delili nedeniyle meleklerle birlikte Allah'ın varlığına ve birliğine tanıklık edeceklerdir. Bilgiye sahip olanların dışındakiler, Allah'ın insanlara verdiği örnekler (emsaller) vasıtasıyla tanrısal hikmetlerin anlamlarını hiçbir zaman elde edemeyeceklerdir (Daud, 2001, s. 53).

İslam medeniyetinde bilimsel bilgi, olabildiğince geniş bir alanda tezahür etmiştir. Bunun temel nedenlerinden biri, İslamiyet'in doğduğu birinci asırda fetihlerin bir sonucu olarak genişleyen coğrafya ve bununla bağlantılı olarak, fethedilen yerlerde akademiyle kurulan iletişim sonucunda en başta Antik Yunan olmak üzere birçok uygarlığa ait eserlerin tevarüs edilmesi faaliyetidir. Bu faaliyetleri yürüten Müslüman bilim adamları, söz konusu eserleri hazır olarak almayıp bir bilgi geleneği üzerinden şerhlere ve tenkitlere tabi tutmuşlardır. Söz konusu gelenek, kaynağını tevhit düşüncesine ilişkin temel ilkelerden almıştır. Diğer taraftan bilimsel bilginin insanlığın bir mirası olarak görünmesi düşüncesinin hakimiyeti, bu tevarüs etme sürecinde dini vecibelerle birlikte sosyal, kültürel, siyasi ve de iktisadi ihtiyaçların karşılanması gibi beklentilerin de önemli bir yer tutmasına neden olmuştur. Bu doğrultuda, klasik dönem İslam medeniyetinde hem tefsir, kelim ve fıkıh gibi dini ilimler hem felsefe, mantık, fizik, kimya, astronomi ve tıp gibi akla dayanan bilimler önemli alanlar olarak kabul edilmiştir (Aslan, 2014, s. 7).

2.1.2. Verimlilik ve Tamamlayıcı Bir Kavram Olarak Bereket

2.1.2.1. Verimlilik

Sözlüklerde verimlilik, “mal ve hizmetleri üretme, yaratma, geliştirme veya ortaya çıkarabilme niteliği, durumu veya olgusu (dictionary.com)”, “bir işçinin, bir şirketin veya bir ülkenin mal üretme oranı ve bunları üretmek için ne kadar zaman, iş ve sermayeye ihtiyaç duyulduğuna kıyasla üretilen miktar (Oxford Learner’s Dictionaries, E.T. 05/12/2020)” ve “yatırılmış sermayenin, bir kuruluşun veya bir yatırımın gelir sağlayabilme olanağı, rantabilite (TDK, E.T. 05/12/2020)” olarak tanımlanmaktadır. Herbert Simon’un deyişiyle en geniş anlamıyla verimli olmak, istenen hedeflere ulaşmak için en kısa ve ucuz yolu kullanmaktır (Schipper, 2020).

Verimlilik en özet şekilde, en az girdi miktarı ile en çok çıktıyı elde edebilmek üzere gerçekleştirilen performans olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla bu performans gerçekleştirilirken, çıktıyı üretmek amacıyla kullanılan gereksiz kaynakların kullanımının sayısal olarak azaltılması gerekmektedir. Bu çerçevede ekonomik verimlilik, kaynak kullanımı optimizasyonunun, bir ekonomiye en iyi şekilde hizmet edebilecek şekilde gerçekleştirilmesidir denebilir. Firmalar seviyesinde düşündüğümüzde ise, firmaların gerçekleştirdikleri işlemleri en yüksek şekilde kâra dönüştürebilmelerine

operasyonel verimlilik denmektedir. Ekonomik alanda verimlilikteki artış, yeni teknoloji ve icatların emeği tamamlayan bir yapı oluşturmasıyla ortaya çıkmıştır.

Verimlilik kavramının günümüzde niteliksel (tanımsal) ve niceliksel (ölçüm yoluyla) olmak üzere iki farklı şekilde kullanımı söz konusudur. Bunlardan ilki genel bir terimdir ve genellikle bir onaydır, bir işin iyi ve ekonomik olarak yapıldığını gösterir ve ölçülmesi mümkündür; ikincisi ise, teknik bir değerlendirme olarak, sanayileşme deneyiminden doğan ve makinelerdeki performans ölçümlerine ve enerjinin termodinamiğine bağlı özel bir değerlendirmedir ve “matematiksel” olarak ölçülebilir.

Bu teknik ve genel kullanımlardan biri çağdaş verimlilik biçimlerini karakterize eder. Örneğin, termal verimlilikte veya mekanik verimlilikte, ortaya çıkan verinin kullanılan kaynaklara matematiksel bir oranı olarak, kesin kavramlardan ve özdeş bir ölçüm formundan bahsedilebilir. Bunun tersine, bir görevin gerçekleştirilmesindeki kolaylık, hız ve sağduyuya atıfta bulunarak, kesin bir ölçüm olmasa da kullanımı mümkündür. Mesela, verimli bir yöneticiden veya zamanın verimli kullanımından bahsedildiğinde; güncel bir kullanım olarak bir çıktı/girdi ilişkisi veya endüstri öncesi verimliliğin ölçülemediği dönemlerdeki, yetkinlik ve güce nitel bir referans olma durumu akıllara gelebilir. Genel ve teknik verimlilik kavramlarının tanımları, verimliliğin sadece entelektüel bir kavram olmadığını, dünyada maddi bir etkisinin olmasının amaçlandığını gösterir. Bu da verimliliği, değişen bir durumu, dünyanın işleyişiyle uyumlu hale getirerek, kontrol etmekte kullanılan bir rasyonalite biçiminde algılamamız gerektiğini gösterir.

Verimlilik kavramı tarihsel olarak incelendiğinde, Hristiyanlıkta Tanrı'nın Ortaçağ ve erken dönemlerdeki işleyişini tanımlayan felsefi bir kavramken, sanayileşme sırasında insan gücü ve yetenekleri ile ilgilenen bir kavrama dönüştüğü görülmektedir. Bu dönüşüm özellikle verimliliğin, tarihi bir güç ve otorite ile derin ve uzun bir ilişkisi olduğunu; gözlem, muhasebe ve kontrol araçlarıyla birlikteliğini ve dünyanın yeniden biçimlendirilmesi veya yeniden inşa edilmesi vizyonuna ciddi bir destek sağladığını göstermektedir. Bu noktada iki temel yaklaşıma dikkat çekmek gerekmektedir. Bunlardan ilki, verimliliğin mühendislikte merkezi bir değere sahip olduğudur; ikincisi ise, teknik anlamda verimliliğin, makineleri, sistemleri veya süreçleri kontrol altına almak için tasarlanmış entelektüel bir yapı olduğudur. İlk yaklaşımda, uyulması gereken proje veya sistem spesifikasyonlarının, sınırları belirlenmiş olan açık ve kesin parametrelerle yönetildiği, temelde enerji kullanımına yönelik verimlilikten bahsedilmektedir. Bu

yaklaşımında verimlilik, karşılanması gereken spesifikasyonların bir parçası olduğundan önemlidir. İkinci yaklaşımda ise verimliliğin amacı, saf zekâ veya bilgi değildir. Burada bahsedilen verimlilik, pratik olarak etkili hale getirilebilecek entelektüel bir anlayıştır yani insan iradesinin dünyaya taşınmasının bir yoludur. Her ne kadar nesnel bir şekilde ölçüldüğü düşünülse de tarihsel olarak bakıldığında, doğal dünyayı entelektüel anlayış şekline uydurmak için tasarlanmış bir araç olduğu görülmektedir.

Modern endüstriyel toplumun bir parçası olarak verimlilik, 19. ve 20. yüzyılın önemli bir teknolojik değeri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle sosyal ve maddi dünyanın kontrolü ve manipülasyonunda kullanılan rasyonalite, öngörü ve planlamayı savunan endüstriyel modern toplumlarda, amaçlı ve ölçülebilir etkilere ulaşmanın ayrılmaz bir parçasıdır.

Bacon ve Hobbes gibi filozoflar, bir sonuç üreten herhangi bir nedeni “verimli” olarak ifade etmişlerdir. Bu düşünce, Ortaçağ düşüncesine ve Aristoteles’in nedensellik teorisine dört nedenle dayanmaktadır; biçimsel neden, maddi neden, hareketli veya etkili neden ve nihai neden. Yani sadece doğada var olmak için verimli nedenler yoktur ve bir miktar etki üreten her öncül neden verimlidir. İngiliz filozof Jeremy Bentham verimliliğe yeni bir anlam vermiştir. Yeni olan, “istenen etkiyi” belirli bir dereceye kadar meydana çıkaran nedenlerin dayanağı verimliliktir. Bu düşünceye benzer bir şekilde, mekanik bir bilgisayar tasarımına sahip Charles Babbage, bir makinenin istediği etkiyi ürettiği zaman verimli olduğunu kabul etmiştir (Schipper, 2020).

Verimlilik, Aristotelesçi nedenler sisteminden, Hristiyan Tanrı’sının doğasının Ortaçağ kavramlarına kadar, doğrudan ve etkili eylemle ilişkilidir. Verimliliğin çeşitli çağdaş anlamlarını bir araya getiren, sadece kontrol arayışı değil aynı zamanda üretkenlik ve ekonomik diğer endişeler için, Aydınlanma değerleriyle rasyonalite hesaplamının kabulüyle ilişkisidir. Verimliliğe genellikle görünüşte ahlaki bir zorunluluk eşlik etse de bu durum ara sıra açık hale getirilir. Ancak verimlilikten, iyi bir şey olduğu, etkin kullanımın israfa karşı olduğu ve kaza veya tesadüften ziyade planlama ve öngörüyle ilişkili olduğu şeklinde bahsedilir. Verimliliğin rezonansı⁴, hem entelektüel hem de maddi güçle birlikte, dünyada kesin olarak etkili eylemde bulunma yeteneği ile ilişkilidir. Bu tür rezonansların derinliği ve bunlara eşlik eden ahlaki değerleri ancak tarihsel gelişmelerin

⁴ Rezonans: Fizikte bir sistemin (genellikle doğrusal bir sistemin) bazı frekanslarda diğerlerine nazaran daha büyük genliklerde salınması eğilimidir. Bunlar, o sistemin rezonans (tınlaşım) frekansları olarak adlandırılır. Bu frekanslarda küçük periyodik kuvvetler bile çok büyük genlikler üretebilir.

incelenmesi açığa çıkarabilir. İki tarihsel dönemeç özellikle önemlidir: birincisi sanayi öncesi toplumdan sanayi toplumuna geçiş ve ikincisi 20. yüzyılın başında Batı sanayi toplumundaki krizler. Endüstriyel topluma geçişte, yaratıcının bir niteliği olarak Ortaçağ ve erken modern verimlilik anlayışı ortadan kalkmış ve verimlilik, bir nitelikten ziyade bir değer ve insanların kendileri tarafından elde edilebilecek bir şey olarak tanımlanmıştır. 20. yüzyılın başında endüstriyel uygarlık krizlerinde verimlilik, büyük ölçüde popüler hale gelmiş ve politika yapıcılara savaşa yok edilen toplumları yeniden oluşturma imkânı sunmuştur. Verimliliğin kendine ait bir karakteri vardır. Uzun bir süre içinde gelişmiş ve endüstriyel kültürün gelişmesiyle birlikte gelişmeye devam etmektedir. Tarihsel karakteri, verimliliğin, kendine özgü nitelikleri olmadan yalnızca tarafsız bir araç olmadığı anlamına gelir. Başka bir deyişle, onu kullananın değer ve hedeflerini üstlenmeyi bekleyen boş bir kabuk değildir. Tarihi, verimliliğin sadece bir karaktere sahip olduğunu değil, derinliği olduğunu da ortaya koymaktadır. Bu kavramların dönüşümünü dönemsel olarak şu şekilde incelenebilir (Alexander, 2009):

Sanayileşme Öncesi Kavramlar: Endüstri öncesi verimlilik kavramları şimdiki tanımlardan önemli ölçüde farklıdır. Bu ilk kavramları incelemek, hem verimliliğin güç ve iyilikle ilişkisindeki derin bağı hem de kavramın nicelleştirilmeyen ve insan güçleriyle ilişkilendirilmeyen kullanımındaki boşluğu açıklığa kavuşturur. Verimlilik için modern dönem öncesi iki kaynak makuldür. Bunlardan ilki, çıktı/girdi karşılaştırmalarıdır. Özellikle akademisyenlerin antik çağlara kadar takip ettikleri makinelerde çıktı ve girdi karşılaştırmaları örnek gösterilebilir. Çıktı/girdi karşılaştırmalarının ilk makul kaynağı, verimliliğin çağdaş matematiksel biçimidir. Ancak, aynı zamanda önemli boşlukları da gösterir, çünkü bu tür karşılaştırmalar rastlantısaldır, genel değildir ve ölçülmemiştir. Çıktı/girdi ilişkilerinin ilk araştırmaları, teknik ve karşılaştırmalı verimlilik çeşitleri için öncül sağlasa da ne nicelleştirmeye ne de değer yüklü karakterine daha sonra yaptığı vurguyu hesaba katmazlar. Bu tür karşılaştırmalar, verimliliğin çağdaş matematiksel formu için bir öncül önerirken, aynı zamanda bu tür ilişkileri ifade edecek genel bir kavramın eksikliğinin altını çizmektedir. İkincisi, bilgelik ve güç eylemleridir. Bu bakış, verimliliği eylemle ve Tanrı'nın gücü ve iyiliğiyle ilişkilendiren felsefe ve teolojiyle gelişen bir gelenektir. Felsefi ve teolojik gelenek, ilahi eylemden ziyade, insan ile ilişkilendirilmesine rağmen, verimliliğin daha sonraki ahlaki ve değer yüklü karakterini açıklamaya yardımcı olur. Verimliliğin ahlaki ve değer yüklü niteliklerinin öncülleri,

verimlilik teriminin büyük ölçüde saklı olduğu Tanrı'nın sadeliği, ekonomisi ve gücünün modern öncesi kavramlarında ortaya çıkmaktadır. Tanrı'nın iyiliği, gücü ve basitliğine dair modern öncesi kavramlar, ilahi ekonomi doktrinleri aracılığıyla gelişen verimlilik fikrine ilham vermiştir. 14. yüzyılda Gabriel Biel, Tanrı'nın her şeye kâdir olmasını verimlilik açısından tanımlamıştır. Ekonomi terimi, en az 1530'dan beri "hane halkı yönetimi"ni tanımlamak için kullanılmaktadır. Ancak, aynı zamanda Tanrı'nın kozmosu yönetmesine de atıfta bulunur ve 18. yüzyıl boyunca ekonomi, Tanrı ile birlikte, "yüce ekonomist", "haneyi tasarlayan ve çalışır durumda tutan" şeklinde tanımlanmıştır. Bu türden bir verimlilik ne bir ölçüm ne de bir karşılaştırmadır. O, yetenekler veya kaynaklar ve görev arasında kesin bir eşleşme yerine, bir şeyi başarmak için yeterliliği ve yetkinliği ifade etmektedir. Verimlilik teriminin kendisi, Ortaçağ'daki kavram olarak etkili olan değişime yol açan etkin ve dolaysız ilke olduğundan, dört nedenden oluşan eski Aristoteles sistemine dayalı bir öncülü önermektedir. Thomas Aquinas'ın çalışmalarını Katoliklik ilkeleriyle uzlaştıran bir 13. yüzyıl programının parçası olarak, Aristoteles'in sistemini benimseyen Ortaçağ bilim adamları arasında öne çıkmıştır ve Skolastizmin entelektüel geleneği, bu Aristotelesçi Katolik sentezi üzerine kurulmuştur. Bu sentezin bir sonucu, Tanrı'nın etkili neden ya da ana taşıyıcı olarak tanımlanmasıdır. 17. yüzyıla kadar devam eden ve Spencer'ın Tanrı analizinde "insanın etkin nedeni" olarak görülebilecek bir uygulamadır, çünkü temel maddeye insan formu vermiştir. Etkili neden felsefi kavramı, verimliliğin ne anlama geldiğinin üç özelliğini vurgular: etkindir, eylemleri acildir, etkilidir. Endüstri öncesi verimlilik kavramları, mekanikteki çıktı/girdi ilişkilerine olan ilgiyi (terim kullanılsa da), ilahi ekonomi ve basitlik teorilerini ve Aristotelesçi etkili neden fikrini içermektedir. Bu tür kaynaklar, insanlar içinde olumlu bir sosyal ve ekonomik iyilik görmeye başladıkça, verimliliğin ahlaki karakterini açıklamaya yardımcı olur. Ayrıca, verimliliğin otorite ve güçle, özellikle yönetsel güçle, ilişkisini açıklamaya yardımcı olmaktadır. Modern verimlilik kavramı, çıktı/girdi ölçülerinin ilahi basitlik, ekonomi ve güç teorilerinin, dolaysız nedensel faillik teorisiyle kesişmesinden ortaya çıkmıştır. Daha sonraki kavramlarla bağlantısız olan şey, nicelleştirilmiş, genel bir çıktı/girdi ilişkileri duygusunun olmaması ve verimliliğin Tanrı'nın yaratıcı gücüyle ilişkilendirilmesidir.

Sanayileşme Sırasındaki ve Sanayileşme Sonrasındaki Kavramlar: Verimliliğin anlamları ve kullanımları, sanayileşme sırasında büyük ölçüde değişmiştir. Terimin nicel olmayan

kullanımları sürse de nicelleştirilmiş performans ölçütleri, özellikle makinelerle uğraşan insanlar için giderek daha önemli hale gelmiştir. Ölçme kadar önemli olan bir diğer husus, insan gayretini çevreleyen doğal sınırların tanınmasındaki artıştır. Bunlardan en göze çarpanı, enerjinin korunumu yasasını tanımlamayı mümkün kılan, daha küçük mekanik etkilerin analiz edilebildiği ve kaydedilebildiği, mekanik cihazların ve gözlem tekniklerinin çeşitliliğidir. Endüstriyel öncesindeki ve endüstriyel dönemdeki verimlilik arasındaki geçişte ayrılma, yalnızca etkinlik veya yeterlilik olarak verimlilik fikridir. Bunun yerini giderek benzer ancak daha titiz bir fikir almıştır; bu fikirde verimlilik, yeterli veya yetkin güçlere atıfta bulunmuştur. Daha az atık oluşturan bu fikir, verimliliğin israfa karşıt olduğunu daha genel anlamda da yansıtmaktadır. Bu, verimliliği etkinlik kavramından ayırt etmeye yardımcı olmuştur. Bu geçişte verimlilik, rasyonel, sistematik ve etkili insan eylemi olanaklarına yönelik gelişen bir inançla uyumlu olarak, ilahi olmaktan çok, insani hale gelmiştir. Rönesans ve Aydınlanma'dan kaynaklanan iki tutum çok önemlidir: ilki, insanlara ve onların başarılarına kendi içlerinde değerli olduğu kadar insani bir bakış açısı; ikincisi, dünyayı anlamak ve manipüle etmede ölçüm ve nicelemeye güvenmek. Verimliliğin endüstriyel gelişiminin üç özelliği, çağdaş kullanımları ve anlamları tartışmalarında özel bir öneme sahiptir. Bunlardan ilki, makinelerde hareket kontrolüdür. Endüstriyel verimliliğin kökleri, makinelerde hareket kontrolünün teknik uygulamalarında yatmaktadır. Mekanik etki, mekanik güç kavramlarıyla da ifade edilir. Hareket kontrolü, verimlilikle bağlantılı kontrol türlerinin özellikle güçlü bir örneğini sunar. En verimli makine, en kapsamlı şekilde kontrol edilebilen makinedir. İkincisi, termodinamik, denge ve büyümedir. Verimliliğin üstesinden gelemeyeceği (termodinamikte) ve yapabildiği (örneğin ekonomide) sınırlayıcı parametreler arasındaki farklar, denge ile müttefik olduğunda verimlilik arasında temel bir ayrımı bildirir. 19. yüzyılın ortasında gerçekleşen iki gelişme, olgunlaşan verimlilik kavramı için önemlidir: enerjinin korunumu ve entropi eğilimi dahil olmak üzere termodinamik yasalarının işleyişi ve bilimlerde denge fikrinden büyüme fikrine doğru bir kayma. Hareket, ısı ve enerji arasındaki ilişkide, dönüştürülebilmelerine rağmen yaratılamayacakları hususu, koruma yasaları ile bir makinenin verimliliğine teorik bir üst sınır sağlamaktadır. Doğal olayların dinamik anlayışları, değişikliklerin birbirini dengelediği ve dengeli bir duruma neden olması gibi doğa veya doğal sistemlerin karakterizasyonlarının yerini giderek daha fazla almıştır. Denge fikirlerinden, büyüme veya dinamik değişim fikirlerine geçiş, en

açık biçimde Darwin'in doğal seçim yoluyla soy teorisinde ifade edilmiştir. Verimlilik, büyüme arayışında rasyonel yönetimle ittifak halinde olduğu ekonomide de uygulanmaya başlanmıştır. Böylece, 20. yüzyılın başında, verimlilik hem uygulamalı mekanikte olgunlaşmış hem de doğal sistemlerin nasıl kavramsallaştırıldığı konusunda daha büyük bir entelektüel değişimin bir parçası haline gelmiştir. Verimlilik, bir makine veya sistem tarafından gerçekleştirilen işin, o işi üretmek için kullanılan enerjiye oranı olarak, çıktı/girdi oranının klasik biçiminde bir matematiksel tanımıdır. Bu biçimsel anlamda verimlilik, denge kavramıyla bağlantılıdır. Terim aynı zamanda, büyümeye karşılık gelen şekillerde, en yaygın olarak iktisatta kullanılmaya başlanmıştır. Bu gelişmeler, verimliliğin çağdaş anlamlarını bildiren denge (statik) ve motor (dinamik) metaforlarının temelini oluşturmuştur. Üçüncüsü, endüstriyel krize tepkidir. Toplumsal krize yanıt olarak toplumu yeniden kurmanın bir yolu olarak verimlilik vizyonları ön plana çıkmıştır. Bu durum, verimlilik ile dünyanın nasıl çalışması gerektiğine veya çalıştığına dair vizyonlar arasındaki tarihsel bağlantıyı göstermektedir. Verimlilik, 20. yüzyılın başından büyük buhrana kadar Amerikan ve Avrupa tarihini karakterize eden, değişen uluslararası düzende sanayileşme ve kentleşmenin etkilerine dair endişelerle teşvik edilen reformlar ve birbirine bağlı verimlilik hareketlerinde ifade edilen ulusal sağlık, hükümet reformu, askeri hüner ve imparatorluğun, ulusun veya ırkın korunmasına yönelik reform çabalarında merkezi bir endişe olmuştur. ABD'nin entelektüel, sosyal ve politik türbülans dönemi olan ilerici çağda verimlilik her yerde yaygınlaşmıştır. Verimlilik sadece bir motorun termal ekonomisi gibi teknik konuları değil, aynı zamanda kişisel konuları da tanımlamıştır. Bunlar; dikkatli harcama alışkanlıkları, titiz vücut hijyeni ve iyi çocukluk eğitimidir. Verimlilik, hem sıkı ve sabırlı çalışmanın ölçülü niteliklerini hem de toplumu ve dünyayı yeniden inşa etmek için muazzam umutları ifade etmiştir. Taylor'un bilimsel yönetim sistemi, bu çağın en tanınmış Amerikan verimlilik göstergesidir. Krize bir yanıt olarak verimlilik, en iyi 20. yüzyılın başlarında Avrupa toplumunu ve siyasetini karakterize eden verimlilik ve rasyonalizasyon hareketlerinde gösterilebilir. I. Dünya Savaşı'nın tahribatı ve ekonomik çöküş tehdidi İtalya, Fransa ve özellikle Almanya'da verimlilik için yaygın bir coşkun oluşmasına neden olmuştur. "Rasyonelleştirme", ekonomik kıtlık ve sosyal türbülans sorunlarına verimlilikle bir çözüm arayan, savaş arası yılların önde gelen uluslararası hareketini tanımlayan anahtar terimdir.

Modern ve Çağdaş Dönemdeki Kavramlar: Verimlilik, modern ve çağdaş kullanımda çeşitli biçimler almıştır. Herhangi bir durumda kavramın nasıl işlediğini analiz etmede yararlı olan ve çok geniş bir konudaki tartışmaları daraltmak ve odaklanmak için yollar öneren üç ayırım vardır: ilk olarak, verimliliğin nasıl uygulandığına dair sosyal ayrımlar; ikinci olarak, verimliliğin nasıl ölçüldüğüne bağlı olarak insan failliğine farklı vurgular ve son olarak, kavramın kendisinin, kıtlığa hitap eden ancak en etkili biçimde bolluk bağlamında uygulanan paradoksal doğası. Verimlilik kavramsal olarak iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Burada fark, nasıl ölçüldüklerinde değil, kullandıkları kök metafora yatmaktadır. İki temel metafor, statik verimliliği gösteren denge ve dinamik verimliliği gösteren motordur. Statik verimlilik, korumayı ve öngörülebilir performansı vurgulamaktadır. Dinamik verimlilik ise, büyüme ile ödüllendirilen etkili yöntemi vurgular. Biçimsel anlamıyla verimlilik dengeyi vurgulasa da (işin, mekanik etkinin veya gücün korunması yoluyla), insanlar bu terimi büyümeye veya daha özel olarak değişim ve ilerleme vizyonlarına karşılık gelecek şekilde kullanırlar. Bu anlamda verimlilik, en büyük etkinin peşinde koşan rasyonel yönetimi ifade eder. Etkili olan verimlidir ve ister kaynaklar ister mevcut sistemler veya kurumlar olsun, mevcut girdiler dar matematiksel anlamda olası çıktıları sınırlamaz, bunun yerine sorumlu olan kişinin yönetim becerisine bakılır. Dinamik bir büyüme verimliliği peşinde koşarken, bir yönetici, bir koruma veya denge denklemine bağlı değildir, ancak kâr peşinde koşarken, kontrolündeki hammaddeyi veya girdileri genişletmekte özgürdür. Verimliliğin statik ve dinamik biçimleri arasındaki ayırım, verimliliğin nasıl ölçüldüğüne veya bir şeyin hareketsiz kaldığı ya da hareket edip-etmediğine bağlı değildir. Ayırım bunun yerine, verimliliğin kullanımına eşlik eden çağrışımlarda yatmaktadır. Verimlilik ölçütleri, kararlılık, öngörülebilirlik ve yönetilebilirlik oluşturmak için araçlar olarak vurgulandığında, temel metafor dengedir. Bu çağrışım, akıcı ve çalkantısız hareket eden şeylerden biridir. Verimlilik ölçütleri, dönüşümün araçları olarak vurgulandığında temel metafor, hareketsiz haldeki malzemelerden itici güç yaratan motordur. Bu çağrışım, değişim ve ilerlemedir. Burada ilerleme, bir hedefe doğru ilerleme anlamına gelir; bunun kendisi olumlu bir iyilik olabilir veya olmayabilir. Sanayileşme yoluyla buhar gücü toplumu dönüştürmüş, kırsal kesimden insanları şehirlerin fabrikalarına getirmiş ve yakıtını bulmak için kömürün daha derin bir şekilde taranmasını teşvik etmiştir. Ancak, buhar motoru, sadece itici güç ürettiği için değil, aynı zamanda atık ısı yoluyla telafisi mümkün

olmayan enerji kayıpları ürettiği için, aynı zamanda dünyayı termodinamiğin ikinci yasasında açıklandığı gibi enerji kaybı yoluna taşımıştır. Görüşler sanayileşmenin ve yeni motorların yararları konusunda bölünmüş durumdadır ancak, dönüştürücü etkileri konusunda fikir birliği vardır. Verimliliğin statik ve dinamik çağrışımları yan yana bulunsa da nasıl göründüklerini yöneten önemli bir sosyal ayrım ortaya çıkmıştır. Statik ve dengeli anlamıyla verimlilik, yönetime tabi olan makineleri, süreçleri ve insanları tanımlar; dinamik anlamıyla, yönetimi gerçekleştirenlerin verimliliğini anlatır. Statik veya muhafazakâr anlamda verimli olanlar, dinamik verimliliğin daha büyük ödülllerinin peşinde olan görece ayrıcalıklı konumlarda olanlar tarafından manipüle edilen kararlı ve dengeli öğeleri sağlar.

Genel olarak verimlilik tanımları, verimliliğin çeşitli şekillerde kullanıldığını tam olarak gösteremese de bizlere bazı temel özelliklerini bildirmektedir. İlk olarak verimlilik, entelektüel bir kavramdan çok daha fazlasıdır, çünkü dünyadaki maddi güç ve maddi etkiyle bağlantılıdır. İkinci olarak, sadece makineler değil, motorlarla da yani sadece hareketin aktarılmasıyla değil, onun üretimi ile de bağlantılıdır. Dolayısıyla, verimlilik sadece yönetsel değil, aynı zamanda yaratıcıdır. Üçüncü ve son olarak, önemli verimlilik çeşitleri, enerjinin korunumu yasalarına güvenerek ve enerjinin yararlı bir biçime dönüştürüldüğünde, geri alınamaz bir şekilde kaybolduğunun kabul edilmesi yoluyla, temelde kıtlık kavramıyla alakalıdır (Alexander, 2009).

Verimlilik, uygulamada işleri kontrol altına almayı taahhüt eder. Çağdaş mühendislik verimliliği, eylemin etkili olacağını garanti altına almak için gözlem ve kontrol tekniklerini ve malzemelerin kullanımını ve dönüşümünü izleyerek, bu etkiyi ölçmek ve enerji, malzeme veya fonları maliyetlere karşı dengelemek için ayrıntılı muhasebe ilkelerini kullanır. Verimlilik, kaynakların kontrolü ve yönetimi yoluyla çalışır. Verimlilik, kontrol ile bağlantılıdır çünkü sistematik ve rasyonel süreçler yoluyla “önceden belirlenmiş etkiler üretme” aracıdır. Bu, bir işi iyi ve ekonomik olarak tanımladığı genel verimlilik kullanımlarında belirgindir. Verimlilik mutlaka tam kontrol sağlamaz; herhangi bir durumda verimlilik için önemli olan parametreler çoktur ve karmaşıktır. Verimlilik, hem bir makine veya sürecin nasıl çalışması gerektiğine dair bir model hem de işleyişin modelle ne kadar eşleştiğini ölçmek için bir kontrol tekniği olarak işlev görür. Dolayısıyla, model bir kıyaslama veya ölçüt olarak işlev görür.

Kontrol tekniğine dayanması, verimliliği yakından bağlantılı etkililik kavramından ayırt etmeye yardımcı olur. Kontrol yoluyla verimlilik, basitçe etkili olmanın ötesinde eylemleri tanımlar; kaynakların göreve kesin olarak paylaştırılmasıyla elde edilen etkinliği açıklar, böylece yeterli kaynak kullanılır ama daha fazlası kullanılmaz. Verimliliğin gücü, büyük bir etki üretmede değil, tam olarak istenen miktarda kaynaklar kullanılarak istenen bir etkiyi üretmede yatmaktadır. Verimlilik, etkililikten daha zariftir, dar ve hedeflidir. Araçların amaçlara kesin olarak paylaştırılması, verimlilik için olduğu kadar etkililik için ayrılmaz bir parça değildir. Bu nedenle, etkililiği araçsal bir değer olarak görmek daha kolaydır. Verimliliğin nitelendirilmesi, amaçların ve gerekli araçların iç içe geçmesi nedeniyle karmaşıktır. Dolayısıyla, verimlilik bir araç-amaç mantığı biçiminden ve salt araçsal bir değerden daha fazlasıdır. Kontrolle yakın ilişkisi ve özellikle kontrolü ölçmenin pratik bir yolu olarak işlevi, verimliliğin hedeflerden çok süreçlere bağlı bir değer olduğunu gösterir. Verimlilikle ulaşılması gereken amaç, sürecin kendisi, daha doğrusu araçlar ve amaçlar arasındaki ilişkinin ustalığıdır (Alexander, 2009).

Alexander (2009), çalışmasında önemli bir tartışmaya sebep olan bir çalışmayı bizlere sunarak statik ve dinamik verimlilik kavramlarının daha net anlaşılmasına yardımcı olur: Nobel ödüllü ekonomist ve kliometrist⁵ Robert William Fogel, Amerika’da verimlilik ve kölelik hakkındaki çalışmasında, kölelerin iyi iş ahlakı ve kölelerin efendileri tarafından iyi muamele görmelerinden dolayı, Amerika’daki plantasyon tarımının verimli olduğunu iddia etmiştir. Bu çalışmasını, kölelerin torunlarına, saygın bir geçmişe sahip olduklarını göstermek ve gurur duyabilecekleri bir şeyler vermek amacıyla yapmıştır. Stanley Engerman ile kaleme aldıkları çalışmaları, çok sayıda sert eleştiri ile karşılaşmış ve Amerika’da kamusal akademik tartışmalardan birine neden olmuştur. Bu eleştiriler, Fogel’in kölelik ve verimlilik konusundaki düşüncelerini yeniden değerlendirmesine ve verimliliğin kendisinin olumlu olduğuna dair önceki varsayımıyla yüzleşmesine yol açmıştır. 15 yıl sonra Fogel, varsayımının yanlış olduğunu ve plantasyon tarımında bulduğu verimliliğin, köleler açısından iyi bir iş ahlakı veya kişisel inisiyatiften değil, acımasızca uygulanan emek sömürsünün sonucu olduğunu kabul etmiştir. Ölçtüğü verimlilik, köle sahiplerine ve efendilerine tahakkuk etmiş olan, kâr ve büyüme ile

⁵ Kliometri: Matematik ve istatistiksel tahmin yöntemlerinin geleceğe dönük değil de geçmişe, tarihi olay ve durumları aydınlatmak amacıyla kullanılmasını öngören tarih yaklaşımı.

ölçülen dinamik verimliliklerdir. Ancak kâr ve büyüme, köleleri düzende ve görevde tutmayı gerektiren statik verimlilikler üzerine inşa edilmiştir.

Verimliliğin nasıl kullanıldığına dair bir diğer önemli ayrım, ölçüldüğü terimlerle ilgilidir. Ölçülen verimlilikler iki formdan birini alır: sınırlı form veya rastgele form. Sınırlı verimlilik biçimleri, enerji gibi doğal yasalarla sınırlanan miktarlara bağlıdır. Burada verimlilik, enerjinin korunumuna ait yasalarla sınırlıdır çünkü ötesine geçemeyeceği doğal bir üst sınır vardır. Verimliliğin rastgele veya keyfi biçimleri, sınırlı verimliliğin aksine bağımsız nicelikler arasındaki oranlar biçimini alır. Burada oranın verimli bir değeri yüzde yüz verimlilik standardı olarak seçilir ve oranın diğer değerlerine karşı ölçülür. Enerji yasalarına dayanan verimlilik ölçümlerinin kullanılması aynı zamanda, eldeki son derece yetkili bilimsel yasayı kullanma seçimi gibi bir insan tercihi meselesi olarak da tanımlanır. Keyfi önlemler, çok geniş bir verimlilik kullanımına izin vererek, terimin tam ve niceliksel olarak neredeyse her şeye uygulanmasını mümkün kılar. Örneğin, dönüm başına 100 kg. patates verimi için yüzde yüz verimlilikte keyfi bir standart belirlemek gibi. Verimliliğin keyfi ölçümleri hâlâ yaygın olarak kullanılmaktadır. Verimliliğin sınırlı ve keyfi biçimleri arasındaki ayrım, bazen mühendisler ve ekonomistler arasındaki farkı göstermek için kullanılır. Termodinamiğin ikinci yasası gibi doğal sınırlar tarafından yönetilen mühendisler, bir makineye sağlanan enerjiden yüzde yüz getiri elde edemezler. Ekonomistler bunun tam tersine, enerji dışındaki terimlere göre verimlilik standartlarını keyfi bir biçimde belirleyerek yüzde yüz sınırını aşabilirler, bu da kâr (yani yüzde yüzün üzerinde getiri) elde etmelerine izin verir. Makine verimliliği (E^p), enerji dönüşümü ile ilgili teknik-fiziksel bir kavramdır ve doğa kanunları kullanılarak ölçülebilir veya hesaplanabilir. Aynı zamanda ideal bir sınırı da vardır. Mill'in verimliliği (E^e), ücretler ve işgücü maliyetleri ile ilişkilidir ve ekonomik bir kavramdır. Bu tür verimliliği basitçe yasalarla hesaplamak mümkün olmadığı gibi, bir standart işlev görebilecek ideal bir durum da yoktur. Bu nedenle, E^p , E^e ile aynı değildir ve hatta bir sistemin yüksek E^p ve düşük E^e 'ye sahip olması veya tam tersi de mümkündür. Bu iki verimlilik kavramı, enerji gibi fiziksel kaynakların maliyetleri dikkate alındığında birbirleriyle ilişkili hale gelmektedir. Verimlilik kavramının kullanımı, maliyet türleri hakkında bizi bir seçime iter. Sonuçları elde etmek üzere katlanılan fedakarlıkların (enerji, zaman, para, güvenlik, temiz hava vb.) maliyetleri genellikle açıktır. Verimlilik kavramının kullanımının seçim kararlarını içerdiği

gerçeğinden habersiz olarak, kültürel etkiler nedeniyle genellikle önemsenmezler. Örneğin toplumlarda uzun süre “çevresel maliyetler” önemsenmemiştir. Maliyet kararları, açıkça veya örtük bir şekilde değer verdiğimiz şeylerle ilgilidir. Bu nedenle, her verimlilik uygulamasının kendisi, dünya görüşümüzün bir parçası olan değerlere dayalıdır (Schipper, 2020).

Verimlilik, zaman içinde zarif ve dikkatli bir şekilde çalışabilir veya kıtlığa bir yanıt olarak çaresizlik içinde benimsenebilir. Ayrım, benimsenen verimlilik önlemlerinin türünde veya neden seçildikleriyle değil, bunun yerine verimliliğin takip ettiği bağlamla ilgilidir. Verimliliğin mühendislik kullanımları genellikle bir sorunun analizi için zaman tanıyan kaynaklara, çeşitli yaklaşımların formüle edilmesine ve seçilen her seçeneğin dikkatli ve kontrollü uygulanmasına bağlıdır. Bağlam, bolluktan biridir. Verimlilik önlemlerinin amacı kıt kaynakların kullanımını en üst düzeye çıkarmak olsa bile, dikkatli bir değerlendirmeye ve çeşitli seçeneklere izin veren bir bağlam, bir bolluk bağlamı olarak kalır. Verimlilik önlemleri de kaynak kıtlığına bir yanıt olarak çaresizlik içinde kabul edilmektedir. Kıtlık bağlamı, yalnızca genel olarak kaynakların kıtlığına değil, aynı zamanda bir sorunu kapsamlı bir şekilde analiz etmek ve uygun bir eylem planı seçmek için gereken zaman, uzmanlık ve materyallerin mevcut olmadığı durumlarda, verimlilik kaynaklarının kıtlığına da atıfta bulunur. Bu, çoğu insanın sınırlı kaynakları nasıl paylaşacaklarına dair günlük kararlarında onu kullandığı anlamda verimliliktir. İnsanlar birkaç hesaplama yapabilirler ancak genellikle tam ölçekli bir verimlilik analizi yapmazlar. Ancak, kıtlık bağlamında verimlilik, özellikle çaresizlikle, gerçek bir kaynak krizinde, kontrol altında birkaç değişkeni, düzeltilemeyecek diğer meselelerin yerine getirme çabasıdır (Alexander, 2009).

Verimlilik kavramı, mühendislik tasarımında çeşitli şekillerde önemli bir rol oynar ve fizikle olan ilişkisinin verimliliğe getirdiği prestijin bilimsel statüsü, bir tasarım ekibinin üyeleri adına teknokratik uzmanlığın kanıtı olarak sunulabilir. Bilimsel temelin yanı sıra, atıkların azaltılması ile ilişkisi nedeniyle, çevresel kullanım ve sürdürülebilirlik üzerine etkileri nedeniyle, bilimsel prestijin yanında, hedefler belirleme ve ilerlemeyi ölçmenin bir yolunu sunar.

Verimliliğin en ünlü eleştirmenleri aynı zamanda endüstriyel toplumu da eleştirenlerdir. Bu düşüncede olanlara göre verimlilik, bir ilerlemenin habercisi değil, bir kontrol ve sömürü tekniğidir. Amerikalı mimarlık eleştirmeni ve yazar L. Mumford, gerçekte sosyal

ve kültürel ilerleme pahasına kâr peşinde koşmaya ve bireysel zenginleşmeye bağlı olduğuna inandığı kapitalist verimlilik kullanımını reddetmiştir. Horkheimer ve Adorno, verimliliği Aydınlanma'dan beri egemen olan araçsal bir rasyonalite biçimini özetlemek olarak tanımlamışlardır. Verimlilik insanın dünyayı hem tanıma hem de manipüle etme girişimini tetiklemiştir. Oysa gerçek bilginin sınavı, nesnesinin kontrol edilmesine ne kadar tamamen izin verdiğidir. Bilgi ne kadar büyükse, kontrol o kadar büyük olur. Kontrol ne kadar büyükse, verimlilik o kadar artar. Horkheimer ve Adorno'nun Nazizmin kâbusuna yanıt olarak söyledikleri gibi: "Totaliter düzen, düşüncüyü hesaplamak için sınırsız haklar tanımıştır." Kanonu⁶, kendi acımasız verimliliğidir. Horkheimer ve Adorno'nun argümanına önemli destek, sosyolog Max Weber tarafından daha önce geliştirilen etkili rasyonalizasyon kavramında bulunur; rasyonalizasyon, Calvinist Protestanların, dünyadaki eserlerinin iyi ve ölçülebilir etkisiyle kurtuluşlarını güvence altına alma çabalarını tanımlar. Böyle bir verimlilik, Tanrı'nın onlara nazikçe ve olumlu bir şekilde yaklaştığının kanıtı gibi görünür. Horkheimer ve Adorno'nun etkili ve sürekli eleştirileri, Frankfurt okulunun ikinci neslinin bir üyesinden gelmiştir. Jürgen, Habermas, Horkheimer ve Adorno'nun rasyonalizasyon suçlamasını eleştirel kuramın olasılığının altını çizerek kadar kapsamlı bulmuştur. Habermas, rasyonalitenin böylesine karanlık bir tanımının, aklın eleştirel ve yapıcı kullanımını bile lekelediğini ileri sürmüş ve bir dizi çalışmada rasyonalizasyonun çeşitli biçimleri arasında titizlikle önemli ayrımlar geliştirmiştir. Habermas'ın endişesi, insan ilişkilerinin gelişmesine izin verecek, çıkarları kontrol etmekten veya hükmetmekten arınmış koşulları belirlemektir. Verimliliğin en uzun süreli ve en kapsamlı eleştirisi Fransız hukukçu ve ilahiyatçı J. Ellul'dan gelmiştir. Horkheimer ve Adorno gibi, verimlilik arayışının insan özgürlüğüne aykırı olduğunu, çünkü sonuçta her şeyin analiz edilmesini ve düzenli ve yönetilebilir sistemlere entegre edilmesi gerektirdiğini ileri sürerek, verimlilikte bütünleyici bir işlev görmüştür. Son yıllarda özellikle hukuk ve ekonomide verimlilik ile ilgili daha sınırlı eleştiriler yapılmıştır. Ekonomide verimlilik eleştirisi iki temel biçim alır. Birincisi, ekonomik küreselleşme eleştirisine gömülüdür ve piyasa verimliliğini eşitlikle bağdaşmaz olarak nitelendirir. Piyasadaki verimliliği, zengin endüstriyel veya post-endüstriyel toplumların kendi çıkarlarını maksimize etme stratejisi olarak görür. İkinci eleştiri, iktisat teorisinin temel varsayımlarının bir analizinde yatar. Bunları doğrudan Amerikan ilerleme çağının

⁶ Kanon: Belli bir alanda geçerli olan kural ve ilkelerin toplamını ifade eden felsefe terimi.

“verimlilik müjdesi”ne bağlar ve ekonomideki verimliliği özünde dahi bir değer olarak tanımlar (Alexander, 2009).

Bu noktada verimliliğin ekonomik bir kavram olarak kullanımından yani insan zamanının ve ihtiyaç duyulan hammaddenin ekonomisinden, makineler için kullanılan verimlilik kavramının ayırt edilmesi gerekmektedir. Bu hususta Schipper (2020) şöyle bir ayrıma gider: John Stuart Mill de verimliliğin istenen etki ile ilişkisini kabul etse de Bentham ve Babbage’ın düşüncesine yeni bir unsur daha eklemiştir: “maliyetler”. Mill, üretim maliyetleri bağlamında emeğin ve su veya buhar gücünün verimliliğinden bahseder. “Tüm emeğin genel verimliliği” yani aynı miktarın daha az emekle üretilmesi ve “emeğin en yüksek verimliliği” yani sadece gerek duyulduğunda, işin adanmışlığıyla, makinelerin sofistike kullanımıyla ve daha pahalıya mâl olsa da yetenekli kişilerle üretimden bahseder. Dolayısıyla Mill’in verimlilik kavramı, istenen etkilerin üretilmesinin yanında maliyetleri de dikkate alır. Burada önemli olan husus, daha önceden maliyetlerin dikkate alınmamış olması değil, maliyetler ile verimlilik kavramı arasındaki bağlantının kurulmuş olmasıdır. Bunun yanında, Mill ve Babbage’ın fikirleri, Sanayi Devrimi olarak bilinen gelişmelerle dar bir şekilde bağlantılıdır. Önemli faaliyet alanları, tekstil endüstrisi ve madenciliktir. 1820’lerin sonunda, Londra Kraliyet Cemiyeti’nin başkanı Davies Gilbert, bir buhar motoru tarafından yapılan işi, iş verimliliği olarak adlandırmıştır. Bu durum, kademeli olarak makine verimliliği kavramının gelişmesine yol açmıştır.

Günümüzde verimlilik sadece bir çıktı ölçüsü olmaktan ziyade, insanların zamanlarının daha kısıtlı hale gelmesiyle, bir gündeki kısıtlı zaman içinde elde edilebilecek her bir çıktının sıkıştırılarak, daha çok iş yapmanın sağlanmasını amaçlayan yapıya dönüşmüştür.

Zantal-Wiener (2020), verimlilik kavramını detaylı incelediği makalesinde, 1800’lerden önce tarım toplumunda 1834 yılına kadar soğutma sistemlerinin olmayışından dolayı fazlalık ürüne ihtiyacın olmadığını; 19. yüzyılda toplumsal bakışın hayatta kalma tekil amacından, görevleri tamamlamaya doğru evrildiğini ve ABD Sanayi Devrimi ile ticarete bakışın değiştiğini, toplumun para kazanma, rahatlık ve daha geniş ölçekteki isteklerinin ortaya çıktığını; 1914-1970 yılları arasında, teknolojik gelişmelerle daha yüksek üretim oranının tarımsal işgücünü azalttığını ancak, insanların daha yoğun hale geldiğini; I. Dünya Savaşı sırasında insanların odak noktasının tekrar hayatta kalmak olduğunu; II. Dünya Savaşı sırasında özellikle kadınların işgücündeki artan varlıklarının, günümüzdeki

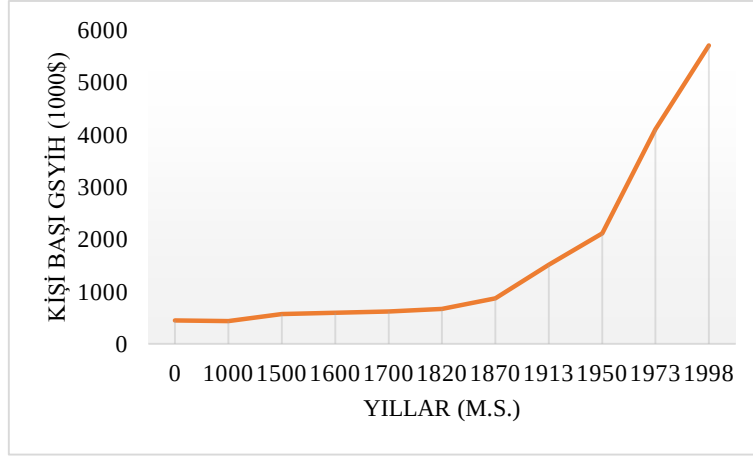
verimlilik düşüncesi üzerinde önemli etkileri olduğunu, kadınların ev içindeki rollerinden uzaklaşmalarına rağmen, hala evde kendilerinden belirli taleplerin olmasının, özellikle gıda sektörünün gelişmesinde önemli bir etkiye sahip olduğunu; 1970-1990 yılları arasında, kadın ve erkeklerin evde daha az zaman geçirmelerinin, gıda endüstrisinin paketlenmiş yiyeceklerle onları rahatlatma yoluna gittiğini, aynı zamanda mikrodalga fırınların yaygınlaştığını, fastfood sektörünün gelişmesini tetiklediğini ifade etmektedir. Eric Schlosser'in Fast Food Nation'daki "Bir ulusun diyetinin, o ulusun sanatından veya edebiyatından daha açıklayıcı olabileceği" söylemini aktararak, hazır gıdaların artan bulunabilirliği ve tüketimi, zamanımızı en üst düzeye çıkarmaya ve tek kelimeyle verimliliğe/üretkenliğe saplantılı hale geldiğimize dikkat çekmektedir. 1970'lerde kişisel bilgisayarlar ve 1980'lerde internetin yaygınlaşmaya başlaması, 2000'li yıllarda akıllı cep telefonlarının piyasaya çıkması, verimlilik için dijital çözümleri ön plana çıkarmıştır.

Verimlilik kavramı üniter bir kavram değildir ve verimlilik kavramının kullanılması aslında, bildiğimiz maliyet türleri arasında bir karar vermemizi gerektirir. Verimlilik, birçok alan ve sektörde kullanılan, Batı kültürünün odak noktalarından biridir. Verimliliğin ilk savunucusu Frederick Taylor'dur. John Dewey verimliliğin, özgürlüğün hizmetkârı olduğunu iddia etmiştir. Kotarbinsky, verimliliği praksiyolojik bir bakışla savunmuştur. Mintzberg ise verimliliği, "kirli bir kelime" olarak görmüştür. Heilbroner, "verimliliğe tapınmayı" hatalarımızdan biri olarak görmüştür. Flint ise insanların verimli olma yükümlülüğü olduğunu savunur (Schipper, 2020).

Verimlilik, amaçlarla, yani araçsal rasyonaliteyle ilişkili araçlar için normatif bir kriter işlevi görmektedir. 20. yüzyılda araçsal akıl kimileri tarafından övülürken, kimileri tarafından onaylanmamaktadır. Horkheimer ve Adorno tarafından eleştirilirken, Habermas bunu, iletişimsel rasyonaliteden izole edildiğinde, mutsuz sonuçları olan sınırlı bir rasyonalite modu olarak görmektedir. Bu bakışla, verimlilikle ilgili yaşadığımız sorunları, bir yanlış anlama ve araçsal nedenin yanlış kullanımına dayandırabiliriz. Sorunlar, temelde verimlilik kavramının kendisinin bir yansıma olmasından kaynaklanır. İnsanlar aynı fikirde olmadıklarında, ne tür maliyetlerin dikkate alındığı, arka planda hangi değerlere dayandıkları vb. sorularla, hangi verimlilik kavramının kullanıldığını anlayabiliriz. Verimlilik karakteri yeterince anlaşılmadığında, verimsiz fikir çatışmaları ortaya çıkabilir (Schipper, 2020).

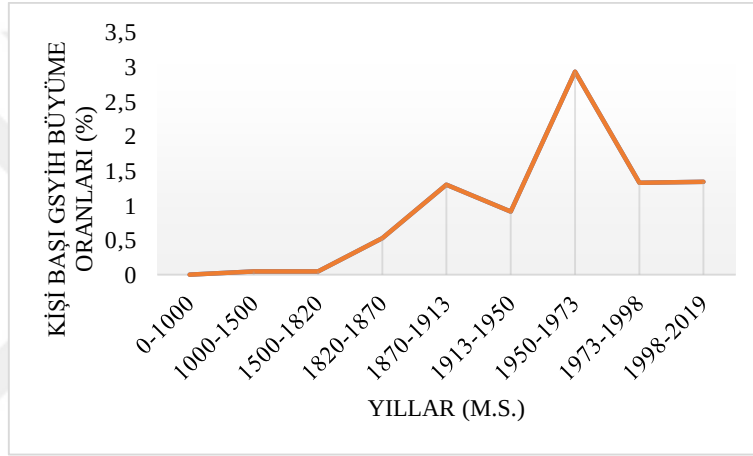
Bireysel verimliliğin milletlerin zenginliğinin anahtarı olduğunu ifade eden Greiner (2014a), serbest piyasa ekonomisinin insanlık dışı olduğunu iddia edenlere karşın, bunun doğru olduğuna inanan Batı toplumlarının büyük çoğunluğunun, hayal edemeyecekleri refah seviyesine 150 yıl gibi kısa bir zamanda ulaştığını, bunun yanında piyasa ekonomisinin, verimliliğe odaklanmadığı sürece, güçlü, sürdürülebilir ve toplumun bir bütün olarak gelişmesini sağlamak için yeterli olamayacağını ifade etmektedir. “Sosyal zenginleşme”yi ekonomik üretkenlik ile bir tutan yazar, ekonomik büyüme gerçekleşmeden gelir dağılımı gibi sorunlarla uğraşmanın anlamsız olduğunu ifade etmektedir. Bireylerin zenginlik yaratma fırsatına sahip olmalarının, geniş tabanlı bir sosyal bakış açısından daha önemli olduğunu, bunun açgözlülükle değil, verimlilikteki büyümeyi doğurarak, tüm toplumun yaşam kalitesini artıracaklarını iddia etmektedir. Verimlilikte bir büyüme gerçekleşmediği sürece, harcanabilir gelirden artış olamayacağı ve dolayısıyla tasarrufun ortaya çıkmayacağı, bunun sonucu olarak yeni işlerin, sistemlerin ve yeniliklerin inşası için yatırımın gerçekleşemeyeceği ve “insan durumu”nun iyileşmesinin mümkün olmayacağını savunmaktadır.

1850’ye kadar küresel verimlilik (GSYİH) son derece düşük bir şekilde artış göstermiştir (Grafik 1). Maddison (2006) M.S. 0-1998 yılları arasında dünyadaki kişi başı GSYİH seyrini incelerken, 1700’lü yıllardan önce verimlilik artışını gösteren verilerin yetersizliği veya hiç tutulmamış olması sorununu, bir toplumda tarımsal üretime dahil olan kişi sayısının fazla olması durumunda, o toplum için verimlilikte sürdürülebilir artışın da o derecede düşük olacağı varsayımı ile hareket etmiştir. Bahsedilen dönemde tarıma dayalı ekonominin baskın olduğu göz önüne alındığında ve fazlalık ürün oluşması durumunda bu ürünlerin bozulmasını engelleyebilecek bir altyapı olmadığından, ürünlerin hızlı şekilde tüketilmesi gerektiğinden, Maddison’un varsayımı kabul edilebilirdir. Yani, geçimlik ekonomi diyebileceğimiz bir yapı içerisinde, sadece hayatta kalmanın önemli olması, dolayısıyla nüfusun çoğunluğunun mevcut nüfusun hayatta kalmasını sağlayacak şekilde üretimde bulunması, verimliliğin artışını sağlayamamıştır. Greiner (2014b)’ın da belirttiği şekilde, verimlilik artışının tasarruflara ve dolayısıyla yatırımlara bağlı olmasından dolayı, üretimin yıllık olarak tüketilmesi, zenginliğin oluşmasına ve tasarrufa imkân vermemektedir.



Grafik 1: Dünya'da Kişi Başı GSYİH'nın Seyri (1990 Uluslararası \$)

Kaynak: Maddison (2006, s. 264)'dan faydalanarak yazar tarafından oluşturulmuştur



Grafik 2: Dünya'da Kişi Başı GSYİH'nın Artış Oranları (Ortalama)

Kaynak: Maddison (2006, s. 265) ve The World Bank Data'dan faydalanarak yazar tarafından oluşturulmuştur

Grafik 2 incelendiğinde, Milat'tan 1800'lü yılların ortalarına kadar kişi başı verimlilik ancak yıllık %1 oranında artış göstermiştir. 1800'lere kadar ülkelerin toplam nüfuslarının neredeyse tamamı denecek çoğunluğu, insanların hayatta kalmasını sağlayacak şekilde üretim gerçekleştirmek üzere kırsalda yaşarken, sanayileşme ile kentlere göç etmiş, özellikle gıda alanında yaşanan gelişmelerin de etkisiyle, bu oran günümüzde oldukça düşmüştür (Greiner, 2014b). Grafik 2'den de görüleceği üzere, 19. yüzyıla gelindiğinde, verimlilikteki artışın, önceki 1800 yıla göre neredeyse 20 kat artış göstererek, yıllık %2 oranında bir değişim gösterdiği görülmektedir.

2.1.2.2. Bereket

Bereket kelimesi, Müslümanların gündelik konuşmaları başta olmak üzere, birçok alanda kullandıkları kelimelerden biridir. Selamlaşmada, “Esselamü aleyküm ve rahmetüllahi ve

berakâtüh” şeklinde; alış-verişte “Allah bereket versin”, “bereketini gör” şeklinde kullanımı veya günün ilk ticari işleminde “siftah senden bereket Allah’tan” kullanımı oldukça yaygındır.

Hz. Peygamberin bereketi en çok dile getirdiği alanlar, her insanın günlük hayatının ayrılmaz parçası olan yeme/içme, giyim/kuşam, ziraat, ticaret, sanat ve alışveriş gibi daha çok iktisadi yönü bulunan hususlar olmuştur (Uysal, 2009, s. 60).

Bereket kelimesi, be-ra-ke fiilinden gelmekte olup lügatlerde, “artış, bolluk, ziyade, çokluk, nemâ, genişlik, hayır, feyiz, uğur, sebât, devamlılık, süreklilik” anlamlarına gelmektedir. Dolayısıyla, iyi ve hoş karşılanan bir şey süreklilik arz etmesi durumunda bereketten bahsedilir.

Bereketin çoğulu berekât’tır ve “saadet, mutluluk” manalarını ifade eder. Lügat anlamı ile “nimet bolluğu, maddi imkanların çoğalması, hayır ve saadet” manalarını ifade eden bereket kavramı, ıstılâhî olarak, “ister maddi ister manevi olsun Allah’ın insanlara veya nesnelere verdiği ilahi hayrın sübutu, devamı ve sürekli artması” şeklinde tarif edilmiştir⁷. Bereket aynı zamanda “saadet” manasında da düşünülebilmektedir⁸ (Aliyev, 2008, s. 2-5). “Bereketli” kelimesi, kıyasi olarak “çok, mebzul, ziyade, hasılat veren, bol verimli, feyizli, uğurlu, azı çok yerine geçecek şekilde hayrı görülen” anlamındadır (Uysal, 2009, s. 6). Bereket, iyi ve hoş karşılanan şeyin süreklilik arz etmesini ifade eder ve zıddı “ebter” yani süreklilik arz etmeyendir. Bereket kelimesinin hem maddi hem de huzur, mutluluk gibi manevi anlamları vardır. Eğer bereket kelimesi ile maddi durum anlatılıyorsa, “mevcudiyetini sürdürmek yani tükenmemek” anlamından, manevi durum anlatılıyorsa “saadet ve mutluluk” anlamından bahsedilmektedir. Günlük hayatta her zaman 2x2=4 etmez. Bazen iki kişilik bir yemek dört kişiye, 4 kişilik yemek 10 veya daha fazla kişiye yetebilir. Müslim’in aktardığı gibi “Bir kişinin yemeği iki kişiye, iki kişinin yemeği dört kişiye, dört kişinin yemeği de sekiz kişiye yeter.”. Sayısal olarak açıklanamayan bu durumlar “bereket” olarak tanımlanmaktadır. Bereket Allah’tandır ve hayır barındırır; sayısal çokluk ise böyle değildir. Yani, her fazlalık ve çokluk hayır

⁷ “Eğer, o memleketlerin halkları iman etseler ve Allah’a karşı gelmekten sakınsalardı, elbette onların üstüne gökten ve yerden nice bereketler (in kapılarını) açardık. Fakat onlar yalanladılar, biz de kendilerini işledikleri günahlarından dolayı yakalayiverdik.” (A’râf, 7/96, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 177).

⁸ “Melekler, “Allah’ın emrine mi şaşıyorsun? Allah’ın rahmeti ve bereketi size olsun ey (peygamber ocağının) ev halkı! Şüphesiz O, övülmeye lâyıktır, şanı yücedir.” dediler.” (Hûd, 11/73, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 247).

olmayabilir (Karabacak, 2016, s. 15-21). Bereketin anlamları azı çoğalttığı ve güzellikleri kalıcı hale getirdiğini anlatır. Allah birinin malına bereket vermişse, o mal az da olsa etkisi çoğalır ve sahibine fayda sağlar (Muhammed, 2018, s. 17). Allah sapsız kullarının bazılarını istidraç⁹ olarak rızık bolluğu verir¹⁰ (Uysal, 2009, s. 66).

Bereket nedir, nasıl görünür, nasıl bir değerdir, nasıl ölçülür, nasıl oluşur, nereden gelir, nasıl gider ve nasıl bizlere küser...? Bereketi hesap makinası ile hesaplanamaz, istatistiksel değerlere ya da muhasebe kayıt anlayışı ile görünmez bir artış olduğunu okuyup, delilleri bir araya getirdiğimizde şu ayet daha iyi anlaşılır olmaktadır (Muhammed, 2018, s. 8): “...Kim Allah’a karşı gelmekten sakınırsa, Allah ona bir çıkış yolu açar. Onu beklemediği yerden rızıklandırır. Kim Allah’a tevekkül ederse, O kendisine yeter. Şüphesiz Allah, emrini yerine getirendir. Allah, her şeye bir ölçü koymuştur.” (Talâk, 65/2-3, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 629).

Kur’an’da bereket ile yakın anlamlı olarak değerlendirilebilecek kelimeler şunlardır (Aliyev, 2008, s. 7-29):

- Hayır: Hayır kelimesi Kur’an’da dünyalık metâlar için ve mal-mülk gibi ayni varlıkları ifade etmek için kullanılmıştır. “Her nefis ölümü tadacaktır. Sizi bir imtihan olarak hayır ile de şer ile de deniyoruz. Ancak bize döndürüleceksiniz.” (Enbiyâ, 21/35, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 355).
- Rahmet: Rahmet kelimesi Kur’an’da Yüce Allah’ın bütün varlıklara verdiği ihsan ve lütfu ifade eder ve bunun yanı sıra insanlarda bulunan bu duygunun hemcinslerine de

⁹ Allah’ın azmış, sapsız kullarına nimetlerini artırarak onları helake yaklaştırmasıdır.

¹⁰ “Şüphesiz Kârûn, Mûsâ’nın kavmindendi. Onlara karşı azgınlık etti. Biz ona, anahtarlarını (bile taşımak) güçlü bir topluluğa ağır gelecek hazineler verdik. Hani, kavmi kendisine şöyle demişti: “Böbürlenme! Çünkü Allah, böbürlenip şımaranları sevmez.” “Allah’ın sana verdiği (servet ve zenginlik gibi) şeylerde ahiret yurdu ara. (Onları insanların yararına harcayarak ahirette seni mutlu kılacak mükâfatı elde etmeğe çalış). Dünyadan da nasibini unutma. (Bu imkânlardan ölçülü bir şekilde kendin de yararlan.) Allah’ın sana iyilik yaptığı gibi sen de iyilik yap ve yeryüzünde bozgunculuk isteme. Çünkü Allah, bozguncuları sevmez.” Kârûn, “Bunlar bana bendeki bilgi ve beceriden dolayı verilmiştir” dedi. O, Allah’ın kendinden önceki nesillerden, ondan daha kuvvetli ve daha çok mal biriktirmiş kimseleri helâk etmiş olduğunu bilmiyor muydu? Suçlulukları kesinleşmiş olanlara günahları konusunda soru sorulmaz (Çünkü Allah hepsini bilir). Kârûn, zineti ve görkemi içerisinde kavminin karşısına çıktı. Dünya hayatını arzu edenler, “Keşke Kârûn’a verilen (servet) gibi bizim de (servetimiz) olsaydı. Şüphesiz o büyük bir servet sahibidir” dediler. Kendilerine ilim verilmiş olanlar ise, “Yazıklar olsun size! İman edip de iyi işler yapanlara Allah’ın vereceği mükâfat daha hayırlıdır. Ona da ancak sabredenler kavuşturulur” dediler. Sonunda onu da sarayını da yerin dibine batırdık. Allah’a karşı ona yardım edebilecek adamları da yoktu. Kendisini savunup kurtarabileceklerden de değildi! Daha dün onun yerinde olmayı arzu edenler, “Vay! Demek ki Allah, kullarından dilediği kimselere rızık bol verir ve (dilediğine) kısarmış. Allah, bize lütfetmiş olmasaydı, bizi de yerin dibine geçirirdi. Demek ki kâfirler iflah olmayacak” demeye başladılar. İşte ahiret yurdu. Biz, onu yeryüzünde büyüklük taslamayan ve bozgunculuk çıkarmayanlara has kılarız. Sonuç, Allah’a karşı gelmekten sakınanlarındır. (Altuntaş & Şahin, 2011).

gösterilmesini ve bu konuda duyarlı olunmasını ister. “Kendilerine dokunan (kıtlık gibi) bir sıkıntıdan sonra, insanlara bir rahmet (bolluk, ferahlık ve mutluluk) tattırdığımız zaman...” (Yûnus, 10/21, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 355).

- Saadet: İnsanın mutlu olmasına vesile olan dünyadaki güzellikler, iyilikler, haseneler sayesinde içinde duyduğu ve ahirette tadacağı mutluluğu ifade eder.
- Kuds: Lügat anlamı, bereketli, mübarek olmak, temiz ve pak olmaktır.
- Rızık: Rızık kelimesi Kur'an'da canlıların yaşaması için ya doğrudan ya da vasıtalı olarak Allah'ın lütfettiği nimet şeklinde kullanılmıştır. “Allah, rızık dilediğine bol verir, (dilediğine de) kısar. Onlar ise dünya hayatı ile sevinmektedirler. Hâlbuki dünya hayatı, ahiretin yanında çok az bir yararlanmadan ibarettir.” (Ra'd, 13/26, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 270); “Allah, rızık konusunda kiminizi kiminizden üstün kıldı. Üstün kılınanlar, rızıklarını ellerinin altındakilere vermezler ki rızıkta hep eşit olsunlar. Şimdi Allah'ın nimetini mi inkâr ediyorlar?” (Nahl, 16/71, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 294); “Onlar gaybe inanırlar, namazı dosdoğru kılarlar, kendilerine rızık olarak verdiğimizden de Allah yolunda harcarlar.” (Bakara, 2/3, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 3). Elmalılı Hamdi Yazır Rızık kelimesini geniş bir şekilde şöyle ifade eder: “Rızık Allah'ın öyle bir nasibidir ki, mülk olsun-olmasın, yenilen, içilen ve herhangi bir tarzda faydalanılan mallara uygun olduğu gibi, eşi, işi, gayreti, ilim ve bilgileri dahi bu kavramın içine dahildir. Fakat hepsinde de o nasipten istifade edilmiş olmak şartı aranır. Bu faydalanma, dünya ve ahirete ait faydalanmadan daha geneldir. Buna göre, dini ve dünyevi bizzat faydalanılamayan mal, mülk, evlat ve aile hatta ilim ve bilgi bile rızık sayılmaz. Malından, gücünden, ilminden faydalanmayanlar rızıklanmış değillerdir.” (Akt. Aliyev, 2008, s. 11).
- Feyiz: Dolup taşmak, suyun kesretinden dolayı çay gibi taşıp akması, çoğalmak, bir sırrın veya haberin ifşa edilip yayılması, gözyaşının akıp sel olması, suyun, yağmurun veya hayrın artması, verimlilik, bolluk gibi manalar taşımaktadır.
- Ziyâde: Sözlük manası çoğalma, fazla olma, büyüme, şiddetlenme, artma, artırma manalarına gelip, noksanın zıddıdır. “Hani Rabbiniz şöyle duyurmuştu: “Andolsun, eğer şükrederseniz elbette size nimetimi artırırım. Eğer nankörlük ederseniz, hiç şüphesiz azabım çok şiddetlidir.”” (İbrahim, 14/7, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 275).

- Bekâ: Kur'an'da bir şeyin arta/geri kalan kısmı olarak da kullanılmaktadır. “Ey iman edenler! Allah’a karşı gelmekten sakının ve eğer gerçekten iman etmiş kimselerseniz, faizden geriye (arta) kalanı bırakın.” (Bakara, 2/278, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 55).
- Devâm: Bir şeyin süregelmesi, sürekli olmak, sabit olmak, sonsuz olmak, kesintisiz olmak manalarındadır.
- Fazl: Artmak, fazlalaşmak, çok olmak, isteyerek iyilik yapmak, lütuf ve ihsanda bulunmak, üstün olmak, bir şeyden arta kalmak manalarını ifade eder.
- Ribâ/irbâ: Sözlük manası nema, artış, ziyade, fazlalık, yükseliş, artık değerdir. Kur'an'da ribâ kelimesi, bir nesnenin kendi içinde bulunan fazlalığı ve iki şey arasında mukayeseden doğan fazlalığı ifade eder. Birinci mana olarak; “...Biz, onun üzerine yağmur yağdırdığımız zaman kıpırdar, kabarır ve her türden iç açıcı çift çift bitkiler bitirir.” (Hac, 22/5, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 364), “...Onun üzerine yağmuru yağdırdığımız zaman kıpırdar kabarır...” (Fussilet, 41/39, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 531) şeklinde kullanılırken; ikinci mana olarak, iki topluluktan birinin diğerine nazaran mal bakımından ya da sayıca veya değer bakımından daha üstün olması halini anlatan; “Bir topluluk diğer bir topluluktan daha (güçlü ve) çoktur diye yeminlerinizi aranızda bir hile ve fesat sebebi yaparak, ipliğini iyice eğirip bükükten sonra (tekrar) çözüp bozan kadın gibi olmayın. Allah, bununla sizi ancak imtihan eder. Hakkında ayrılığa düştüğünüz şeyleri kıyamet günü size elbette açıklayacaktır.” (Nahl, 16/92, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 296-297) şeklinde ifade edilir. Bir hadis-i şerifte ribânın bereketlenmek anlamına geldiği şöyle ifade edilir: “Allah’a yemin ederim ki, bir lokma aldık mı, mutlaka ondan fazla bir artış (rabâ) olurdu.” (Aliyev, 2008, s. 15).
- Kesret: Kesret kelimesi çokluk, bolluk, sıklık, ekseriyet, artış, ziyade manalarına gelmektedir. “(Ey inkârcılar!) Eğer fetih istiyorsanız işte size fetih geldi. Eğer (peygambere karşı gelmekten) vazgeçerseniz, bu sizin için daha hayırlı olur. Eğer dönerseniz biz de döneriz. Çok olsa bile topluluğunuz size hiç fayda vermez. Çünkü Allah mü'minlerle beraberdir.” (Enfal, 8/19, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 194); “Bir de, tehdit ederek Allah'ın yolundan O'na iman edenleri çevirmek, Allah'ın yolunu eğri ve çelişkili göstermek üzere her yol üstüne oturmayın. Hatırlayın ki, siz az (ve güçsüz) idiniz de O sizi çoğalttı. Bakın, bozguncuların sonu nasıl oldu!?” (A'raf, 7/86, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 175); “Bunlar şehirlerde azgınlık eden ve oralarda pek çok

bozgunculuk çıkaran kimselerdi.” (Fecr, 89/11-12, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 684); “Çoklukla övünmek sizi öyle oyaladı ki, nihayet (ölüleri bile saymak için) kabirlere gittiniz.” (Tekâsür, 102/1, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 699).

- Zekât: Zekât sözlük anlamı itibariyle artış, bereket, çoğalma, büyüme gibi manaları ifade eder. Kur’an’da zekâtın, sahibinin malını artıracığı, parasından bir kısmını infak ettiğinde kalan kısmının bereketleneceği işaret edilmektedir. Hz. Peygamber (s.a.v.): “Zekatınızı muhakkak verin. Çünkü onda üçü dünyada, üçü de ahirette olmak üzere altı hususiyet vardır. Zekâtın dünyadaki hasleti, rızkı artırması, malı çoğaltması ve ülkeyi mamur kılmasıdır...” (Aliyev, 2008, s. 18).
- Se’a: Se’a sözlük anlamı olarak genişlik, refah, kapsamlılık, çokluk, rahatlık, zenginlik, rahmet, kudret, güç, tâkât manalarını ifade etmektedir.
- Ni’met: Ni’met lügatta her türlü iyi hâl, iyilik, rızık, saadet, güzellik, bağış, hayır, mutluluk ve servet demektir. Daha geniş manada, hayatın güzel ve hoş olması, geçim yönünden geniş olmak, manevi olarak rahat olmak gibi anlamlara gelir. Kur’an’ı Kerim’de de genellikle Allah’ın insanlara verdiği ihsanları açıklamaktadır. Rızık ile farkı, nimetin sadece insanlara veriliyor olmasıdır. “Ama kendisine dokunan bir sıkıntıdan sonra, ona bolluk ve zenginlik gibi bir nimet tattırırsak mutlaka, “Kötülükler benden gitti” diyecektir. Çünkü o, şımarık ve böbürlenmiş biridir.” (Hûd, 11/10, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 239).
- Bast: Bast kelimesi, kabz’ın zıddıdır ve yaymak, uzatmak, açmak, çokça vermek, bollaştırmak, genişletmek vb. manalarını ifade etmektedir. “Allah, kullarına (tümüne birden) rızık bol bol verseydi, yeryüzünde mutlaka azgınlık ederlerdi. Fakat O, rızık dilediği ölçüde indirir. Şüphesiz O, kullarından hakkıyla haberdardır ve onları hakkıyla görendir.” (Şûrâ, 42/27, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 537); “Allah, rızık dilediğine bol verir, (dilediğine de) kısar. Onlar ise dünya hayatı ile sevinmektedirler. Hâlbuki dünya hayatı, ahiretin yanında çok az bir yararlanmadan ibarettir.” (Ra’d, 13/26, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 270); “Şüphesiz Rabbin, dilediğine rızık bol bol verir ve (dilediğine) kısar. Çünkü O, gerçekten kullarından haberdardır ve onları görmektedir.” (İsrâ, 17/30, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 304); “Daha dün onun yerinde olmayı arzu edenler, “Vay! Demek ki Allah, kullarından dilediği kimselere rızık bol verir ve (dilediğine) kısarmış. Allah, bize lütfetmiş olmasaydı, bizi de yerin dibine geçirirdi. Demek ki kâfirler iflah olmayacak” demeye başladılar.”” (Kasas, 28/82,

Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 434); “Allah, kullarından dilediğine bol verir ve (dilediğine) kısar. Şüphesiz Allah, her şeyi hakkıyla bilendir.” (Ankebût, 29/62, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 444); “Allah’ın, rızkı dilediğine bol verdiğini ve (dilediğine) kısıtığını görmediler mi? Bunda inanan bir toplum için elbette ibretler vardır.” (Rûm, 30/37, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 449); “Ey Muhammed de ki: “Şüphesiz, Rabbim rızkı dilediğine bol verir ve (dilediğine) kısar. Fakat insanların çoğu bilmezler.””, “De ki: “Şüphesiz, Rabbim rızkı kullarından dilediğine bol bol verir ve (dilediğine) kısar. Allah yolunda her ne harcarsanız, Allah onun yerine başkasını verir. O, rızık verenlerin en hayırlısıdır.” (Sebe’, 34/36-39, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 476); “Bilmediler mi ki, Allah rızkı dilediğine bol bol verir ve (dilediğine) kısar. Şüphesiz bunda inanan bir toplum için elbette ibretler vardır.” (Zümer, 39/52, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 514); “Göklerin ve yerin anahtarları O’nundur. Dilediğine rızkı bol verir ve (dilediğine) kısar. Şüphesiz O, her şeyi hakkıyla bilendir.” (Şûrâ, 42/12, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 535).

- Hasene/ihsân: Hasene kelimesinin nimet, sadaka, bolluk şeklinde anlamları vardır. “Sonra kötülüğün (yoksulluk ve darlığın) yerine iyiliği (bolluk ve bereketi) getirdik. Nihayet çoğaldılar ve (nankörlük edip): “Atalarımız da darlığa uğramış ve bolluğa kavuşmuşlardı” dediler. Biz de, farkında değillerken onları ansızın yakaladık.”, “Fakat onlara hasene yani bolluk geldiği zaman, “Bu bizimdir, (biz çalışıp kazandık)” derler. Eğer başlarına bir kötülük gelirse, Mûsâ ve beraberindekilerin uğursuzluğuna yorarlardı. İyi bilin ki, onların uğursuzluk sebebi ancak Allah katında (yazılı)dır. Fakat çokları bilmezler.” (A’râf, 7/95-131, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 177,178-180).
- Afv: Afv ziyadelik ve fazlalık manasına gelmektedir. “Sana içkiyi ve kumarı sorarlar. De ki: “Onlarda hem büyük günah hem de insanlar için (bazı zahirî) yararlar vardır. Ama günahları yararlarından büyüktür.” Yine sana Allah yolunda ne harcayacaklarını soruyorlar. De ki: “İhtiyaçtan arta kalanı.” Allah, size âyetleri böyle açıklıyor ki düşünesiniz.” (Bakara, 2/219, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 42).
- Serrâ: Serra sürur veren şey, nimet, ferahlık, genişlik, bolluk, rahatlık, kolaylık manasına gelir. “Onlar bollukta ve darlıkta Allah yolunda harcayanlar, öfkelerini yenenler, insanları affedenlerdir. Allah, iyi ve yararlı işleri en güzel şekilde yapanları sever.”” (Âl-i İmran, 3/134, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 76).

- Mudâ'afe: Mudâ'afe bir şeyi (rızkı, sevabı vs.) iki misline veya daha fazlasına ulaşıncaya kadar artırmak manasına gelir. “Şüphesiz Allah (hiç kimseye) zerre kadar zulmetmez. (Yapılan) çok küçük bir iyilik de olsa onun sevabını kat kat arttırır ve kendi katından büyük bir mükâfat verir.” (Nisâ, 4/40, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 94); “Şüphesiz ki sadaka veren erkeklerle sadaka veren kadınlar ve Allah’a güzel bir borç verenler var ya, (verdikleri) onlara kat kat ödenir. Ayrıca onlara çok değerli bir mükâfat da vardır.” (Hadîd, 57/18, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 604).
- Rağed: Rağed bolluk, çokluk, genişlik, rahatlık, ferahlık, rahat hayat anlamlarına gelir. “Allah, şöyle bir kenti misal verdi: Orası güven ve huzur içinde idi. Oraya her taraftan bolca rızık gelirdi. Fakat Allah’ın nimetlerine nankörlük ettiler; bu yüzden yaptıklarına karşılık, Allah onlara şiddetli açlık ve korku ızdırabını tattırdı.” (Nahl, 16/112, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 299).
- Derr: Derr çoğalmak, artmak, bol-bol olmak, fişkırmak manalarına gelir. “Onlardan önce nice nesilleri helâk ettiğimizi görmediler mi? Yeryüzünde size vermediğimiz imkân ve iktidarı onlara vermiştik. Onlara bol bol yağmur yağdırmıştık. Topraklarından nehirler akıttık. Sonra da günahları sebebiyle onları helâk ettik ve arkalarından başka bir nesil var ettik.” (En’âm, 6/6, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 140); “(Bağışlama dileyin ki,) üzerinize gökten bol bol yağmur indirsın.” (Nûh, 71/11, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 647).
- İmdâd: İmdâd çoğalmak, genişlemek, yardım etmek, uzatmak, esnetmek, yaymak, zaman tanımak, yardım etmek anlamlarına gelir. “Onlara canlarının istediği meyve ve etten bol bol verdik.” (Tûr, 52/22, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 583); “Sizin mallarınızı, oğullarınızı çoğaltsın ve sizin için bahçeler var etsin, sizin için ırmaklar var etsin.” (Nûh, 71/12, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 583).
- Yümn: Yümn kelimesi Kur’an’ı Kerim’de bereket, uğurluluk, sağ taraf manalarında kullanılmıştır.

Kur’an’da bereket ile zıt anlamlı kelimeler ise şunlardır (Aliyev, 2008, s. 7-29):

- Naks: Naks Kur’an’ı Kerim’de kıtlık, kuraklık manalarını ifade etmektedir. “Andolsun biz, Firavun ailesini, öğüt alsınlar diye yıllarca süren kıtlık ve ürün eksikliği ile cezalandırdık.” (A’râf, 7/130, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 180); “Andolsun ki sizi biraz korku ve açlıkla, bir de mallar, canlar ve ürünlerden eksilterek deneriz. Sabredenleri müjdele.” (Bakara, 29/155, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 29).

- Killet: Killet azaltmak, eksiltmek manalarına gelmektedir. “Hani karşılaştığınız zaman onları gözlerinize az gösteriyor, sizi de onların gözlerinde azaltıyordu ki Allah, olacak bir işi gerçekleştirsin. Bütün işler Allah’a döndürülür.” (Enfâl, 8/44, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 198).
- Mahk: Mahk bir şeyi azaltmak, mahvetmek, iptal etmek, ondan eser bırakmamak, bir nesnenin bereketini gidermek anlamlarına gelir. “Allah, faiz malını mahveder, sadakaları ise artırır (bereketlendirir). Allah, hiçbir günahkâr nankörü sevmez.” (Bakara, 2/276, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 55).
- Kabz: Kabz Kur’an’ı Kerim’de Allah’ın, kulların rızkını daraltması; münafıkların cimrilik etmeleri, borca karşı zabtedilmiş/alınmış bir rehin anlamlarını ifade etmektedir. “Kimdir Allah’a güzel bir borç verecek o kimse ki, Allah da o borcu kendisine kat kat ödesin. (Rızkı) Allah daraltır ve genişletir. Ancak O’na döndürüleceksiniz.” (Bakara, 2/245, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 55).
- Be’s: Be’s Kur’an’ı Kerim’de azap, yoksulluk, fakirlik ve kıtâl anlamlarında kullanılmıştır. “Yoksa siz, sizden öncekilerin başına gelenler, sizin de başınıza gelmeden cennete gireceğinizi mi sandınız? Peygamber ve onunla beraber mü’minler, “Allah’ın yardımı ne zaman?” diyecek kadar yoksulluğa ve zorluğa uğramışlar ve sarsılmışlardı. İyi bilin ki, Allah’ın yardımı pek yakındır.” (Bakara, 2/214, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 55).
- Hüsrân: Hüsrân Kur’an’ı Kerim’de bir şeyi noksanlaştırmak, ölçü ve tartıda eksik yapmak, aldatmak manalarında kullanılmıştır. “Ölçüyü tam yapın. Eksik verenlerden olmayın.” (Şu’arâ, 26/181, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 411); “Tartıyı adaletle yapın, teraziyi eksik tutmayın.” (Rahmân, 55/9, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 594); “Fakat kendileri onlara bir şey ölçüp, yahut tartıp verdikleri zaman eksik ölçüp tartarlar.” (Mutaffifîn, 83/3, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 675).
- Darrâ: Darrâ Kur’an’ı Kerim’de darlık anlamında kullanılmaktadır. “Onlar bollukta ve darlıkta Allah yolunda harcayanlar, öfkelerini yenenler, insanları affedenlerdir. Allah, iyi ve yararlı işleri en güzel şekilde yapanları sever.” (Âl-i İmran, 3/134, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 76).
- Kadr: Kadr güç yetirmek, güçlü olmak, muktedir olmak, takdir etmek, yapabilmek, uygun görmek, planlamak, kaderde yazmış olmak, kıymetini bilmek, ölçmek, ölçü ile yapmak manalarına gelmektedir. “Allah, kullarından dilediğine bol verir ve

(dilediğine) kısar. Şüphesiz Allah, her şeyi hakkıyla bilendir.” (Ankebût, 29/62, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 444); “Allah, rızkı dilediğine bol verir, (dilediğine de) kısar. Onlar ise dünya hayatı ile sevinmektedirler. Hâlbuki dünya hayatı, ahiretin yanında çok az bir yararlanmadan ibarettir.” (Ra’d, 13/26, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 270); “Şüphesiz Rabbin, dilediğine rızkı bol bol verir ve (dilediğine) kısar. Çünkü O, gerçekten kullarından haberdardır ve onları görmektedir.” (İsrâ, 17/30, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 304); “Daha dün onun yerinde olmayı arzu edenler, “Vay! Demek ki Allah, kullarından dilediği kimselere rızkı bol verir ve (dilediğine) kısarmış. Allah, bize lütfetmiş olmasaydı, bizi de yerin dibine geçirirdi. Demek ki kâfirler iflah olmayacak” demeye başladılar.” (Kasas, 28/82, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 434); “Allah’ın, rızkı dilediğine bol verdiğini ve (dilediğine) kısıtığını görmediler mi? Bunda inanan bir toplum için elbette ibretler vardır.” (Rûm, 30/37, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 449); “Ey Muhammed, de ki: “Şüphesiz, Rabbin rızkı dilediğine bol verir ve (dilediğine) kısar. Fakat insanların çoğu bilmezler.” (Sebe’, 34/36, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 476); “Bilmediler mi ki, Allah rızkı dilediğine bol bol verir ve (dilediğine) kısar. Şüphesiz bunda inanan bir toplum için elbette ibretler vardır.” (Zümer, 39/52, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 514); “Göklerin ve yerin anahtarları O’nundur. Dilediğine rızkı bol verir ve (dilediğine) kısar. Şüphesiz O, her şeyi hakkıyla bilendir.” (Şûrâ, 39/52, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 535).

Semavi dinlerde bereket incelendiğinde, Yahudilikteki karşılığının “berakhah” olduğu görülür ve Eski Ahit’te “bolluk, çokluk, zürriyet” ve “mübarek kılma” gibi iki temel manayı taşır. Yahudilikte bereket, Tanrı Yahve tarafından insanlara ve nesnelere bahşedilen, onlarda refah, mutluluk ve bolluğa sebep olan, onlar arasında dağıtılan ilahi bir armağan, manevi bir kazançtır. Yahudi inancına göre peygamberler başta olmak üzere, eşleri, çocukları, taraftarları, salih kimseler ve İsrailoğullarının tamamı bereketlenmiş, mübarek kılınmıştır (Aliyev, 2008, s. 30-32).

Hristiyanlıkta bereket kavramı, Yahudiliktekine benzerlik göstermekte ve Tevrat’ın Yunanca Yetmişler Tercümesinde (M.Ö. 270) “berakah” kelimesi yerine, Yunanca’da şükran manasına gelen “eulegein” kullanılmıştır. Bu kelime; kulun, ellerini Tanrı için kaldırması ve Tanrı’nın yarattıkları için nimetler, lütuflar ihsan etmesi şeklinde iki manaya gelmektedir. İngilizcede bereket “blessing” kelimesi ile karşılanmaktadır ve takdis, hayır dua, şükran, hamd, inayet, lütuf ve nimet anlamlarına gelmektedir.

Hristiyanlıkta da bereket, artma, çoğalma, hayır dua, şükran duası, takdis etme olarak karşımıza çıkar. Özellikle Hristiyan Kutsal Kitabında, Tanrı'nın kulları için yaratmış olduğu armağanlar, hediyeler ve ihsanlar olarak kullanılır. Dolayısı ile Hristiyanlıkta da bereketin kaynağı, Yahudilikte olduğu gibi Tanrı'dır (Aliyev, 2008, s. 38-41).

Beşerî din ve kültürlerde bereket incelendiğinde özellikle insan yaşamının büyük ölçüde mahsule dayandığı eski zamanlarda, bereketlilikle ilgili dini merasimlerin yoğun bir şekilde gerçekleştirildiği görülmektedir. Tarih boyunca insanlar mutluluklarını ve rahat hayat sürmelerini, kadınların ve hayvanların bereketli olmasına bağlamışlardır. Bundan dolayı, her şeyi bereketlendirerek, insanların bu isteklerini yerine getiren birçok tanrı/tanrıçalar bulunmaktadır. Eski Mezopotamya'da bereket tanrı ve tanrıçası Dumuzi (Temmuz) ve İştâr (Inanna)'dır. Eski Mezopotamya'da bu tanrıların bereketini kazanmak için rahip ve rahibeler, tapınaklarda düzenledikleri ayinlerle birbirleriyle cinsel ilişkiye girer ve buna “kutsal fahişelik” denirdi. Rahibelerin üstendiği bu görevi yerine getirme amaçları, ülkelerinde bereketin yaygınlaşmasını sağlamaktır. Kendileri için kutsal fahişelik yapılan tanrıçalar: Mezopotamya'da İştâr, Anadolu'da Ma ve Cybele (Sibel), İran'da Anahita, Kenân ülkesinde Astarte, Suriye'de Atargatis, Yunanistan'da Aphrodite ve Athena ve Roma'da Venüs'tür. Mısır'da Firavun'un bütün tabiat olaylarını yöneten, özellikle Nil nehrinin bereketi ve feyezânını elinde bulunduran Tanrı olmasının yanında, İzis ve Oziris adlı iki tanrıça daha vardır. Bereket beşerî dinlerde özellikle cinsiyet ve cinsel organla sembolize edilmektedir. Eski Mısır'da Amon, Min, Oziris, Bes tanrıları bunlara örnektir. Tarihi ve dini metinlerde farklı şekillerde tanımlanan, ana merkezi Filistin olarak bilinen ve alfabenin ilk kullanıldığı Benî İsrail'in de uzun süre yaşadığı Kenân diyarında bereket ve yağmur tanrısı Ba'l (Baal)'dır. Sami dillerinde “Rab, efendi, sahib, mülk” manalarına gelen Ba'l, İbraniler buraya geldiklerinde bereket verme, yağmur yağdırma, rüzgâr estirme, toprağı verimli kılma fonksiyonuna sahiptir ve insan kılığında bir heykel ile sembolize edilmiştir. Nitekim Kur'an'ı Kerim'de Hz. İlyas (a.s.)'ın Ba'l'e tapanları irşat ve ikaz ederken; “*Hani kavmine şöyle demişti: “Allah'a karşı gelmekten sakınmaz mısınız?” “Yaratıcıların en güzelini, sizin ve geçmiş atalarınızın Rabbi olan Allah'ı bırakarak “Ba'l'e mi tapıyorsunuz?”*” (Sâffât, 37/124-126, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 497-498) şeklinde uyarması, bereket, yağmur ve insanların ihtiyaç duyduğu her şeyin kaynağının Allah olduğunu göstermektedir (Aliyev, 2008, s. 41-46).

Eski Türklerin dini inançlarından biri, iyi ve kötü ruhların varlığına, onların ölmezliğine inanmaktır ve Türkler, bahar ayinlerinde kötü ruhları kovmak ve yağmur yağdırmak amacıyla adak hayvanını Gök Tanrı'ya salıvermişlerdir. Başiboş bırakılan bu hayvana “Iduk” denmiş ve Tanrı'dan bereket ve yağmur dilemek için iyi ruhlardan biri için binek vasıtası rolü oynamıştır. Iduk, “Tanrı için salıverilen, ona gönderilen” manasına gelse de aynı zamanda “bereketli ve kutsal hayvan” olarak görülmüştür (Aliyev, 2008, s. 46).

Kur'an'ı Kerim'de bereketle nitelendirilen varlıklara bakıldığında Peygamberlerden Hz. Nuh ve Züriyeti¹¹, Hz. İbrahim ve Züriyeti¹², Hz. Musa, Hz. İsa ve Hz. Muhammed; bereketli bölgeler olarak Mekke-Kâbe¹³ ve Kudüs-Mescid-i Aksa; diğer varlıklar olarak da Kur'an'ı Kerim, Kadir Gecesi, Su ve Zeytin karşımıza çıkmaktadır (Aliyev, 2008, s. 49-117).

Kur'an'ı Kerim'de berekete vesile olan davranışlara bakıldığında, dosdoğru namaz kılmak, Kur'an okumak, zekat vermek ve infak etmek gibi ibadetler; sadaka vermek, selamlaşmak, şükretmek gibi taatler karşımıza çıkmaktadır. Bereketsizliğe vesile olan durumlar ise; Allah'a ve Peygamberlere karşı gelmek, nimetlere karşı nankörlük etmek, faiz yemektir. (Aliyev, 2008, s. 119-149). Aynı zamanda sadaka ve cömertlik, sıla-i rahim, yumuşaklık, zorlukta olanlara kolaylık gösterme, ilim, rızık isteme, erken davranma ve günleri seçme, birlikte yemek yeme, ticaret ve rızık talep etmek maksadıyla sefere çıkmak gibi davranışlar da bereket sebebidir. Zulüm, haddi aşma, haksızlık etme, ihtikar, karaborsa, günah ve masiyetin çokluğu, israf, yalan, alışverişte yemin, küstahlık gibi davranışlar da bereketi ortadan kaldırır (Uysal, 2009, s. 13-15).

¹¹ Allah, Hz. Nuh (a.s.) ve beraberindekileri tufandan kurtardıktan sonra, Hz. Nuh (a.s.)'un “Yine de ki: “Ey Rabbim! Beni bereketli bir yere kondur. Sen, konuk edenlerin en hayırlısıdır.” (Mü'minûn, 29, Altuntaş ve Şahin 2011, s. 375) duası ile onu bereketli topraklara çıkarmayı lütfetmiştir. “Ona denildi ki: “Ey Nüh! Sana ve seninle birlikte bulunanlardan birçok ümmete bizden esenlik ve bereketlerle (gemiden) in. Daha birtakım ümmetler de olacak ki, biz onları (dünyada) yararlandıracağız. Sonra da bizden kendilerine elem dolu bir azap dokunacak.”” (Hûd, 48, Altuntaş ve Şahin 2011, s. 244).

¹² “Andolsun, elçilerimiz (melekler), İbrahim'e müjde getirip “Selâm sana!” dediler. O, “Size de selâm” dedi ve kızartılmış bir buzağı getirmekte gecikmedi.”, “Ellerini yemeğe uzatmadıklarını görünce, onları yadırgadı ve onlardan dolayı içinde bir korku duydu. Dediler ki: “Korkma, çünkü biz Lût kavmine gönderildik.”, “İbrahim'in karısı ayakta idi. (Bu sözleri duyunca) güldü. Ona da İshak'ı müjdeledik; İshak'ın arkasından da (torunu) Yakûb'u.”, “Karısı, “Vay başıma gelenler! Ben bir kocakarı ve bu kocam da bir ihtiyar iken çocuk mu doğuracağım? Gerçekten bu, çok şaşılacak bir şey!” dedi.”, “Melekler, “Allah'ın emrine mi şaşıyorsun? Allah'ın rahmeti ve bereketi size olsun ey (peygamber ocağının) ev halkı! Şüphesiz O, övülmeye lâyıktır, şanı yücedir.” dediler.” (Hûd, 69-73, Altuntaş ve Şahin 2011, s. 247).

¹³ “Şüphesiz, insanlar için kurulan ilk ibadet evi, elbette Mekke'de, âlemlere bereket ve hidayet kaynağı olarak kurulan Kâ'be'dir.” (Âl-i İmran, 96, Altuntaş ve Şahin 2011, s. 71).

Resulullah'ın bereket duasında bulunduğu durumlar incelendiğinde bunlar; meleğe, alış-verişin hayırlı olmasına¹⁴, malı infak için alana¹⁵, ikram edene, Müslüman'ın nesline ve malına, Müslüman'ın işlerinin hakkında hayırlı olmasına, kişinin ve ailesinin bereketli olmasına, malının ve evladının çoğalmasına, güzel iş yapana, rahatsız olan çocuğa, evlenene, ailevi ilişki yaşayana, yeni doğmuş çocuğa, kahramanlık gösterene, yeme ve içmeden sonra, iyilik yapana, dua isteyen, ticarete kazançla dönene, sevincini paylaşana Aişe'nin duası, cenaze taşıyana, Müslüman'ın ikaz edene duasıdır (Karabacak, 2016, s. 82-105).

Tüm bunlar bir araya getirildiğinde bereket; malda artış, ömürde kalite, iş ve meslekte beceri, vakitte iktisat, evlat ve eşte saadet, ilimde başarı, söz ve cümle sarf etmede etki, sağlıkta dayanıklılık, arkadaş ve dostlukta huzur ve güven, dava ve mücadelede sebat, cihat, imtihan ve zorlukta sabır, ibadette kabul, ölüm anında sebat ya da şehadet, Kur'an'la dostluk, Peygambere bağlılıkta sadakat, Allah'ı hissetmede kalpte bir nur ve sevgidir. Bereket, kısa olsa da kalıcı, az olsa da yeterli, sıkıntı olsa da sabır, ölüm olsa da mükafattır. Yani kısaca bereket, Allah'ın elinin/yardım ve desteğinin üzerimizde olmasıdır. Allah, çalışan ve rızkı için çaba sarf eden herkese rızkı adil bir şekilde verir, çalışan çalıştığının karşılığını muhakkak alır. Ama bereket sadece has ve mütteki ve rızası için çabalayan kullara verilir (Muhammed, 2018, s. 8-9).

Bereketi herkes; dostlarında, mal ve mülkünde, vakitlerinde, çocuklarında, Allah'a ibadet ve itaatinde, gece ve gündüzlerinin kendisine yetip yetmemesinde, ilim öğrenmesinde, sağlığında, yeme içmesinde, oturduğu meskeninde, huzurlu ve korkusuz hayatında, rahat uykusunda, yolunda giden işlerinde, yerde kalmayan sözlerinde vs. aramalıdır. Adil olmak ve hakkı yerine getirmek bereketin en sağlam dayanağıdır. Uyumlu çalışmak, birbirinden razı olmak, insanlar arasında güzel ahlaka dikkat etmek, tartışmaktan kaçınmak, ayrılığı tetikleyecek ihtilaf ve atışmalardan uzaklaşmak da bereketi getiren unsurlardır (Muhammed, 2018, s. 19-21).

¹⁴ Hakîm b. Hızâm'ın haber verdiğine göre Hz. Peygamber şöyle buyurdu: “Satıcı ile müşteri, birbirinden ayrılmadıkça muhayyerdirler. Eğer dürüst olup (malın durumunu) açıklarlarsa, alışverişleri kendilerine mübarek kılınır. Şayet yalan söyleyerek (malın ve bedelin ayıbını) gizlerlerse, alışverişlerinin bereketi kaldırılır.” (Akt. Karabacak, 2016, s. 83).

¹⁵ Hakîm b. Hızam, Huneyn zaferinden sonra elde edilen devasa ganimetten kendisine düşen paya bir türlü razı olmayıp, daha fazla istediğini üç kez tekrar eder. Bunun üzerine Hz. Peygamber şöyle buyurmuştur: “Hakikaten şu mal yeşil ve tatlıdır. Binaenaleyh onu her kim gönül hoşluğu ile alırsa o malda kendisine bereket verilir. Her kim de ona göz dikerek alırsa o malda kendisine bereket verilmez ve yiyip de doymayan kimse gibi olur. Veren el, alan elden daha hayırlıdır.” (Akt. Karabacak, 2016, s. 83).

2.1.3. İslam’da Entelektüel

Entelektüel kavramının İngilizce intellectual kelimesi olarak kullanımı XVII. yy.a kadar gitse de kelimenin içeriği aslında Fransızca intellectuel kelimesinin, referansını özel olarak Fransız düşüncesinden alan bir yapıya sahiptir. Diğer dillerde Fransızca kullanımının çevirisi olarak entelektüel kelimesi bir asrı geçmeyen bir maziye sahiptir. Çevirinin başarısının yanında bir paradoks olarak dilsel/düşünsel bir olay vardır. Şöyle ki; intellectuel, akıl ya da fikir anlamına gelen intellect’ten türemiştir. Dolayısıyla, bir şeyin niteliğinden bahsedildiğinde, bu şeyin bilgi yetisi olarak akla ait olduğunu veya akılla ilişkili olduğunu (akli veya fikri etkinlik gibi) ya da maddeye karşı olarak ruha ait olduğunu veya ruhla ilişkili olduğunu (ruhsal hayat ifadesi gibi) belirtir. Kavramın isim olarak kullanılması durumunda, fikir ve ruh işlerine güçlü şekilde meyilli ve ruhi ve fikri hayatı diğerlerinden üstün olan kişilerden bahsedilmektedir. El/beden işçileri karşılığında fikir işçileri ibaresi buradan gelmektedir. Çağdaş siyasi, kültürel ve sosyolojik söylemde entelektüel, hünarlı ya da öğretim ve uygulamalarla eleştiri ve yargı meselesi kazanan kişiyi ifade etmemektedir. Entelektüel, fikirler ya da fiziksel, iktisadi veya toplumsal vb. gerçekliğe ait veriler hakkında, bir şekilde kendinden önceki bir entelektüelin düşüncesinden esinlenerek, metodunu izleyerek, onu tekrar ederek, ona karşı çıkarak, onu aşarak vb., şekilde düşünen kişidir. Düşünmek daima bir şeyi düşünmektir fakat bilgin (alim), düşünsel bir referans ekseninde veya ona dayanarak düşünür; fikirler hakkında düşünmeyi meslek edinen entelektüel ise, benimsese de karşı çıksa da kendisinden önce gelen veya çağdaşı olan diğer entelektüellerin fikirleri üzerinde düşünür (Cabiri, 2019, s. 7-25).

Buradan hareketle entelektüel kelimesinin tam olarak hangi manaya geldiğini anlayabilmek, onun asli referansına yani Fransızcaya ait özel anlamını ortaya koymakla gerçekleşebilecektir (Cabiri, 2019, s. 25-26). Birçok kaynakta Dreyfus Olayı olarak geçen, 1894 yılında bir Fransız subayının casusluk yaptığı iddiası ile yargılandığı ve mahkûm edildiği durum karşısında, ailesi tarafından hükme sebep olan belgelerin sahte olduğu ve Dreyfus’un yeniden yargılanması için başlatılan kampanyaya, Emile Zola gibi Fransız düşünce ve edebiyat dünyasının tanınan isimleri, L’Aurore Gazetesinde “Entelektüeller Bildirisi” başlığıyla bir bildiri yayımlayarak destek olmuşlardır. Bu durum karşısında Fransız kamuoyunda, yeniden yargılanmayı talep eden, geneli sol ve sosyalist düşüncedekiler “cumhuriyetçi topluluk” ve yeniden yargılanmaya karşı çıkanlar

“milliyetçiler” olarak ikiye bölünmüştür. Sonuç olarak cumhuriyetçiler çekişmede galip gelmiş ve yeniden yargılanma gerçekleşerek, Dreyfus serbest bırakılmıştır. Dreyfus olayının önemi, Fransa’da entelektüeller teriminin tarihi, siyasi ve fikri referansı olarak kabul edilmesidir. Bu olay neticesinde entelektüel, “insan ve toplum konusunda kendilerine özgü görüşleri olan ve siyasi ya da dini ne olursa olsun otoriteler tarafından birey ve cemaatlara uygulanan zulüm ve haksızlıklar karşısında protesto ve eleştiri vaziyeti alan kimseleri gösteren” çağdaş bir terim olarak kullanılmıştır (Cabiri, 2019, s. 26-27).

Entelektüel kavramı, sanat, bilim ve dini kapsayan kültürle, oluşturma, dağıtma ve canlandırma ile ilgilenenlerin tümünü kapsayacak şekilde genişlese de bu kimseler şu şekilde ayırt edilebilmektedir: Çekirdekte yer alanlar; bilim insanları, sanatçılar, filozoflar, yazarlar, bazı gazeteciler vb. oluşturucu ve üretici konumundadır. Çekirdeğin etrafı, çeşitli sanatçıların uygulayıcıları, öğretmenler, akademisyenler ve gazetecilerin büyük çoğunluğu gibi oluşturucuların ürettiklerini yayanlarla çevrilidir. Sonra bunların etrafı da doktorlar ve hakimler gibi yaptıkları meslekle kültürü uygulamak için çalışan bir grupla çevrilidir. Kelimenin “genel” sosyolojik anlamı bu olmakla birlikte, “entelektüeller” teriminin anlamı, özellikle Dreyfus Davası’nda adı geçen entelektüellerin toplum hayatında oynadığı rolü önemseyen siyasi-ideolojik perspektiften kullanıldığında, çoğu kez doğuşu vesilesiyle kazandığı “güçlü” anlamla ilişkilendirilmektedir. Dolayısıyla entelektüel, konumundan, düşüncesinden ve kültürle olan ilişkisinden ve eliyle değil de fikriyle geçimini sağlamasından ziyade, “güçlü” manasıyla ve bunun yanında yasa koyucu, muhalif ve proje müjdecisi veya en azından bir dava ve görüş sahibi olmasıyla belirlenmektedir (Cabiri, 2019, s. 27-28). Paul Baran, tarihsel sürecin ortaya koyduğu sorunlar karşısındaki tavır açısından fikir işçileri ve entelektüelleri birbirinden ayırmak gerektiğini, bu ayrımın da şu şekilde gerçekleştirilmesini önermektedir: hakikati keşfetme arzusu entelektüel olmak için gerekli iki şarttan biridir. Diğeri ise, cesur olması, akılcı bir araştırmayla en sona gidecek dirayette olması ve var olan her şeyi acımasızca eleştirebilmesidir.

Bu durumda entelektüel, toplumsal bir eleştirmendir denebilir. Entelektüelin vazifesi, tarif etmek, tahlil etmek ve daha iyi, daha insani ve daha akılcı bir toplumsal sisteme ulaşmanın önündeki engelleri aşacak katkıyı sağlamaya çalışmaktır. Bu şekilde entelektüel, toplumun vicdanıdır ve tarihin her döneminde bulunan ilerleme güçlerinin

sözcüsü olur. Mevcut durumu muhafaza etmek üzere çaba sarf eden güdümlü sınıf ve bu sınıfın hizmetçileri olan “fikir işçileri” tarafından entelektüelin “güçlük ve fitne” çıkaran bir şahıs olarak tanımlanması beklenen bir durumdur. Entelektüel, fikir işçileri tarafından hayali ve ütöpik olarak suçlanır ve en iyi ihtimalle metafiziksel; en kötüsünde de başkaldıran biri olarak nitelenir (Cabiri, 2019, s. 28-29).

Bu soruları derinlemesine inceleyen Said (1995), entelektüel kavramının zihinlerde burnu büyüklük, fildişi kule gibi anlamları çağrıştırdığını ifade etmektedir. Raymond Williams’a göre, yirminci yüzyılın ortalarına kadar entelektüel, entelektüalizm ve entelijansiya gibi sözcükler İngilizcede çoğunlukla olumsuz anlam ifade edecek şekilde kullanılmıştır. Halbuki entelektüelin görevi, insan düşüncesini ve insanlar arası iletişimi kısılcı altına alan klişeleri ve indirgeyici kategorileri kırmaktır. Entelektüelin kamusal rolünün; siyasi düşüncesinin, etnik kökeninin ve bağlılıklarının, insanların çektiği acılar ve yaşadıkları baskılar karşısında belli doğruluk standartlarından ayrılmasını engellememesi durumunda gerçekleşebileceğini ifade edilmektedir. Mevcut düzene hizmet edenlerin belli çıkarlar gözetmesine rağmen, entelektüelin şovenist milliyetçiliği, şirketleşmiş düşünce müsveddelerini ve sınıfsal, ırksal ve cinsel imtiyazları sorgulayan kişi olması gerekmektedir. Entelektüel evrensel bir standarda bağlı olmalı, yani bölgesel ve öznel olmalı, burada ve şimdi olan arasında bir etkileşim kurmalıdır. Bu evrenselliği, başkalarına ait gerçeklerin, yetişme ortamının, dilinin ve milliyetinin perdelemesine imkân vermeden, tüm sahip olduklarının ötesine geçebilecek riske girebilmek şeklinde tarif edilmektedir. Entelektüel, söylemlerinde ve fiillerinde herhangi bir kurala bağlı değildir. Buna rağmen, dünyamız daha önce hiç olmadığı kadar profesyonele, uzmana, danışmana sahiptir ve emekleri karşılığında ceplerini dolduran entelektüellerle doludur. Said, entelektüeli sürgün ve marjinal, amatör, iktidara karşı hakikati söyleme gayretinde olan biri olarak nitelemektedir. Said, hem Batı’da hem de Arap dünyasında, sahip olanlarla olmayanlar arasındaki uçurumun gün geçtikçe derinleştiğini, fakat bunun karşılığında iktidar konumundaki entelektüellerin bu duruma ürkütücü ve tuzu kuru bir umursamazlıkla yaklaştıklarını ifade etmektedir (Said, 1995, s. 10-16).

Entelektüel denildiğinde ne anlanması gerektiğine Said’in (1995) şu sorusu sorularak bakılabilir: “Entelektüeller çok geniş bir grup mu, yoksa had safhada küçük ve seçkin bir grup mu oluştururlar?”. Entelektüelin yirminci yüzyılda yapılan en ünlü iki tanımı, bu soruya iki zıt cevap vermektedir. Antonio Gramsci ve Julien Benda’ya ait olan bu iki

tanımlama şu şekilde özetlenebilir. Gramsci, tüm insanların entelektüel olduğunu fakat toplumda herkesin entelektüel işlevini görmediğini savunmakta ve entelektüelleri iki ayrı kategoride değerlendirmektedir. Bunlardan ilki *geleneksel entelektüeller*dir ve bu kategoridekiler öğretmenler, din adamları ve idareciler gibi nesilden nesile aynı şeyi yapmayı sürdüren kişilerdir. İkincisi ise, kendi çıkarlarını örgütlemek, iktidardan daha fazla pay almak, daha fazla denetim gücüne sahip olmak için entelektüelleri kullanan sınıflarla veya kuruluşlarla doğrudan bağlantılı kişiler olarak tanımlanan *organik entelektüeller*dir. Organik entelektüel ile kastedilenin daha net anlaşılabilmesi için şu şekilde örneklendirmeler yapılabilir: kapitalist sistemdeki girişimciler; sınai, teknolojik, ekonomik, kültürel ve hukuki sistemi oluşturacak herhangi bir şirketin pazar payını artırabilmesini sağlamaya çalışan reklamcılar veya halkla ilişkiler uzmanları, tüketicilerin tercihlerini ve müşteri memnuniyetini kazanmak üzere çalışanlar ve demokratik bir toplumda seçmenlerin tercihlerini yönlendirmeye çalışanlar gibi entelektüelleri de kendileriyle birlikte yaratmaktadırlar. Dolayısıyla Gramsci'ye göre, devamlı insanların zihinlerini manipüle ederek pazarlarını genişletmek üzere çaba sarf eden organik entelektüeller; sürekli aynı işlerle uğraşan ve yerleri değişmeyen geleneksel entelektüellere göre toplumda daha aktif rol almaktadırlar. Benda'nın tanımlamasında ise, Gramsci'nin tanımlamalarından çok farklı bir entelektüel tasvir edilmektedir. Benda'ya göre, süper yeteneklerle donatılmış, ahlaki donanımları yüksek, insanlığın vicdanı denebilecek, dünyaya ait olmayan ebedi bir hakikati ve adaleti yansıtan, filozof-krallardan oluşan bir ruhban sınıfını oluşturan bir avuç insandır entelektüeller. Benda, entelektüellerin maddi çıkarlar elde etmeyi, kendini geliştirmeyi ve dünyevi güçlere sahip olmayı arzulayanların dışında bir statü ve davranış anlayışları olduğundan, onları ruhban terimi ile bir arada anmaktadır. Benda'ya göre entelektüeller, bir sanat, bilim veya metafizikle ilgilenerek, krallıklarının bu dünyada olmadığını düşünen, manevi kazanımlara sahip kişilerdir. Bununla birlikte Benda, entelektüellerin tamamen dünyaya yüz çeviren, fildişi kulelerinde kendilerini özel hisseden, sadece gizemli meselelerle ilgilenen kişiler değil; metafizik tutkularıyla, herhangi bir menfaat beklemeden adalet ve hakikati savunan, zayıfların yanında yer alan, hatalı veya baskıcı otoriteye meydan okuyan kişiler olduğunu savunmaktadır. Benda, günümüzde entelektüellerin sorununun, sahip oldukları ahlaki otoriteyi, sekterlik, kitle dalkavukluğu, milliyetçi çılgınlık ve sınıf çıkarları gibi "kolektif duygular"ın örgütlenmesine devretmeleri olduğunu ifade

etmektedir. Said, özellikle 20. yüzyılın sonunda toplumda belli görevleri üstlenen birçok yeni entelektüelin ortaya çıktığını söylemekte ve bu entelektüellerin Gramsci'nin entelektüele dair bakış açısını doğruladığını ifade etmektedir. Özellikle günümüzde, bilginin üretilmesi ve dağıtılması alanında hizmet veren herkes, Gramsci'nin tanımladığı şekilde bir entelektüeldir. Endüstriyel Batı toplumlarının çoğunda bilgi endüstrisinin payı, fiziksel üretim yapanların payına nazaran gittikçe artmaktadır. Bu entelektüeller hangi meslek grubundan olurlarsa olsunlar, kendi konularında uzmanlaşmış ve aynı meslek grubunun uzmanlaşmış diğer üyeleri ile anlaştıkları, iş gördükleri, uzmanlaşmamış olan halkın anlayamadığı ortak bir dile sahiptirler. Said'e göre entelektüel, "belli bir kamu için ve o kamu adına bir mesajı, görüşü, tavrı, felsefeyi ya da kanıyı temsil etme, cisimleştirme, ifade etme yetisine sahip olan bireydir" ve toplumsal her olayda ve değişimde işin içinde muhakkak entelektüel olmuştur ve olacaktır.

İslami iktisatta entelektüel potansiyeli ölçmek amacıyla yapılan bu çalışmada, ilkin kavramsal olarak şu sorulara cevap aramak gerekmektedir: İslami bir bakışla entelektüel nedir? Entelektüel kimdir? Bu sorulara birçok yerde rastlanmakta ve bu kavramın etrafında birçok soru işareti olduğu görülmektedir.

"Intellect-ual" kelimesi incelendiğinde, "intellect"ın Türkçe'de "akıl" olarak tercüme edildiği görülmektedir. Dolayısı ile entelektüel, akıllı olan, aklını kullanan anlamına gelebilmektedir. Oysa, daha iyi anlamak için Kant'ın "Vernunft/Verstand" ayrımına bakıldığında, "vernunft" tam olarak akıl anlamına gelmektedir ancak aynı şeyi "verstand" için söylemek mümkün değildir. Türkçe felsefe literatüründe "anlama yetisi" hatta "anlak" kullanımları mevcuttur. Aslında "verstand", eskilerin deyiimiyle "idrak"tır. Bunun da İngilizce karşılığı "reason" veya "intellect" olabilir (Dellaloğlu, 2020, s.133). "Intellect"ın "idrak" olarak tercüme edildiği Mannheim (2017, s. 35-36)'ın kitabında bu terim şu şekilde tanımlanmıştır: "İnsan düşünce ve eylemlerinin toplumsal yapısını, toplumsal tarih ile yakınlığını kavramak, asıl önemlisi ister sıradan ister olağanüstü olsun tüm eylem ve düşünceleri kendi özel görünümünde görebilme yeterliliği.". Dellaloğlu (2020, s. 134) da bu görüşle entelektüelin, çok akıllı olan kişi değil, idraki güçlü, geniş ve derin olan kişi olduğunu, entelektüelin akletmesi için aklına mümkün olan en çeşitli ve kaliteli malzemeyi sunması durumunda idrakli olabileceğini ifade etmektedir. Dolayısı ile entelektüeli "idrakli" olarak tanımlamanın doğru olacağını kabul etmektedir.

Dilimizde özellikle “aydın/münevver” kavramları ile “entelektüel” kavramı birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Bu kavramların ifade ettikleri açısından birbirleri ile kıyaslamasını yapan Dellaloğlu (2020, s. 134-135), entelektüelin aydın gibi toplumu aydınlatan, doğrunun, iyinin, güzelliğin bayraktarlığını yapan, herhangi bir siyasal programın ya da ideolojinin fikri altyapısını inşa eden kişi olmadığını; dünyaya en geniş açıyla bakıp, çok geniş bir veri havuzu ile çalışan, çok değişik kaynaklardan beslenebilen ve bütün bunlardan kendi aklı ile idraki arasında bir cümle, bir mana, bir öneri inşa edebilen kişi olduğunu belirtmektedir. Aynı zamanda aydın ile entelektüel arasında geçişkenliklerin de olabileceğini ifade eden Dellaloğlu, entelektüelin düşündüklerini, kurduklarını ifade etmeye başladığında aydına benzemeye başladığını; aydının ise önerdiği programın oluşumunda fikri katkısı ölçüsünde entelektüel özellikler gösterebildiğini ifade etmektedir. Dolayısı ile entelektüelin özellikle modernleşme toplumlarında daha çok düşünen, aydının ise daha çok yapan kişi olduğunu; entelektüelde daha çok hakikat duygusunun, aydında ideolojinin, akademisyende ise kariyerin ağır bastığını söylemektedir. Aydının iç dünyası, entelektüel kadar derin ve karmaşık değildir. Koestler’in ifade ettiği şekliyle bir madencinin meslek hastalığı verem ise, entelektüelinki de nevrozdur. Entelektüel kişiliğin gelişmesi, aslında kişiliği doğrudan kendinde ve başkasında idrak etmeye bağlıdır ve idrak etmek de kendini dünya içindeki tüm ötekilerle birlikte kavramakla sağlanabilir. Bu durum en önemli entelektüel özellik olarak karşımıza empatiyi çıkarmaktadır. Mannheim (2017, s. 156) özellikle modern entelektüeli, her türlü skolastik bilgidен ve münzevi bilgeden ayıran özelliğin empati olduğunu vurgulamaktadır. Meriç (2020, s. 54) de Koestler’in entelektüel ile nevroz arasındaki münasebetini tesadüfi değil fonksiyonel olarak gördüğünü belirterek, hür olarak düşünmenin veya yaşamının, insanı çoğunlukla çatışan bir hale getirdiğini belirtmektedir. Dolayısıyla, azınlık hale düşmek, insanı nevroza elverişli bir hale sokar ve kurallara baş kaldıranla, yarı deli (eksantrik) arasında bir adımlık mesafe vardır.

Mardin (1991, s. 256) “entelektüel” sözcüğünün kullanımının, yukarıda bu başlık altında da bahsedildiği gibi, Clemenceau tarafından Dreyfus yanlısı yazarların saygıdeğer niteliklerini anlatmak için kamuya “les intellectuels” olarak takdim etmesiyle, zamanımıza oldukça yakın olduğunu ifade etmektedir. Bunun karşısında, sağcı ve Dreyfus aleyhtarı basın, bu kişileri “kütüphane ve laboratuvarların kendini beğenmiş sakinleri” olarak nitelendirmiştir. Mardin, “münevver” kelimesinin de Türk diline bu

tarihten sonra girdiğini düşündüğünü belirtmektedir. Intelligenstsia, 1860’larda Rusya’da bilim ve sanatta öncülük vurgusunu taşıyan bir terim olarak kullanılmış ve dilimize de Rusça’dan geçmiştir. Mardin (1991, s. 261), Batı aydınının tutumu ve ürünlerine bakıldığında “aydın” niteliklerinin yalnız yeni bir eleştiri ahlakında toplanmadığını, Batı’nın değer verilen serbest fikir özelliğini simgeleyen aydınların kazandıkları derinliğin, konulara “kişi” olarak bakmalarıyla ilgili olduğunu ifade etmektedir. Dolayısı ile “entelektüel”i “aydın”dan ayıran sadece eleştirici olması değil, bu eleştiri grubun içinden yapmaması, kolektif görev niteliğini üzerinden atmış olmasıdır ve bu “açık uçlu” düşünceyi ortaya çıkarmaktadır.

Edward Said (1995) entelektüel bir “yabancı”, bir “amatör” ve statükoyu rahatsız eden biri olarak kamusal rol üstlenen bir kişi olarak tanımlamıştır. Said, entelektüelin “fildişi kulede” yaşayan, “burnubüyük” bir çağrışım yaptığını ve Raymond Williams’ın “yirminci yy.ın ortalarına kadar entelektüel, entelektüalizm ve entelijansiya gibi sözcüklerin büyük ölçüde olumsuz tınlamalarla kullanıldığını, bu olumsuz tutumun hala sürdüğü” söylemini hatırlatmaktadır. Entelektüelin toplumda üstlendiği farklı görevlerden biri de insan düşüncesini ve insanlar arası iletişimi kısılacı altına alan klişeleri ve indirgeyici kategorileri ortadan kaldırmaktır.

Avrupa’da ortaya çıkan entelektüel kavramının ifade ettikleri ekseninde, bu kavramın İslami literatürde karşılığının ne olduğunu incelemek gerekmektedir. Çalışmasında bu sorunu ele alan Cabiri (2019, s. 7-11); Arap-İslam kültüründe “entelektüel” kelimesinin herhangi bir referansı olmadığını¹⁶, İslam medeniyetinde entelektüeller konusunda düşünebilmek veya yazabilmek için ilk olarak İslam kültüründe “entelektüel” kavramına ait bir referansın gerekliliğinden bahsetmektedir¹⁷ ve şu soruları sormaktadır: “Entelektüel” kavramının İslam kültüründeki hali buysa, kendilerine “İslam entelektüelleri” denilen kimselerin durumu ne olabilir? Onlar da bir anlamda “boşlukta asılı kimseler” değil midir? Çağdaş İslam “entelektüel”i kendi toplumunun sorunlarından biri hakkında düşünürken, hangi modelden esinlenir ve hangi referansa dayanır? Bir entelektüel olarak, konumu ve rolü hakkında düşünürken kendini hangi örneğe bağlı bulur? Bu sorular ekseninde Cabiri, “entelektüel” kavramının, İslam

¹⁶ Cabiri, burada Arapça’da “entelektüel” sözcüğü yerine olsa olsa “Seqqafe” yani eğitti, öğretti, aydınlattı anlamında edilgen sıfat-fiilin kullanıldığını belirtmektedir.

¹⁷ Cabiri çalışmasını Arap-İslam başlığı altında yapmıştır. Buradan sonra konunun bütünü kapsaması açısından sadece İslam terimi kullanılacaktır.

kültürüne adaptasyonunun, kavramın esas referans kaynağı olan Avrupa düşüncesinde kendisine verilen anlamı belirleyen içeriklerin, İslam kültüründeki karşılıklarını bularak yeniden inşa edilmesi gerektiğini düşünmektedir.

İslam kültüründe ilim, kültür ve edebiyat alanındaki grupların hangileri entelektüel sınıfına dahil edilebilir veya ulema, fukaha, edeba (edipler), nuhât (nahivciler), küttab (katipler) gibi kavramlardan hangisi entelektüel kavramı kapsamında değerlendirilebilir? Gramsci'nin entelektüel tanımı ile bu soruya cevap arayan Cabiri, İslam medeniyetinde sultanların fakih, kâtip ve tarihçileri aynı zamanda sultanın dost meclisinde yer alan edip, şair, hikâye anlatıcıları vb. kimselerin, sultan adına hegemonya araçları olarak rol oynayan “geleneksel organik entelektüeller” sınıfında yer alacakları; alim, fakih, harici, gulat (aşırılar), mutasavvıf vb. gibi devlete muhalif grupların da “yeni organik entelektüeller” şeklinde sınıflandırılabilceğini ifade eder. Fakat, Gramsci'nin entelektüel kavramı tanımlamasına bağlı kalındığında, İslami bir bakışla entelektüel kavramı tanımlanmasından ziyade, kavramın referans kaynağı olarak Avrupa düşüncesine doğru sürüklenen bir tanımlama yapmak durumunda kalınacağından bahseder. Cabiri, İslam'da entelektüel terimini, kullanıldığı ilk olay olan Dreyfus üzerinden kıyasla, İbn Hanbel'in Mihnesi ve İbn Rüşt'ün Çilesi ile değerlendirmektedir (Cabiri, 2019).

Antonio Gramsci ve Julien Benda'nın tanımlamaları ile entelektüeller farklı şekilde tasvir edilebilir. Gramsci, bütün insanların entelektüel olduğunu fakat toplumda herkesin entelektüel işlevini görmediğini ifade eder ve entelektüelleri ikiye ayırır: geleneksel entelektüeller ve organik entelektüeller. *Geleneksel entelektüeller*, nesilden nesile aynı şeyi yapmayı sürdüren öğretmenler, din adamları ve idarecilerken; *organik entelektüeller*, bilgilerini ve entelektüel yapısını, kendi çıkarlarını örgütlemek, daha fazla iktidar, daha fazla denetim gücü elde etmek için kullanan sınıflarla ya da kuruluşlarla doğrudan bağlantılı kişilerdir. Julien Benda'ya göre ise *gerçek entelektüeller*, insanlığın vicdanı olan süper yetenekli, ahlaki donanımları gelişkin, bir ruhban sınıfı oluşturan nadir kişilerdir. Çünkü, bu dünyaya ait olmayan ebedi hakikat ve adalet standartlarının bayraktarlığını yaparlar. Benda burada gerçek entelektüeller için ruhban terimini kullanarak, maddi avantajlar elde etmeyi, kendini geliştirerek dünyevi güçlerle yakın ilişkiler kurmayı dert eden sıradan insanlardan ayırt etmeyi amaçlamaktadır. Benda'nın gerçek entelektüeli; benim krallığım bu dünyanın krallığı değil söyleminde bulunan kişilerdir (Said, 1995; Benda 2017).

Burada Müslüman-mümin ayrımı yapılarak entelektüel türleri arasında bir kıyasa gidilebilir. Bilindiği üzere mümin, Allah’a, Peygamber’e ve ahirete gönülden inanmış ve en zor şartlarda bile her türlü fedakârlığı göze almış insandır. Müslüman ise, her ne kadar içinde Allah’a teslim olma anlamını barındırsa da bazen güce gönüllerine iman nuru işlemeyen zorunluluktan teslim olmayı da barındırmaktadır¹⁸. Hem Cabiri (2019) hem de (Said, 1995)’in görüşleri Müslüman-mümin ayrımı dikkate alınarak birlikte değerlendirildiğinde, Benda (2017)’nın *gerçek entelektüelinin*, mümin tanımıyla daha çok bağdaştığını ifade etmek muhtemeldir.

2.1.4. İslam’da Sermaye ve Alternatif Bir Kavram Olarak Potansiyel

2.1.4.1. İslam’da Sermaye

Teknik anlamda sermaye, üretime katılan bir maldır. Bu tanımlamada mal, sabit ve değişir sermaye olarak ikiye ayrılmaktadır. Sabit sermaye olarak örneğin, binalar, makineler ve demirbaş eşyalar, dayanıklı sermaye niteliğindedir ve üretimin birden çok aşamasında kullanılabilir. Değişir sermaye örnekleri arasında ise hammaddeler ve enerji kaynakları vb. sayılabilir. Sermaye, nihai malların tüketiminden artanlarla ve daha sonraki üretim dönemlerinde edinilen karlarla birikmektedir. Bu bağlamda, tasarruflar, sermayenin kaynağıdır. Maddi bir olgu olarak sermaye, İslam’da fakihler tarafından üretim faktörlerinin yanında başka şeyleri de içeren mal kavramı içinde ve değerine göre iki kısımda ele alınmaktadır. Kullanım ve mübadele değeri taşıyan para ve gıda maddeleri gibi mallar mütekavvim mal, bu değeri taşımayan alkollü içkiler ve domuz eti gibi mallar ise gayri mütekavvim mal adını almaktadır. Mütekavvim malın üretim faktörü niteliğinde olan kısmı sermaye olarak adlandırılmaktadır (Tabakoğlu, 2005, s. 133-134).

İslam’da emek, en yüce değer kaynağı olmakla birlikte temel üretim faktörü olarak kabul edilmiştir. Emek kavramı, girişimcilik/müteşebbis kavramını kapsamaktadır. Herhangi bir ürünü üreten veya hizmet veren esnaf, zanaatkar ve sanatkârlar da emek kavramının kapsamında yer almaktadır. Bu bağlamda, İslam’da işçi kavramı, günümüzdeki işçi kavramından daha kapsayıcıdır. Sermayenin bir üretim faktörü olarak işlev görebilmesi için emek faktörü gereklidir. Çünkü İslam, sermayeye üretim faktörü olabilme şansını

¹⁸ “Bedevîler “İman ettik” dediler. De ki: “İman etmediniz. (Öyle ise, “iman ettik” demeyin.) “Fakat, İslam’a girdik” deyin. Henüz iman kalplerinize girmedir. Eğer Allah’a ve Peygamberine itaat ederseniz, yaptıklarınızdan hiçbir şeyi eksiltmez. Allah, çok bağışlayandır, çok merhamet edendir.”” (Hucurât, 49/14, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 573).

ancak emekle birlikte tanımıştır. Diğer taraftan İslam'da sermayenin üretimden bağımsız olmaması ve bu faaliyete finansman unsuru olarak katılıp faizsiz getiri sağlaması istenmiştir. Tüm bu açıklamalar, bir bütün olarak İslam'ın sermayeye nasıl baktığı ile ilgili fikir sağlamaktadır (Tabakoğlu, 2005b, s. 1166-1167).

İslam'da bir üretim aracı olarak sermaye kavramı, kapitalist ve Marksist ekonomiye göre son derece belirli ve somut niteliktedir. Şöyle ki İslam'da sermaye, üretime emekle birlikte katılıp risk yüklenen ve bu faaliyet sonucunda zarar veya kar eden bir üretim faktörü niteliğindedir. Dolayısıyla emek ve sermaye faktörleri, birbiriyle çatışmaktan ziyade birbirini tamamlamaktadır. Risksiz ve emeksiz sermaye kazancı (faiz) ise hem emek sömürsünü artırmakta hem de emek faktörünü üretim sürecinden koparmaktadır. Bu durum, çalışmadan kazanmayı özendirmekte ve sermayenin belli kesimlerin elinde toplanmasını beraberinde getirmektedir. Oysa İslam'da servetin toplum genelinde yaygınlaştırılması ilkesi, sermayeyi aşağı gelir gruplarına da yöneltmek suretiyle sosyal refahı toplam gelirle birlikte yükseltmektedir (Tabakoğlu, 2013, s. 304-312).

İslam, sermayenin üretimdeki söz konusu rolünün yanında üretime kattığı değer ölçüsünde toplam ulusal gelirden alacağı payı da kabul etmektedir. Bu noktada sermayenin alacağı pay, sabit bir yüzde olarak değil de değişken bir yüzde olarak saptanmaktadır. Bir bakıma İslam'ın üretim konusunda klasik görüşü doğruladığını söylemek mümkündür. Çünkü sermaye, İslam'da da üretken bir faktördür. Şöyle ki sermaye destekli emek, sermaye desteksiz emeğe kıyasla çok daha fazla mal ve hizmet üretebilir. Aslında İslam'da sermaye teorisi, daha gerçekçi, daha kuşatıcı ve daha ahlaki nitelik taşımaktadır. Daha gerçekçiliği, sermayenin üretkenliğinin dinamik bir büyüme yapısı içinde değişkenlik gösteren üretimin gerçek durumuyla bağlantılı olmasından; daha kuşatıcılığı, sürümün birçok değişkeni (buluş, alışkanlık, beğeni, yaşam düzeyi ve zaman yetersizliği gibi) içermesinden; daha ahlakiliği ise ulusal gelirden alacağı değişken payın adil ve insaflı olması ve gelir artışına katkı sağlayan diğer tüm üretim faktörlerini sömürüyor olmaması zorunluluğundan kaynaklanmaktadır (Efe, 2018, s. 206).

İslam'da sermaye, statik değil, dinamik bir şekilde tanımlanmaktadır. Dolayısıyla sermaye, kapitalist sistemde olduğu gibi biriktirilmemeli ve toplumun geneline hizmet amacıyla değerlendirilmelidir (Korkut, 2020, s. 228). Bununla birlikte sermayeyi toplumun geneline adil olacak şekilde dağıtmak, huzurun sağlanması ve düzenin korunması için önem arz etmektedir. İslam'ın öngördüğü ve dolayısıyla İslami finans

sisteminde uygulanan finansman yöntemleri, söz konusu amaca ulaşma yolunda araç olarak kullanılmaya çalışılmaktadır (Çürük, 2013, s. 34).

İslam'da sermaye, toplumun eğitim ve bilgi düzeyinin artırılması suretiyle iktisadi kalkınmayı, başka bir deyişle, ülkenin genel imarını sağlayan bir faktördür (Ersoy, 1987, s. 201). Sermayenin irfan olmaksızın imara dönüşmesi İslam açısından önemsizdir. Nitekim İslam'da asıl olan ahiret hayatıdır (Korkut, 2018, s. 83).

2.1.4.2. Potansiyel

Özellikle sanayileşmeden sonra, kapitalizmin öncesinde de kullanılan sermaye kavramı, “parasal finansman”dan “üretim araçları”nı ifade eden bir kavrama doğru kaymışken, günümüzde “ekonomik bir değer üretmeye katkı sağlayan her şey”i ifade eden bir hal almıştır. Bu durum, “beşerî sermaye” ve çalışmanın konusunu oluşturan “entelektüel sermaye” vb. kullanımlardan görülmektedir. İslami iktisat nazarında düşünüldüğünde, bu tür unsurları sermaye olarak değerlendirmenin doğruluğu tartışmalıdır. Bir önceki bölümde de kısaca İslam'da sermayenin ne ifade ettiği, neleri kapsadığı izah edilmeye çalışılmıştır.

Beşerî sermaye kavramının İslami iktisat alanındaki çalışmalarda da kullanımını göz önüne alarak detaylı eleştirel bir yaklaşım sunan Orhan (2017), İslami görüşler ile beşerî sermaye kavramını birleştirmeye çalışan bu çalışmalarda iki farklı yaklaşımdan bahseder: bunlardan ilki, bu terimin mutlak bir kavram olarak kabul edilmesi ve İslam literatüründe bu kavrama karşılık bir terim arayışı; ikincisi ise sağladığı imkandan dolayı terime önem atfedilmesi gereğine dikkat çeker. Orhan (2017, s. 74), İslam'da değer ile emek arasında doğrudan bir bağlantı olduğu fakat beşerî sermaye ile değer arasında aynı türde bir ilişki olmadığından bahsederek, beşerî sermayenin potansiyellik yönüne vurgu yapmaktadır. Bundan dolayı, entelektüel sermaye gibi kavramların da İslam fıkına dayandırılmayacağını belirtir. Bu düşünceyle detaylı bir çalışma gerçekleştiren Choudhury (2012) çalışmasında “beşerî sermaye” yerine “insan potansiyeli” kavramını kullanmıştır. Daha detaylı bilgi için bu iki çalışma incelenebilir.

Temelde anlatılmaya çalışılan; kapitalist anlayışın hakimiyeti teknolojik gelişme ve buna paralel olarak rasyonalite-produktivizm ideolojisinin, üretim örgütlenmesi ve bunun sonucunda toplumsal düzeydeki örgütlenme ve düzenlemelerin, insanları kurulu sistemin bir dışlisi haline indirgemiş olmasıdır. Bunun sonucu, insani etkinliklerini kendi dışındaki

güçlerin yönlendirmesine ve denetimine terk etmek durumunda kalan bireyler, tüm özgürlükler ve demokratik görünümlere rağmen yalnızlaşmaktadırlar. Kapitalist toplumun pazar ekonomisinde nesnelerin yanı sıra, ilişkilerin, yaratıcılığın, sevginin ve hatta dostluğun bile şeyleşmesi, insanları bu yapıya tepki duymaya ve onu ehlileştirip insanlaştırma çabası içine sokmaktadır (Uçar, 2019, s. 18).

İfade edilen yaklaşımların ve analizlerin de dikkate alınmasından dolayı bu çalışmada da “sermaye” yerine “potansiyel” teriminin kullanılmasının daha doğru olacağı düşünülmektedir.

2.2. İslami İktisatta Kalkınma

Bilimsel olarak ekonomi biliminin doğuşu, temelde kıtlık kanununa dayandırılmaktadır. İnsanların yaratılışları gereği sonsuz ihtiyaçlarının varlığının kabulüyle, bu ihtiyaçların karşılanmasında mal ve hizmet üretiminin kısıtlılığını ifade eden kıtlık kanunu, insanların ekonomik faaliyetlerinde sürekli bir tercih yapmaları gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Tercihle bulunması gerekenin, bir kişi, bir ticari işletme veya bir ulus olmasından ya da zengin veya gelişmiş olmasından bağımsız olarak; tercihlerinde kıt kaynakların tam ve etkin kullanımını, bu kaynakların miktarlarını artırmalarını sağlayacak alternatifleri seçmeleri beklenmektedir.

Bireyler veya ticari işletmeler açısından mikroekonomi çerçevesinde ele alınan etkin kullanım sorunu; hangi mal ve hizmetlerin üretileceği, üretim miktarlarının ne kadar olacağı, üretim şekillerinin nasıl olacağı ve üretilen mal ve hizmetlerin nasıl paylaşılacağı sorularına; bireylerin faydalarını, ticari işletmelerin ise kârlarını maksimize edecekleri rasyonel bir tercihte bulunacakları varsayımı ile cevap aramaktadır. Ulusal açıdan makroekonomi çerçevesinde incelenen tam kullanım ve miktar artırımı sorunları ise farklı ulusal göstergelerden faydalanılarak cevaplanmaktadır. Tam kullanım sorunu, üretim düzeylerine bakılarak, fiili üretim düzeyi ile tam istihdam üretim düzeyinin birbirine eşit olduğu, bir ekonomide elde edilebilecek maksimum çıktıya ulaşıldığını ifade eden potansiyel Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH)’ya ulaşılmasıyla çözüme kavuşur. Kaynakların miktarının artırımı sorunu ise, üretim miktarlarının artışına bakılarak, kısa veya uzun dönemli cevaplanmaya çalışılmaktadır. Fiili üretim miktarının potansiyel GSYİH’den büyük olduğu durumda konjonktürel dalgalanmadan bahsedilmekte ve bu kısa dönemli üretim artışları milli gelir ve istihdam çerçevesinde analiz edilmektedir.

Potansiyel GSYİH'nın artışının dikkate alındığı uzun dönemli üretim artışları ise, ekonomik büyüme ve kalkınma çerçevesinde analiz edilmektedir.

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın zaman içerisindeki değişimleri dikkate alan dinamik yapıya sahip olmaları, bu analizlerde sadece ekonomik faktörlerin değil, diğer birçok faktörün de etkisinin incelenmesi gerektiğini göstermektedir.

Kapitalist düzen, John Locke'un, kilisenin, devletin ve toplumun, ferdin yükselmesi ve kar elde etmesi amacıyla girişimde bulunmasını engelleyemeyeceği; fertlerin kendi güçlerini ve yeteneklerini kullanmaları için tam bir özgürlüğe sahip olmaları gerektiğini ve ancak bu şekilde topluma karşı en büyük hizmetin gerçekleştirilmiş olacağını, toplumun ve devletin kökeni hakkındaki görüşüyle teorik düzleme oturtulmuştur. Doğal olarak, büyüme veya kalkınma alanındaki tanımlamalar, sanayileşme ve kapitalizm ile alakalıdır.

Kapitalizmin ilkeleri; özel mülkiyet hakkı, hür teşebbüs, şahsi menfaatin öncelenmesi, fertler arasında rekabet, işçi ve işveren arasındaki fark, ilerlemek için tabii eğilimlerden yararlanma ve devlet müdahalesinin olmaması üzerine kuruludur (İsmail, 1990, s. 16-20). Ekonomi literatüründe genelde birbirlerinin yerine kullanılıyor olsalar da büyüme ve kalkınma kavramları farklı anlamlar ifade etmektedir. Teknik olarak, sadece ekonomik boyutların değil, büyümeyi meydana getiren tüm unsurların birlikte gelişimi ekonomik kalkınma olarak ifade edilirken; diğer unsurlardan bağımsız olarak ekonomik boyutların gelişiminin incelenmesi ise ekonomik büyüme olarak adlandırılmaktadır. Özetle ekonomik büyüme, bir ülkenin sınırları içerisinde belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmet miktarının parasal karşılığını ifade eden GSYİH ile ifade edilir. GSYİH adeta vazgeçilmez bir ölçek şeklinde kullanılmaktadır.

Ekonomik büyüme, ekonomik değerlerin nitelikten çok nicelik bakımından değişmelerini ifade eder ve matematiksel olarak ifade edilmesi daha kolaydır. C. Zarka'ya göre büyüme, makro düzeyde, ekonomik olarak anlamlı miktarda bir artışın meydana gelmesidir; F. Perroux büyümeyi, bir ekonominin karakteristik değişmelerinin boyutunda, muhtemelen refah düzeyinin de artmasıyla meydana gelen bir artış olarak görmektedir; W. Arthur Lewis ise, ekonomik büyümeyi milli hasılanın veya kişi başına düşen hasılanın artışı olarak tanımlamaktadır. Ekonomik kalkınma ise farklı kriterlere göre tanımlanabilmektedir. Bunlar ekonomik kalkınmanın; hasılanın çeşidi ve kurumsal değişme, sosyal yapının değişmesi, ekonomik sektörlerin milli gelirdeki paylarının

değişmesi, kişi başına milli gelir artışının sürekli kılınması ve yapısal değişme kriterleri baz alınarak, farklı ölçütler ile tanımlamasına neden olmaktadır (Ersoy, 1987, s. 193-194). Bonne Alfred ekonomik kalkınmayı, normal düzeydeki bir işçinin ve bir bütün olarak ekonominin üretkenliğinin artırılmasına ve kazananların toplam nüfus içindeki payının artmasına neden olacak ekonomik faaliyetler olarak tanımlar; Max F. Millikan ise, insanlığın ekonomik kalkınmayı, çok sayıda unsurun sistematik olarak iç içe geçmesi olarak tanımlamaktadır (Akt. Ahmed, 1983, s. 27-30). Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri ile alakalı olan ekonomik kalkınma, ekonomik büyüme ile sosyal, siyasal ve kültürel açıdan da gelişimi ifade eder. Özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra, gelişmekte olan ülkelerle alakalı bir kavramdır. Ülke vatandaşlarının refah düzeyleri ve yaşam koşullarının ekonomik kalkınma ile ilgili durumlar olmasından dolayı, ülkelerin gerçekleştirmeye çalıştıkları önemli bir durumdur.

Ekonomik kalkınma esasen dünyanın sanayi çağını yaşadığı döneme uygun bir tabirdir. Sanayileşmiş toplumların, yeryüzünün en ileri, güçlü, zengin toplulukları olarak kabul edildikleri dönemde ekonomik kalkınma, anlaşılır ve arzu edilir bir kavramdır. Bu anlayışta kalkınmanın formülü, tasarruf ve yatırımdır. Yani bugün herhangi bir ulus, 50 yıl önceki ölçütlere göre sanayileşmiş olsa dahi gerilikten kurtulduğu söylenemez (Özel, 1987, s. 227). Geri kalmışlıkla alakalı olan kalkınma kavramı, Sanayi Devrimi'ne yakın bir dönemde, 19. yy.ın ortalarında ortaya çıkmıştır. A. Lewis, Hla Myint ve Celso Furtado'nun ekonomi tarihine yönelik çalışmaları, kalkınmakta olan birçok ülkenin kalkınma serüvenlerinin başlangıcının 19. yy.ın ortalarına denk geldiğini göstermektedir. Ekonominin bir alt disiplini olarak kalkınma ekonomisinin ortaya çıkışının, birçok iktisatçı tarafından 1930'lu yıllardaki Büyük Bunalımla başladığı, II. Dünya Savaşı sırasında uluslararası ekonomik sistemin yaşadığı çöküntünün kalkınma ekonomisine olan ilgiyi artırdığı belirtilmektedir (Yavilioğlu, 2002, s. 50). 1929'daki Büyük Buhran'ın modern bir kavram olarak "kalkınma"nın miladı olduğu, bu tarihten sonra ekonomi, gelişme ve kalkınmanın devletlerin üst politikası haline geldiği bilinmektedir (Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, dünyanın gelişmiş bölgelerinde kurulan birçok yeni, az gelişmiş bağımsız devletin, siyasi bağımsızlıklarını ekonomik bağımsızlıklarıyla desteklemek istemeleri, ekonomik kalkınmaya ilgiyi artırmıştır. Daha önceleri sömürge statüsünde bulunan bu devletlerin bağımsızlık elde etmeleri, uluslar arasındaki kalkınma

düzeyindeki farkı gözler önüne sermiştir. Teknoloji ile iletişimin artması ile bu farklılığın az gelişmiş ülke vatandaşları tarafından da görülür olması, halkın yönetime katılması ile bu farkın kapatılması isteği ortaya çıkmıştır (Ersoy, 1987, s. 192). Dolayısı ile kalkınma açısından gerçekleştirilen politikaların sonuçlarının net olarak ortaya çıktığı dönem olarak II. Dünya Savaşı sonrasını almak doğru olacaktır. Kalkınmanın bilimsel ve pratik bir alan şeklinde varlığı, Batı-Doğu, gelişmiş-gelişmemiş ayrımının da gösterdiği gibi ülkeler arasında bir kıyası doğurduğundan; IMF, BM ve Dünya Bankası gibi, kalkınma ile doğrudan ilgili uluslararası kuruluşların da bu dönemde ortaya çıktıkları görülmektedir (Kaynak'tan akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78). Özellikle 1944'te Bretton Woods Konferansı ile kurulan Dünya Bankası; geri kalmış ülkeleri kalkındırmak üzere program, danışmanlık ve finansal kaynağın sağlanmasını misyon edinmiş olmasına rağmen, siyasal birtakım dönüşümleri kalkınmanın bir boyutu olarak geri kalmış ülkelere dayatan, sadece ekonomik bir örgüt değildir (Akyüz'den akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78). Srinivasan, Dünya Bankası gibi diğer uluslararası kuruluşların da hâkim ülkelere ait ekonomi ve kalkınma görüşlerini aktaran bir yapıda olduğunu, o dönemlerde yaygın olarak kalkınma kavramının Anglosakson kalkınma modeli olarak tanımlanmasından anlaşılabileceğini ifade etmektedir (Akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78). Piyasa mekanizmasının eksikliği, 1950-1960'lı yıllarda Batılı toplumların kalkınmasına karşın diğerlerinin geri kalmasının sebebi olarak görüldüğünden, Dünya Bankası gibi kuruluşlar, geri kalmış ülkelerdeki bu eksikliği ortadan kaldırmak üzere kalkınma projesinde etkin bir devletin varlığını oluşturmaya çalışmışlardır (Kaynak'tan akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78). Chowdhury ve Kirkpatrick'in belirttiği gibi bu durum, kapitalist düzenin serbest piyasa mekanizması ile sağlanacağı varsayımını ortadan kaldırarak, devletin eksik piyasa mekanizmalarını ve üretim alanlarını tamamlayacağı müdahaleci bir kalkınma yaklaşımını doğurmuştur (Akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78). 1970'lerde devletin aşırı büyümesi ve özel sektöre alan bırakmaması, verimsizlik, fiziksel alt yapıya yapılan aşırı yatırımlar ve insan sermayesinin ihmal edilmesi gibi nedenlerden dolayı bu değişim tartışılmaya başlanmış (Willis'ten akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 78) ve 1980'lerde farklı bir yol izlenmeye başlanmıştır (Akyüz'den akt. Ateş ve Bektaş 2016, s. 78).

Ekonomik kalkınma için kullanılan göstergelerin başında kişi başına düşen gelir yer almaktadır. Bunun yanında, BM tarafından oluşturulan İnsani Gelişmişlik Endeksi de

eğitim, sağlık ve gelir kalemleri ile oluşturulan bir endekstir ve ekonomik kalkınmanın bir diğer önemli göstergesinden biridir.

Ekonomik kalkınma, ekonomik büyüme gibi gelişimin sadece nicel boyutunun değil; sosyal, siyasal vb. durumların da gelişiminin göz önüne alınmasıdır. Dolayısıyla, ekonomik kalkınmanın gerçekleşemediği ekonomik büyüme dengesiz büyüme olarak adlandırılmaktadır. Ekonomik kalkınmadan bahsedilebilmesi için, kişilerin gelirlerindeki devamlı artışlar ile maddi sıkıntı yaşamamaları, bağımsızlık ve özgürlüklerinin büyümesi, insani yönden kendilerini geliştirebilecekleri bir durumda geleceğe dair umut taşımaları gibi ölçütler var olmalıdır. Dolayısıyla kalkınma, büyümenin matematiksel ve istatistiksel göstergelerinde yer almayan, etik, estetik, normatif ve nitel boyutları da dikkate almaktadır. Yani ekonomik kalkınma, toplumu geliştirici yönde sürükleyen dinamiklerin toplamıdır (Hamitoğulları, 1987, s. 13-16).

Toplunun tüm fertlerinin herhangi bir ayrıma tabi tutulmadan, bütün yönleri ile iyi olanın gerçekleştirilmesi üzere; sağlık, eğitim, gıda, güvenlik ve barınma gibi temel ihtiyaçlara erişmesi olan kalkınma, bu maddi ihtiyaçların yanında, sosyokültürel ihtiyaçların da karşılanmasını hedeflemektedir. Bu maddi ve manevi ihtiyaçların karşılanması için salt ekonomik çabanın ötesinde bir çaba gerekmektedir. Aynı zamanda daha iyi duruma getirilen maddi ve manevi imkânların herkes için ulaşılabilir olması ancak özgürlüklerin garanti altına alınması ile gerçekleşebilecektir (Peet ve Hartwick, 2015; Han ve Kaya, 2008; Sen'den akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 76).

Başlıca kalkınma teorileri; dengeli kalkınma teorileri, dengesiz kalkınma teorileri, doğrusal / aşamalı kalkınma teorileri, neo-liberal yaklaşımlar, bağımlılık teorileri olarak sınıflandırılabilir. Dengeli kalkınma teorileri; denge durumu temelinde, yiyecek ile giyecek, tarımsal hammaddelerle endüstri mamulleri, sermaye malları ile tüketim malları, kamu yatırımları ile diğer yatırımlar, ihracat ile iç talep için üretim arasındaki dengeli durumu ifade etmektedir. Dengesiz kalkınma teorileri; dengeli kalkınmanın “piyasada ortaya çıkan dengesizlik durumunun ekonomik ilerlemeyi durduracağı” görüşüne zıt olarak, belli şartlarda dengesizliğin, ilerlemeyi bozmaktan çok canlandırdığı, teşvik ettiği, ekonomiyi dinamik hale getirdiğini savunmaktadır. Bu düşüncenin temelinde, geri kalmış ülkelerdeki sermaye kıtlığı yatmaktadır ve bu sermayenin eşit dağılımı da küçük ölçekli işletmelerin ortaya çıkmasına ve dolayısıyla düşük verime sebep olmaktadır. Doğrusal/aşamalı kalkınma teorileri; azgelişmiş ülkelerin, gelişmiş Batı Avrupa

lkelerinin kapitalizm öncesindeki siyasal, sosyo-kültürel ve ekonomik yapılarına benzerlik göstermektedir. Dolayısıyla “doğal düzen” düşüncesi ile toplumların doğrusal bir gelişim çizgisi izleyebileceğinden, az gelişmiş ülkelerin, ancak gelişmiş ülkelerin ilerleme yolunu takip ederek kalkınmaları mümkündür. Bu düşünce, alternatif bir yolun var olma ihtimalini ortadan kaldırmaktadır. Kalkınmada neo-liberal yaklaşımlar; 1970’lerde ekonomik krizlere Keynezyen yaklaşımların çözüm üretememesi ve Güneydoğu Asya’da başarı elde eden ülkelerin ön plana çıkması ile 1980’lerin başlarında önem kazanmıştır ve serbest piyasanın zaferi olarak görülmüştür. Temel iddiası, nc Dünya lkelerinde devletin aşırı müdahalesinin ve fiyat politikalarındaki hatalar ile kötü kaynak dağılımının, az gelişmişliğin ve ekonomik büyümenin önündeki engel olduğu yönündedir. Bağımlılık teorileri ise; 1960’lı yıllarda nc Dünya lkelerinin kurumsal, politik ve ekonomik alandaki bozulmalarının, zengin ülkelere olan bağımlılıkları ve zengin ülkelerin baskıları ile meydana geldiğini kabul etmektedir. Neo-sömürgeci bağımlılık, yanlış paradigma modeli ve düalist kalkınma tezi şeklinde üç ana düşünce akımı vardır. Bu üç düşüncenin de birleştii en önemli ortak nokta, geri kalmışlığa neden olan faktörlerin ülke dışında aranması gerektiğinin kabulüdür (Yavilioğlu, 2002, s. 54-62). Dönemler itibari ile kalkınma yaklaşımları Tablo 13’te gösterilmektedir.

Ekonomik kalkınma çok boyutlu bir süreçtir ve ekonomik, siyasi ve yönetsel, hukuki ve kurumsal ile sosyo-kültürel faktörler olarak sınıflandırılan birçok belirleyene sahiptir (şaşmaz ve Yayla, 2018, s. 250). Ekonomik kalkınma, sosyal yapıyla beraber değişen bir ekonomik yapıyı ifade etmektedir. Fakat tarih boyunca ekonomik kalkınma, sosyal yapıyla olan dengenin bozulmasına neden olmuştur. Galbraith’in dediği gibi ekonomik kalkınma, savaşlar, ihtilaller, kentler ve milletlerarası gler ve kitle eğitim programları gibi büyük şoklara bağlıdır ve dengenin bozulması ile meydana gelmektedir (Akt. Ersoy, 1987, s. 191).

Kapitalist büyüme ve kalkınma çabalarının tümü, vadettikleri gibi toplumları daha mutlu bir yere gtrememiştir. Çağdaş ekonomik büyüme, vahşi ve bencildir. Sayısal ıktı olarak üretimde bir fazlalık meydana gelmiş olsa da Galbraith’in ifade ettiği üzere, sınırlı bir kitle için ve bireysel düzeyde kalan bolluk iddiası, kolektif alt yapı ve kamusal kesimin sefaleti ile çelişmektedir (Akt. Hamitoğulları, 1987, s. 17). İşsizliğe bir are bulunamamış, otomasyon ve rasyonel kararlarla yapılmış yatırımların bir sonucu olarak karşımızda durmaktadır.

Dönemler	Ana Kalkınma Yaklaşımları
1950'ler	Modernleşme Teorileri: Bütün ülkeler Avrupa modelini izlemelidir. Yapısalcı Kuramlar: Güney ülkeleri, küresel ekonomiyle olan etkileşimini, yerel ekonomik büyümeye izin vermek için sınırlamak zorundadır.
1960'lar	Modernleşme Teorileri Bağımlılık Teorileri: Güney ülkeleri, Kuzey ülkelerinin sömürmesi nedeniyle yoksullardır.
1970'ler	Bağımlılık Teorileri Temel İhtiyaçlar Yaklaşımı: Hükümetin odağı ve yardım politikaları dünyanın yoksul insanların temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olmalıdır. Neo-Malthusyan Teoriler: Ekonomik ve ekolojik felaketlerden kaçınmak için ekonomik büyümeyi, kaynak kullanımını ve nüfus artışının kontrol edilmesi gerekmektedir. Kadınlar ve Kalkınma: Kalkınmanın kadınlar ve erkekler üzerinde farklı etkileri olduğunun tanınması.
1980'ler	Neoliberalizm: Piyasaya odaklanma. Hükümetler ekonomik faaliyetlere doğrudan katılımdan geri çekilmelidir. Çim Kökleri Yaklaşımı: Yerel bağlamı ve yerli bilgiyi düşünmenin önemi. Sürdürülebilir Kalkınma: Mevcut neslin ihtiyaçlarını, gelecekteki nüfusun çevre ve diğer sorunlarıyla/kaygılarıyla dengelemek gerekir. Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma: Toplumsal cinsiyetin gelişme ile ilişkilendirilmesinde daha fazla farkındalık.
1990'lar	Neoliberalizm Post Kalkınmacılık: “Gelişim” ile ilgili fikirler sömürgecilik ve Avrupa merkeziliğinin bir biçimini temsil eder. Tabandan gelen itirazlar. Sürdürülebilir Kalkınma Kültür ve Kalkınma: Farklı sosyal ve kültürel grupların, kalkınma süreçlerinden nasıl etkilendiğinin farkındalığı artmıştır.
2000'ler	Neoliberalizm: Küreselleşme kavramlarıyla artan etkileşim. Sürdürülebilir Kalkınma Post-Kalkınmacılık Çim Kökleri Yaklaşımı Haklar Temelli Kalkınma

Tablo 13: Dönemler İtibariyle Ana Kalkınma Yaklaşımları

Kaynak: Willis'ten akt. Ateş ve Bektaş (2016, s. 77)

Borç konusunda da önemle üzerinde durulması gerekmektedir. Serbest piyasa sayesinde, sermaye birikimine sahip olanlar, yoksullara borç verebilecek duruma gelmişlerdir ve hukuki altyapı her zaman borçlunun değil, alacaklının lehine oluşturulmuştur. Dolayısı ile özgün fikirleri, icatları veya buluşları olanlar, kendi üretimlerini gerçekleştirmek üzere borca girerek risk üstlenmişken, faiz geliri sabit olan ve yasal olarak da o geliri elde etmeyi garanti altına alanlar, herhangi bir fikir ve üretim gerçekleştirmemelerine rağmen, risk altında kalmadan yüksek kazançlar elde etmektedirler.

Geri kalmış veya gelişmiş toplumların ekonomilerinin ekonomik göstergelere dayalı kalkınma tanımlaması açısından; C. Clark, işçi başına düşen reel geliri; A. Lewis, W. W. Rostow, R. Nurkse ve R. Rodan gibi kalkınma ekonomistleri ise kişi başına düşen gelir, sermaye donanımı ve sermaye birikimi, tasarruf, yatırım değişkenlerini ölçüt olarak kullanmışlardır. Dünya Bankası'nın ülkelerin geri kalmışlık veya gelişmişlik açısından karşılaştırılmasını sağlayan ölçüt ise GSMH'dır. Bu tür karşılaştırma, ortak değerlerin, amaçların, ideallerin ve refah anlayışının farklılaşması durumunda somut bir gösterge olarak kabul edilemese de farklılıkların ortaya konması açısından önem arz etmektedir. GSMH'nin soyut yaklaşımı ve kişi başına gelir kriterlerinin eksikliklerinin ortadan kaldırılması açısından Dünya Bankası tarafından nispi farklılık, GSMH'da tarımın payı, teknoloji, temel sosyal göstergeler, nüfus artışı, gelir bölüşümü, dış ticaret, bağımlılık ve ikili kültür gibi bazı kriterler de tanımlamaya eklenerek genişletilmiştir. Ancak, bu kriterlerde pozitif gelişmeler yaşansa dahi, yine referans olarak gelişmiş ülkeler dikkate alındığından, ülkeler yine geri kalmış olarak tanımlanmaktadır. Geri kalmışlıktaki referansın ülkelerin kendi içlerindeki dinamiklerle değerlendirilmeden, gelişmiş ülkeler olarak karşımıza çıkması, geri kalmışlıktan kurtulmanın tek yolunun büyük atılımların ve sektörel gelişimin sağlanmasına bağlı olduğunu göstermektedir. Yani geri kalmış ülkeler yapısal olarak gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkı gidermek zorundadırlar (Yavilioğlu, 2002, s. 50-52).

Dudley Seers, bir ülkenin kalkınma durumunu görebilmek üzere şu soruların sorulması gerektiğini belirtmiştir: Fakirlik ne durumdadır? İşsizlik ne olmuştur? Eşitsizlik hangi düzeydedir? Şayet bu temel problemlerden herhangi biri veya ikisi ve hatta üçü birden kötüye gidiyorsa, kişi başına düşen gelirin iki katına çıkması durumunda dahi ekonomik gelişmenin olumlu bir sonuç doğuracağını beklemek boştur (Akt. Chapra, 2002, s. 75-76). Ekonomik kalkınma kavramı etrafında birçok tartışma varken ve kalkınmayı

gerçekleştirememiş ülkeler çoğunlukta, kalkınma problemini ortadan kaldıracak uygulanabilir bir teoremin varlığından söz etmek zordur.

Tarih boyunca ülkeler, devletler veya toplumlar arasında birbirlerinden ileride, geride veya denk oldukları şeklinde kıyaslamalar olmuştur. Bu kıyaslamaların ölçütleri ilk başlarda askeri güçken, daha sonra ticari ve mimari durum olmuştur. Sanayi Devrimi'nden bu yana gelişmişlik açısından kıyaslama ölçütü; kalkınmış, kalkınmakta olan ve kalkınamamış kavramları ile esasen sanayileşme üzerinden gerçekleştirilmektedir (Kaynak'tan akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 75). Yani Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesi ekonomik anlamda bir miladı temsil etmeye başlamış, İngiltere modeli artık bir referans olarak kabul edilmiş, sosyal ve politik alanlarda da bir değişime sebep olmuş ve ülkelerin gelişmiş veya gelişmemiş olmaları, üretimlerinde sanayinin payına bakılarak ölçülmeye başlanmıştır (Yavilioğlu, 2002, s. 49). Bu durum, Batı merkezli ve oryantalist tanımlamaların her alanda olduğu gibi, kalkınma alanında da hâkim olmaya başlamasına; birinci, ikinci, üçüncü dünya ülkesi; geri kalmış, gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkeler; sanayiye veya tarıma dayalı ülkeler gibi “Batıya göre” sınıflandırmalar yapılmasına yol açmıştır (Han ve Kaya'dan akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 75).

Kalkınma terimi, 18. ve 19. yy.da Avrupa'daki gelişme, ilerleme, değişme, evrim ve tekâmül kavramlarının devamı olarak ortaya çıkmıştır. 19. yy.da Batılılar, kalkınmada ileri bir noktaya ulaştıklarını düşündüklerinden, Batının insan tarihinin gelişmesi ve ilerlemesinde öncü olduğu ve dolayısıyla Batılı olmayan toplumların Batı'ya göre geri kaldığını ve ilerleme istiyorlarsa kendilerini izlemek zorunda olduklarını ifade etmişlerdir. Saint Simon ve Comte, insanlık tarihini; teolojik dönem, metafizik dönem ve pozitivist dönem olarak üçe ayırmışlardır. Bu ayırımı İslam toplumları metafizik dönemde yer almaktadır. Ferguson ve Morgan ise; vahşilik çağı, barbarlık çağı ve medeniyet çağı şeklinde üçlü bir ayrıma gitmiştir. Bu tasnifte de İslam dünyası medeniyet çağına ulaşamamıştır. Tonies; gelişmeyi cemaat ve cemiyet olarak ikiye ayırmıştır. Durkheim, klan, aşiret, kent, imparatorluk, derebeylik, monarşi ve millet dönemlerinden bahseder. Her halükârda Asya ülkeleri insanlığın çocukluk döneminde, Hegel'e göre gençlik dönemi, Yunanistan'dır; erkeklik dönemi Roma'dır; olgunluk dönemi ise 19. yy. Batı toplumudur. Marx; komünal dönem, Asya dönemi ve toplumcu dönem olarak üçlü bir tasnife gider. Toplumcu döneme geçen Batı toplumudur. Hobbes, imparatorluklar ve demokrasiler şeklinde bir kavim ayrımı yapar. Spencer, Darwinizm'i toplumsal hayata,

sosyolojiye uygulayarak, savaşçı ve sanayi toplumu ayrımına gider (Bulaç, 1987, s. 187; Tabakoğlu, 1987, s. 242). Tüm hepsinde göze çarpan şudur: Bölümün başında bahsedildiği gibi Sveiby'nin görüşleriyle de paralel olarak neredeyse tüm Batılı sosyal bilimciler, insanın basitten mükemmelliğe doğru yol aldığını, gelişmekte olduğunu ifade eder. Mademki en başından beri İslam ülkeleri Batı'dan geridir, o zaman bu kabul ile onlara yetişmek nasıl gerçekleşebilecektir? Bu yetişme arzusu, kalkınma problemini de ortaya çıkarmaktadır. Esas sorulması gereken, Müslümanların böyle bir yarışa ihtiyacı olup-olmadığıdır. Hâkim ekonomik düşüncenin kalkınma felsefesi, İslam ile ne derece bağdaşmaktadır?

Reel-politik açıdan kalkınma ile ilgili görüşlerin veya algının bilimsel olarak ortaya çıkması, gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki farkın ciddi derecede açılmasıyla olmuştur. Yani kalkınamama problemi, Batılı ülkeler açısından da bir sorun halini alınca, bu durumu doğuran nedenler bilimsel olarak incelenmeye başlanmıştır (Kaynak'tan akt. Ateş ve Bektaş, 2016, s. 76). 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ekonomik olarak geri kalmış toplumların gelişmelerinin önündeki engellerinin neler olduğunu ve bu problemlerin nasıl ortadan kaldırılacağı yönünde birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların göze çarpan en önemli özellikleri, problemlerin, tanımların ve çözüm arayışlarının genelde ekonomik unsurlarla sınırlandırılması, yani kültür, politika ve psikolojik faktörlerin sabit kabul edilerek (ceteris-paribus) analizlere dâhil edilmemesi, arz, talep, fiyat gibi piyasa göstergeleri kullanılarak, üretim kaynaklarının yeterliliği aracılığıyla açıklanmaya çalışılmasıdır. Geri kalmış ekonomiler, modernleşme sürecindeki toplumlar olarak tanımlanmaktadır ve ekonomik, siyasal ve sosyo-kültürel yapılarını modern kabul edilen bir modele göre değiştirirler. Dolayısıyla geri kalmış toplumlar, modern ve geleneksel yaşamı bir arada yaşarlar. Bu da tarımsal / geleneksel ve sanayi / modern şeklinde ikili yapıyı oluşturur (Yavilioğlu, 2002, s. 50-54).

Müslüman ülkelerin bir çoğu, 20. yy.ın ilk yarısında sömürge şeklinde birçok yabancı devletin hâkimiyeti altında olduklarından, kendi varlıklarını ortaya koymak üzere çoğunluk tarafından kabul edilen ideolojileri seçmek durumunda kalmışlardır. Özellikle bağımsızlıklarını kazandıktan sonra, iktisadi düzende de İslami bir yaklaşımın isteği, dönemin çalışmalarından bu hususta entelektüel bir zeminin olduğu izlenebilmektedir. Bu çerçevede düşünüldüğünde İslami iktisatta UEP'yi ve kalkınmaya etkisini inceleyen bu çalışmada, öncelikle İslami iktisat açısından kalkınma kavramının incelenmesi,

kalkınmanın nasıl gerçekleşeceği konusuna değinilmesi gerekmektedir. Tüm dünya tarafından kabul edilen ve uygulanan ekonomik kalkınma türünün niteliği tam olarak anlaşılmadan, yerine İslam'dan beslenen, daha insancıl, dengeli ve ahenkli bir kalkınma modelinin ve bu tür kalkınmaya destek olacak UEP'nin önerilmesi de anlaşılamaz. Bu tarz bir inceleme yapılmadan mevcut yaklaşımları ele alarak bir çalışma yapmak, yine Batı kalkınma yaklaşımını ve seçilmiş göstergelerini kullanarak UEP'nin incelenmesine ve bahsedilen yanıla düşülmesine yol açacaktır.

Sorokin, basit kuramların sahip olduğu kusurları şu şekilde ifade etmiştir: “Bir toplumun karakter ve dengesinin; A. Coğrafi çevresi, B. Ekonomik eylemi, C. Politik yapısı, D. Dini ve E. Bilgisi ve ahlakı gibi birbirlerini etkileyen etmenlerden meydana geldiğini farz edelim. Bu etmenlerin her biri bir değişken olarak kabul edilebilir. Dolayısıyla, etmenler arasındaki karşılıklı ilişki, toplumsal denge ve karakterini sürekli değiştirir. Basit kuramda “A” neden olarak kabul edilirse, B, C, D ve E bir sonuç olarak karşımıza çıkar. Veya başka bir kuram, B, C veya D'yi birer neden olarak kabul ederse, diğer öğelerin bir sonuç olması söz konusudur. Bu yaklaşımda, birbirlerine tamamen zıt birçok kuram karşımıza çıkabilir. Bu kuramlar, toplumsal hayatın, coğrafya, politika, kültür, ırk veya ekonomi gibi etmenlerin sadece biriyle anlatılmaya çalışılmasından dolayı tek yönlüdür. Bu kusurların önüne geçmek için, tek yanlı nedensellik yerine, karşılıklı bağıllık yöntemini, neden ve sonuç kavramları yerine de değişken fonksiyon kavramlarını kullanmak daha doğru olacaktır.” (Akt. Yavilioğlu, 2002, s. 66-67).

Ekonomik kalkınmaya dair sosyolojik analizler neticesinde, sosyal boyutlardan uzak büyüme modelleri karşımıza çıkmaktadır. Bu modellerde tek boyutlu insan ve tek boyutlu toplumlar hedeflenmektedir. Gelişmiş kabul edilen ülkelerde, sosyal ve doğasal ağır maliyetlere rağmen ekonomik büyüme gerçekleştirilmiş ve teknolojik gelişmeler, refahın yaygınlaşmasına değil, servetin belirli gruplarda toplanmasına sebep olmuştur (Hamitoğulları, 1987, s. 10-11). Hatta yoksulluk açısından bakıldığında gelişmiş ülkelerde dahi yoksulluk azaltılamamış, kalkınma ile fakirler daha da fakirleşmiştir (Chapra, 2002, s. 39). Hızlı ve elektronik medeniyet vasıtalarıyla zaman kazandığını iddia eden insan, kazandığı zamanı nasıl öldüreceğini düşünmektedir (Adalı, 1987, s. 45). Bu felsefe, insanların beyinlerine çok farklı mekanizmalarla aşılarmakta ve adeta bunun dışında bir yaklaşımın düşünülmesinin dahi doğru olmayacağına ikna edilerek, ortaya çıkardığı problemlerin olağan olduğuna inandırılmaktadır. Oysa kalkınmadan

bahsedebilmek için, sadece bir grubun değil, ulustaki tüm birey ve grupların bilinçli ve etkin bir eylem birliğinde bulunmaları gerekmektedir.

Kalkınma yaklaşımında iktisadi olarak yoksulluk kavramı, geleneksel olarak yiyecek, barınma vb. gibi temel ihtiyaçları elde edebilecek gelire sahip olmamak anlamında kullanılır. Mutlak veya göreceli terimlerle tanımlanan yoksulluk, gelir veya tüketimdeki bir sınırın altında olmakla ilgilidir. Yoksulluğun tanımlanması ve ölçülmesine yönelik bu şekildeki maddi bir yaklaşım, kalkınma politikasında değer taşır fakat insanların bilgi, iyi beslenme ve sağlık ile karakterize edilen ve değer verdikleri hayatları yaşayamama durumlarını açıklayamaz (Rakodi, 2012, s. 638).

Fakirliğin sebebi, çalışmaya gönülsüzlük veya nitelik eksikliği değildir. Zenginlerden daha çok çalışabilme ve daha hünerli olabilme istek ve ihtimalleri olmasına rağmen, istihdamları için gerekli finansal kaynaklara ulaşmada yaşadıkları zorluk ve kendi niteliklerini optimal derecede kullanamamaları ve en önemlisi ihtiyaçlarını karşılamada yeterli gelir elde edemediklerinden yatırıma dönüşecek yatırım imkanlarının olmamasıdır. Bu hususta Lester Thurow, kazananların zeki ve liyakatten ziyade şansa sahip olduklarını ifade etmektedir. 1970'lerden bu yana, Morevets'in de belirttiği gibi, kalkınmanın sadece kişi başına düşen gelirdeki büyüme değil aynı zamanda fakirlikte de bir düşme anlamına geldiği düşüncesi ön plandadır. Fakat önce büyümenin hedeflenmesi, büyüme gerçekleştikten sonra bölüşümün değerlendirilmesi çok da kolay değildir. Gerald Meier'in ifadesi ile kalkınma ekonomisinin sadece GSMH'yi büyütme değil, yeniden gelir bölüşümü ile büyüme, mutlak fakirliğin azaltılması ve temel insan ihtiyaçlarının karşılanması konuları üzerinde de durması gereklidir. Neo-klasik ekonominin günümüzde sadece rasyonalitenin koruyucusu değil, fakirlerin emanetçisi olduğu iddia edilmektedir. Meier bu husustaki görüşünü, dünyadaki insanların çoğunun fakir olduğu ve fakirliğin ekonomisinin gerçekten bilinmesi durumunda, ekonominin önemli olan konularının anlaşılabilirliğini ifade ederek sunmaktadır (Chapra, 2002, s. 74-75, 180).

İslam'ın temel gayesi, insan hayatının ve çabasının belirli amaçlara yönlendirilmesi ve değerlere önem verilmesini sağlamaktır. İslam, iktisadi kalkınmanın tüm kapsamı ile yakından ilişkilidir, fakat bunu insan gelişiminin bir parçası olarak, bu perspektiften hiç uzaklaşmadan gerçekleştirmeye çalışır (Ahmed, 1983, s. 19-27). Batı kalkınma modeli, insan sermayesi ve insan gelişimini kalkınma modeline dâhil etseler de çıkış itibarı ile bu hususlarla ilgilenmeden, yıllarca sömürü ile servet biriktirmişlerdir.

Kapitalist ekonomide piyasa güçleri, Samuelson'un ifade ettiği şekliyle; açlık çeken ailelere, kötü beslenmiş çocukların yine kötü beslenmiş çocuklar yetiştirmesine, nesiller boyunca gelir ve servetin büyük eşitsizliğine dayanan Lorenz eğrisinin sürdürülmesine sebep olur. Bu piyasalar, Arthur Okun'un ifadesiyle, köpeklerini besleyen zenginlere, çocuklarını besleyen fakirlerden daha çok önem verir. Richard Titmus, kapitalist ekonomide herhangi bir değere bağlı olmadan yapılan tercihlerin, fakir ve zenginlere aynı şekilde refah hizmeti sunmak üzere gerçekleştirilen kamu hizmetlerine, zenginlerin daha kolay ulaşma imkânları, fakirlerdense zenginlere yaramaktadır (Akt. Chapra, 2002, s. 37-40). İslam'ın helal ve haramları geniş manada incelendiğinde, ekonomik açıdan üretim ve tüketim için önemli değerler karşımıza çıkmaktadır. Suni ihtiyaçlar yaratmak ve üretmek haramdır (Bayrakdar, 1987, s. 54). İslam dayanışmayı emreder. Her bireyin inançlarını hür bir şekilde yaşayabilmesi için, temel gereksinimlerinin karşılanabileceği, asgari geçimini sağlayabileceği bir ortam oluşturulması gerekmektedir. Dolayısıyla, insanın sahip olacağı eşya, iktisadi kalkınma ve benzeri maddi unsurlar, İslam toplumunun güçlü bir şekilde inşa edilmesi için gerekli olabilir.

İslam'a göre adil kalkınma, insanların temel ihtiyaçlarının karşılandığı, gelir ve servetin adil dağıtıldığı, tam istihdam ve çevrenin korunmasının gerçekleştiği ve adaletin temin edildiği durumda sağlanabilir (Chapra, 2002, s. 27).

Kapitalizmin hedefleri her ne kadar her geçen gün daha insani bir boyut kazanıyor gibi görünse de seküler yaklaşımını korumaktadır. Büyümenin yanında sosyal adaletin gerçekleşmesi için fikirler üretilmeye çalışılsa da seküler yaklaşımın tercihi ile kendilerine ölçü olabilecek bir değer mekanizmasının olmaması, çözüm olacak bir önerinin ortaya konmasına ve uygulanmasına mâni olmuştur. Özellikle bu seküler düşünceden dolayı ahlaki yapının ortadan kalkması ile insanlar için bir yaptırım mekanizmasının olmaması, devletin, müdahale etmesi gereken bir şekilde güvence sağlayan bir yapı olarak piyasada rol almasını gerektirmektedir. Bu durum, son dönemde dünyamızda COVID-19 pandemisinde de görülebilir.

Genel olarak ekonomik kalkınma, materyalist yaklaşımla kişi başına düşen milli gelir düzeyidir. Kişi başına düşen milli gelir düzeyi yüksek olan ülkeler, gelişmiş ülke kategorisinde değerlendirilmektedir. Temel dinamiğinin tasarruf olduğu ve genelde nicelik yönünün dikkate alındığı bir kalkınma yaklaşımı, rasyonel ekonomik tutum sergileyen insanı ön planda tutmaktadır. Kapitalist kalkınma yaklaşımının problemler

doğurmasının ana sebebi, meseleyi rakamsal değerlendirmeye tabi tutmasından ileri gelmektedir. Kalkınmada önemli olan insanın ve içinde yaşadığı toplumun mutlu ve huzurlu bir şekilde, bunalımdan uzak bir yaşam sürmeleridir. Dolayısıyla İslami iktisatta kalkınmaya sadece niceliksel ve matematiksel bir perspektiften bakmak doğru olmayacaktır ve sorunların gerçek kaynaklarını görmemizi engelleyecektir.

Schumacher'in de ifade ettiği gibi Gayrisafi Milli Hâsıla (GSMH), GSYİH, tasarruf, yatırım, verimlilik vb. kavramlar kalkınmış ülkeler açısından belli bir ölçüye kadar yol gösterici nitelik taşısa da ifade ettiklerinin kalkınma sorunlarında ve kalkınmak isteyen ülkelerin meselelerinde ne derece rol oynadığı meçhuldür. Bugünkü varlıklı ülkelerin kalkınmalarında da bu kavramlar hemen hemen hiçbir rol oynamamıştır. Ekonomik bir başarının göstergesi olarak GSMH'nın büyümesi yanıltıcıdır ve ister istemez bu durum yeni sömürge alanlarının oluşmasına zemin hazırlayacaktır (Kozak, 1987, s. 6). Bu durumda ekonomik kalkınma, ekonomi biliminin sınırlarını aşan birçok unsurla ilişkili ve özellikle ulusların kendilerine güvenmesiyle alakalıdır.

Kalkınmayı sadece ekonomik göstergelerle tanımlamaya yönelik yaklaşımların eksikliklerinden biri de sosyo-kültürel değerlerin ekonomik kalkınmayı sınırlayıcı veya itici gücünün göz ardı edilmesidir. Sosyo-kültürel değerlerin ekonomik kalkınma açısından önemini vurgulamak, eski kaynaklara dönüş (gelenekçilik) şeklinde basite indirgenerek algılanmamalı; aksine kalkınma sosyo-kültürel değerlerin ve kurumların günümüz şartlarına uygun işlevleri yerine getirecek şekilde uyarlanması olarak değerlendirilerek, geçmişe başvurma ve oradan yardım almak şeklinde düşünülmelidir. Bu düşünüş ile toplumlar sahip oldukları ulusal kimliklerini ön plana çıkararak, yaşamın anlamı ve önemini kalkınma anlayışlarına yansıtarak, gelişme bilincini güçlendirebileceklerdir. Dolayısıyla kültür, kalkınmanın hem nedeni hem de amacıdır. Toplumı oluşturan bireylerin iyi yaşam algılarının ne olduğu ve bu düzeye ulaşmak için gösterdikleri çaba ve verdikleri kararlar kendi kültürleri ile bağlantılıdır (Yavilioğlu, 2002, s. 63).

Ekonomik büyüme, uluslararası kalkınma teorisinin merkezinde kalmıştır ancak artan uluslararası borç, işsizlik ve yoksulluk oranları ile kalkınma stratejisinin başarısızlığı apaçık ortadadır. Selinger (2004, s. 524-526), tarihsel, siyasi ve ekonomik faktörlerin kalkınmanın başarısızlığında rolü olmasına rağmen, bu başarısızlığı açıklamada en az bu faktörler kadar ve hatta daha fazla etkisi olan durumun, kalkınma teorisi ve stratejisinde

kültürün ve hatta daha spesifik olarak dinin tanınmaması olduğunu ileri sürmektedir. Kültürel faktörlerin kalkınmaya dahil edilmesi 1970’lerin sonlarından bu yana önerilen bir durumdur. Ekonomik kalkınmanın sadece uluslararası finans kurumlarının ve kalkınma ajanslarının öngördüğü türden sonuçlar doğurmadığı ve doğurmayacağı hususunda artan bir kabul vardır. Dinin kalkınma üzerindeki etkisi dört başlıkta toplanabilir. Bunlardan ilki, din, bir projenin amaçlarını gerçekleştirmek üzere kullanılacak kurumsal bir yapı olarak kabul edilir; ikincisi, din, “kültür”ün bir unsuru olarak kabul edilir ve genellikle kalkınmanın önündeki engeldir; üçüncüsü, din, kişisel motivasyon, kalkınmanın ideolojik amaçlarının desteklenmesi için kullanılabilecek bir güçtür ve son olarak, din ve kalkınma, genellikle kalkınmanın manevi bir boyutunun olmadan gerçekleşmeyeceği, yani insanların ruhsal olarak gelişmemesi durumunda ekonomik kalkınmanın başarılı olamayacağı inancında birleşir.

Ekonomide dinin etkisi, Weber başta olmak üzere birçok düşünür tarafından incelenmiştir. Bu tür çalışmalar, dinin bağımlı değişken veya bağımsız değişken olup-olmadığı üzerinden belli çözümlemeler gerçekleştirmektedir. Barro ve McCleary’e göre dini inançlar ile politik ekonomi arasında; dinin bağımlı veya bağımsız değişken olmasına bağlı olarak iki yönlü bir ilişki mevcuttur. Dinin bağımlı değişken olarak kabul edilmesi durumunda, ekonomik kalkınma ve politik kurumların dini katılımlar ve inançlar üzerindeki etkisine odaklanılırken; dinin bağımsız değişken olarak kabul edilmesi durumunda, dini inançların, çalışma ahlakı, iyilik, güven, hayırseverlik ve konukseverlik gibi kişisel davranışlara etkisi ve ekonomik kalkınmaya etkisi üzerinde durulmaktadır (Akt. Karagül ve Açıkgöz, 2009). Oysa İslam’ın ve emrettiklerinin ekonomik tavra etkisi söylemi akla laikliği getirmektedir. İslam’a göre Allah’a kul olan insan, tüm tavır ve davranışlarında olduğu gibi iktisadi faaliyetlerinde de bu kulluk bilinciyle hareket eder. Bu etki, İslami bir bakışın değil yine Batı sisteminin bakışı ile durumu çözümleme çabasıdır.

Sosyologlar, “modern” toplumlarda din(ler)in etkisinin ve rolünün azalacağını tahmin etmişlerdir. Auguste Comte’un pozitivist bakışıyla din, ilerlemenin önündeki bir engel olarak görülmüştür. Max Weber, modernleşme ile rasyonalizm sürecinin “dünyanın büyüsünü bozacak” bir yol açacağını, bu sayede gerçeklerin ve anlamların araştırılmasının dini inançlarla değil, bilimsel araştırmayla gerçekleştirileceğini ifade etmiştir. Bu düşünce, Weber’in Protestan ahlakının kapitalizmin gelişimindeki temel

rolünü vurguladığı, dini geleneklerin etkisinin ihmal edilmesi gerektiği anlamına gelmemektedir. Daha doğrusu, dini bir temele dayanmayan sosyal kurumların otoritesi altında rasyonel bir hukuk düzeninin ortaya çıkmasına şahit olan sanayileşmiş Batılı ülkelerde, kilise ile devlet arasındaki ayrılığın, dini kurumlardan seküler devlet kurumlarına güç aktarımı ile sonuçlandığını kabul etmektedir. Dolayısıyla, modernleşme, çekirdekten çevreye doğru yayıldıkça, çoğu gelişmekte olan dünyanın da aynı şeyi yapması beklenmiştir. Asya, Latin Amerika ve Afrika’da kalkınma paradigmasının savaş sonrası hızla yayılmasına rağmen, din etkisinin ortadan kalkacağını öngörenlerin büyük ölçüde yanlış olduğu ortaya çıkmıştır. Din, ister Müslüman dünyasında, ister Amerika’da veya Doğu Avrupa’da olsun, dünyanın birçok yerinde ciddi bir direnç göstererek, canlanmıştır (Carbonnier, 2013, s. 1).

Kalkınma teorilerinin ortaya çıktığı 1950’lerden bu yana ana akım kalkınma aktörleri ve akademisyenlerin “din” ve kalkınma arasındaki ilişkilere önem göstermemesi, şimdilerde geniş şekilde eleştirilmektedir (Fountain, 2013, s. 10). Bu hususta, Ver Beek (2000, s. 31), maneviyatın, güneydeki insanların, riskli olmasına rağmen potansiyel olarak bir eyleme katılıp katılmamaları da dahil olmak üzere, kendilerinin ve toplumun gelişmesi hakkında aldıkları günlük kararların çoğunun merkezinde yer alan adeta bir “tabu” olmasına rağmen, kalkınma literatürü ve kalkınma uygulamalarının sistematik olarak maneviyat konusundan kaçındığını belirtmiştir. Bu kaçınmanın, yetersiz araştırma ve çok etkili olmayan programların ortaya çıkmasına ve insanların, kalkınmalarının ve maneviyatlarının birbirlerini nasıl şekillendireceği veya şekillendirmesi gerektiği konusunda düşünme fırsatı vermediğine vurgu yapar. Selinger (2004, s. 523), kalkınma yaklaşımında “din”in, gelişme çağında sosyal teori söylemi ile desteklenen, uluslararası kalkınma teori ve stratejisinde göz ardı edilen ve kenara itilen, adeta unutulmuş bir faktör olduğunu savunmaktadır. Bu marjinal yaklaşımın sebebinin, modernleşme ve sekülerleşme teorilerinin egemen olması fakat, yakın zamanda ileri sürüldüğü gibi, kültürün kalkınma üzerindeki etkisi kabul edilecekse, dinin kültür içinde belirleyici bir güç olduğundan ve toplumun tüm alanlarını etkiliyor olmasından, dinin bu özel rolünün hesaba katılması gerektiğini ifade etmektedir. Hovland (2008, s. 171), özellikle son zamanlarda Birleşik Krallık’ta “inançlar ve kalkınma” konusuna ilginin arttığını, bu ilginin neticesinde kalkınma çalışmaları açısından, bağışçıların ve inanç temelli kuruluşların birbirleriyle en yapıcı şekilde nasıl ilişki kurabilecekleri hakkında soruların

ortaya çıktığını vurgulamaktadır. Sosyal antropoloji perspektifinden bakıldığında, farklı grupların “inanç” olarak bilinen bu ortak insan deneyimiyle ilişkisinin kabul edilen kalkınma yaklaşımından çok daha fazla ilişkisi olduğunu ifade etmektedir.

Yakın zamana kadar, kalkınmayla ilgili fikirlerin genellikle dini göz ardı ettiği veya görmezden geldiği, hatta gelişme süreci ve sonuçları üzerinde olumsuz etkisinin kaçınılmaz olduğu varsayılarak, bir kamu aktörü olarak dinin etkisinin azalmasının modernleşmenin temel bir yönü olduğu yaygın bir şekilde kabul edilmiştir. Din, tıpkı Batı’da olduğu gibi, gelişmekte olan dünyada da özel bir inanç meselesi haline düşürülmüştür. Gelişmekte olan ülkelerin hükümetlerinin neredeyse tamamı, seküler yönelimli ve dolayısıyla zamanla güç ve güven kazanmak zorunda kaldıklarından, din, kalkınma ile alakasız veya kalkınmak için üstesinden gelinmesi gereken bir engel olarak görülmüştür (Haynes, 2007, s. 53). Batılı bakış açısı özellikle Müslüman toplumda kadercilik, tevekkül ile gelişme motivasyonunun olmayışı dile getirilmiş, Müslüman yazarlar da İslam’ın gelişme için gerekli olan tüm faktörleri barındırdığını göstermeye çalışmışlardır (Ahmed, 1983, s. 16).

İslam ülkeleri kaynakları bakımından zengin olmalarına karşın, iktisadi olarak zayıf durumdadırlar. Bazı ülkeler, Batılı pratisyenler ve teorisyenler tarafından hazırlanan kalkınma planları ile gelişme göstermiş olsalar da bu gelişmeye imkân sağlayan planların uluslararası diplomasi, ekonomik baskılar, akıllıca düzenlemeler ve diğer bazı hukuki ve gizli baskılarla kabul ettirilmesi söz konusudur. Ekonomik kalkınmanın hedefi endüstrileşme şeklindeki siyasi ideal olduğundan, gerçekleşme koşulunun sermaye oluşumuna bağlı olduğu vurgulanmaktadır. Harrod-Domar’ın makroekonomik planlamasına dayanan görüş neticesinde, amaca ulaşmadaki en kestirme yol ithalin getirilmesidir ve kalkınma, yerli sermaye birikimindeki eksiklik ve ödemeler dengesindeki açık nedeniyle gerçekleşmemektedir. Bu eksiklikler ve açıklar ancak dış yardımla kapatılabilir (Ahmed, 1983, s. 14-15). İthal ikamesinin geçirdiği süreç, Batılı hayat tarzının reklamları, İslam ülkelerinin kendilerine ait bir kalkınma felsefesinin olmayışı ve gösterişe dayalı, zorunlu olmayan tüketimden vazgeçmeyi sağlayacak bir motivasyon sisteminin ortada olmamasından dolayı ortaya çıkan doğal bir süreçtir (Chapra, 2002, s. 64). İsrafin ve zorunlu olmayan ihtiyaçların tüketimine yönelik davranışları engelleyici değerlerle bağların koparılması, kalkınma ekonomisinde bu tür harcamaların engellenememesine yol açmıştır.

Müslüman ekonomistlerin bazıları da kalkınmakta olan ülkelerin sosyo-ekonomik adaleti gerçekleştirmek istemelerinin bir lüks olduğunu belirterek, bu hususta tavizkar, sekülerist, sosyal Darwinci yaklaşımı benimsemiştir. Pakistan Maliye ve Planlama Bakanı Haq, azgelişmiş ülkelerin bilinçli bir şekilde büyüme felsefesini kabul etmeleri gerektiğini, adil dağılım ve refah devleti ideallerinin, gelişmiş ülke statüsü kazanana kadar terkedilmesi gerektiğini savunmuştur (Akt. Chapra, 2002, s. 56-57).

İslam'da kardeşlik ve sosyal eşitlik, güçsüz kesimlerin ihtiyaçlarını temin etmesi için, zengin kesimin tüketim davranışlarında bir düzenleme yapmasını sağlayacak değer sistemleridir. Ekonominin ihtiyaçların karşılanması için kaynakların kıt olduğu ve dolayısıyla üretimin bu çerçevede planlanması gerektiği, piyasa ekonomisi içerisinde ihtiyaçları karşılanmayan bir kesimin oluşmasını tek başına açıklayabilecek durumda değildir. Kaynakların kıtlığından ziyade bu durum tüketim biçimiyle alakalıdır.

Katolik ülkelerde, özellikle kilise kurumu tarafından ticari faaliyetlere olduğu gibi, ekonomik büyümeye karşı da başlangıçta ciddi bir tepki olmasına karşın; Calvinist mezhep başarının önemini, yeryüzünde başarı kazanan kişinin seçilmiş olduğu ve dünyada elde edilen başarının ahirete olumlu yansıtacağı inancıyla ortaya koymuştur. Kapitalizmin inşa edildiği temel görüşlerden biri de budur. Bu durumun günümüze yansması, başarının, kazancın ne şekilde elde edildiğine bakılmaksızın gerçekleştirilme arzusudur.

Protestanlık, Calvinizm ve Püritanizm; rasyonalizme, teşebbüse, tasarrufa, dünyada çok çalışıp başarılı olmaya büyük derecede önem vermekte, dünyada elde edilen başarıların ahirette ödüllendirileceğine inanmaktadır. Dolayısıyla, iktisadi gelişme ve servet, temelde din ve zihniyete dayanmaktadır (Atalay, 1987, s. 71). Ferdi ve psikolojik faktörler çerçevesinde iktisadi kalkınma; Max Weber'e göre Protestan ahlakla, Joseph Schumpeter'e göre dinamik müteşebbislerle, Everett E. Hagen'e göre yaratıcı kişilik yapılarıyla, Mc Clelland'a göre yüksek başarı güdüsüyle ve E. F. Schumacher'e göre psikolojik yapılarla açıklanmaktadır (Kozak, 1987a, s. 123-128).

Yakın bir zamana kadar, kalkınmada kilit bir kavram olarak din, akademik ve kamu politikaları gerçekleştiren çevrelerde oldukça marjinal kalmıştır. Gelişim kavramı ve erken dönem teorileri Aydınlanma ve modernleşme geleneklerine gömülü olduğundan, kalkınma çalışmaları dini büyük ölçüde ihmal etmiştir. Kalkınmanın kökenlerinin, sömürge dönemindeki misyonerlik girişimlerine ve dini açıdan ilham alan girişimlere

dayandığı göz önüne alındığında, bu durum şaşırtıcıdır. Günümüzde inanç temelli kuruluşlar, yardım kuruluşları olarak oldukça öne çıkan aktörlerdir. Dünya Bankası, ancak 1990'ların ortalarında, din ve inanç temelli bu kuruluşlarla ilişki kurmuştur. 11 Eylül olayları ve köktendinciliğin yükselişi, politika yapıcılarının, uygulayıcıların ve akademisyenlerin dikkatini kalkınma politikası ve uygulaması için dini canlanmanın anlamına çevirmeye zorlayan kritik dönemeçler olarak görülmektedir. Ebaugh (2002, s. 385), 11 Eylül'ü takip eden aylarda, ABD'de azınlık durumda olan ve nispeten çok bilinmeyen İslam dini ve Müslümanların uygulamalarının, haberlerin, medyanın, kitapların, panellerin, derslerin ve vaazların odağı haline geldiğini belirtmektedir. Bu duruma, pek çok kişinin Batı'nın egemen olduğu insani yardım ve kalkınma girişimlerinin, özellikle de İslam dünyasındaki bazı grupların açıkça dışarıda bırakılmasına yönelik endişe verici bir eğilimi olması eşlik etmektedir (Carbonnier, 2013, s. 1-2).

İslamiyet'te olduğu gibi Allah tarafından gönderilen tüm peygamberler, insanların Allah'la, diğer insanlarla, çevreyle ve devletle olan tüm ilişkilerinde tezkiyeyi yerine getirmelerini sağlamakla görevlendirilmişlerdir. İslami kalkınma görüşü, tezkiye kavramından kaynaklanmalıdır. Tezkiye, insan gelişiminin mükemmelliğe doğru, tavırların ve ilişkilerin temizlenmesi yoluyla, kalkınmanın tüm boyutlarına hitap etmesini ve insanın dünya ve ahiret hayatında saadet elde etmesini sağlamaya çalışır (Ahmed, 1983, s. 28). Kaçınılmaz olarak her iktisadi sistemin başarısı, dayandığı ideolojiyle bütünleşen insan ve toplum ile gerçekleşebilir. Günümüzde kabul edilen ekonomik sistemlerde insan ve tabiat ilişkisinde insan aktif unsur olarak, tabiatı pasif unsur olarak değerlendirilmektedir. Sürekli tüketimin ön planda tutulması, eşya ile özdeşleşen bir insan türünü ortaya çıkartmıştır. Oysa semavi dinlerde ve özellikle İslam'da bu ilişkinin bir üçüncü tarafı olarak Allah yer almaktadır ve İslami iktisattan bahsedilirken, insanın hem maddi hem de manevi ihtiyaçlarının tatmini de ön plana alınmalıdır.

Kalkınma ekonomisi çerçevesinde gelişmiş bilgi ve deneyim birikimi önemli ve yararlı olsa da İslami iktisat ile ilgisi ve uygulanabilirliği sınırlıdır. Batılı kalkınma teorisi, sermaye teorisinin doğal sonuçlarına dayanmaktadır. Şöyle ki; olgun ekonomi için öne sürülen Post-Keynesyen büyüme teorisi, ortaya sermaye birikimini koyarak, bundan doğacak olan önemli iş üretkenliği artışına odaklanmıştır. Harrod-Domar ticaret anlayışına göre büyüme hızını, tasarruf eğilimi ve verimi düşük sermaye oranı belirler

(Ahmed, 1983, s. 21). Ekonomiye katkıda bulunması gereken paranın, âtıl tutulması İslam'da yasaklanmıştır. Bu çerçevede nakit para yerine insanların altın, döviz vb. unsurlara yatırım yaparak, onları âtıl bir durumda tutmaları da faiz gibi haram olarak değerlendirilebilir.

Monzer Kahf, İslam'ın servete bakışıyla Protestan bakışı kıyasladığında, bir seçilmişlik, verilenin Allah tarafından sevildiği, bir lütuf olarak görme durumunun, İslam ile bağdaştığını savunsa da; esasen servetin veya zenginliğin her zaman lütuf olarak değerlendirilmesi güçtür. İslam'da bir şeyin lütuf olarak değerlendirilmesi, onun nerede ve nasıl kullanıldığı ile alakalıdır.

Kalkınma literatürü incelendiğinde, W. Arthur Lewis, amaçlarının gelir dağılımı değil büyüme olduğunu; Bauer ve Yamey, fakirlerden yana yeniden gelir dağılımının, kişi başına en çok geliri ifade eden iktisadi büyümeyi sağlayamayacağını; Harry Johnson ise, hızlı kalkınmayı amaçlayan bir ülkenin, sosyal adaleti, gelir dağılımını sağlamak için politikalarda ısrarcı olmasının akıllıca olmadığını ifade etmişlerdir (Akt. Chapra, 2002, s. 54). Bu görüşler, gelir eşitsizliğinin düzeltilmesi gereken bir sorun olduğunu değil, aksine bu eşitsizliğin yüksek gelir elde edenlere tasarruf imkânı sağlayarak birikimi artıracak pozitif bir durum olarak yansıtmaktadırlar. Oysa İslam'ın iktisadi kalkınma yaklaşımında, sosyal adaletin gerçekleşeceği bir yöntem tercih edilmelidir. Belirli bir azınlığın zenginleşmesi için toplumun çoğunun fakirleşmesi, İslami açıdan geçerli bir uygulama değildir.

İktisadi kalkınma, düşünüldüğü gibi sadece maddi planda yatırımların yapılması, ulusların genel yapısıyla uyumsuz, iğreti ve göstermelik bazı fabrikaların kurulması, IMF'den fon temini veya belli ülkelerden formüllerin ve ideolojilerin transfer edilmesi değil; halkın içten bir şekilde bu yolda arzu ve isteklerinin kendi hedefleri ile bütünleşmesiyle ortaya çıkan girişimcilerin oluşmasıyla gerçekleşebilmektedir (Kozak, 1987a, s. 129). İslam toplumu, Batı medeniyetinin kendi bünyesinden ürettiği ilerleme kavramının bir illüzyon olduğunu, bir toplumun iç dinamiklerinin hesaba katılmadan var olamayacağını ve dolayısıyla ilerlemesinin imkânsız olduğunu anlamak durumundadır (Özel, 1987, s. 235). Kapitalist ekonomik yaklaşımın önem verdiği unsur iktisadi yapı olduğundan, temel varsayımı ekonomik yapının gelişmesi ile sosyal yapının da gelişeceğidir. Oysa İslami iktisatta sosyal yapı, ekonomik gelişmeyle doğrudan bağlantılı olmadan, ön planda olan unsurdur.

İslami iktisat, insanın dünya hayatında saadet, mutluluk ve lezzet elde ederek, ahiret hayatını kazanabileceğini göstermektedir. Dolayısıyla, dünyevi maddecilik ve ekonomik determinizm ekseninde kapitalizm ve komünizmden farklı şekilde, sermaye birikimi, güç ve maddi olanaklar için bir yarış halinde olmadan, dünyevi aşırılıktan ziyade dengeli bir orta yolu izlemek mümkündür (Efe, 2017, s. 35).

İslam dini, insanların yaşadıkları dünyada ve sonrasında mutluluğunu hedefleyen bir din olduğunu ve dünya hayatındaki çalışmaların, hayırlı iş ve düşüncelerin öbür dünyadaki mutluluğa vesile olacağını bildirdiğine göre, bu mutluluğun elde edilmesi için kalkınma ve ilerlemenin nasıl sağlanacağı hususunda temel esasları ortaya koyması gerekmektedir. İslam, kalkınmanın temel unsurları olarak görülen eğitim, bilim, çalışma, zamanı iyi kullanma, sosyal dayanışma, ahlak, insan hakları ve devamlı ilerleme gibi esasları Müslümanlara bir görev olarak yüklemiştir. İnsanlığın madden ve manen yükselerek, mutluluğu elde etmesini hedefleyen İslam, bu yönüyle dinamik bir dindir. Dolayısıyla, tembellik, yerinde sayma ve geri kalma karşı olunan durumlardır¹⁹. İslam dini insanların bir önceki güne göre ileride olmasını ister (Kayadibi, 2007, s. 1-3). Tabi ki bu ilerleme başta da belirtildiği üzere, sadece maddi yönlü olmayıp, insanı mutluluğa ve huzura sevk edecek, dengeli bir ilerlemedir²⁰. İslami iktisadi kalkınma, İslami yasalar çerçevesinde, amaç ve değerlerden destek alan, insana değer veren ve insan refahını artırmaya yönelik faaliyetler bütünüdür denilebilir.

Arndt'ın ifadesiyle Sosyal Darwinist bakışla ekonomik kalkınmayı ele alan kalkınma iktisatçıları, Avrupalı ve beyaz olmayan geri kalmış ülkelerin, politik zafiyetlerini ve yoksulluklarını, bu ülkelerin insanların kültürel, etnik ve hatta zihni geriliklerine bağlanmıştır. Bu hususta en uç yorum Eugene Staley tarafından yapılmıştır ve yoksul ülkelerin ancak ABD'yi taklit etmeleri durumunda kalkınmayı gerçekleştirebileceklerini ifade etmiştir (Akt. Chapra, 2002, s. 47-48). Bu ülkelerin değerlerinin ve sosyal davranış şekillerinin kalkınmanın önündeki en büyük engel olduğu, önsel bir kabul şeklinde sunulmuştur. İslam dünyasında bir geri kalmışlıktan söz edilecekse, bu durumun doğrudan İslam dininden kaynaklandığını söylemek zordur.

Bir kalkınma teorisinden beklenen ilk iş, kalkınma yöntemlerinin özellikleri ve bu yöntemlerin özelliklerinin tercih edilmesindeki nedenlerin açıklanması ve

¹⁹ Çalış, Allah'ın rahmetine güvenerek tembellik gösterme (Suyuti, Câmiu's-Sagîr, 2:13, Hadis No: 1204).

²⁰ Hiç ölmeyeceğini zanneden biri gibi çalış, yarın ölecek biri gibi de tedbirli ol (Suyuti, Câmiu's-Sagîr, 2:12, Hadis No: 1201).

incelenmesidir. Tercih edilen kalkınma yaklaşımının önündeki engellerin tespiti ve bu engellerin ortadan kaldırılması amacıyla uygun yol ve araçların belirlenmesiyle bir nizam kurmak ve son olarak kalkınmanın değişik boyutlarıyla anlaşılması gerekmektedir (Ahmed, 1983, s. 18). Dolayısıyla, İslami iktisatta kalkınma, Kur'an ve Sünnet çerçevesinde İslam yasaları ve kuralları ile uyumlu şekilde gerçekleştirilmelidir.

İslami bir bakış açısı ile modernleşme ve kalkınma arasındaki bağlantıya odaklanan Seyyed Hussein Nasr, kalkınmanın din ile yakından ilgilenmesinin çok önemli olduğunu vurgulamaktadır. “Din dışı” kalkınma kaçınılmaz olarak ve ölümcül bir şekilde Müslümanları “gerçek” olan şeyden yani dinsel doğadan uzaklaştıracak ve sonuç olarak, uygun şekilde yaşama şanslarını ciddi şekilde zayıflatacaktır (Akt. Haynes, 2007).

Büyük Batılı güçler enerji, hammadde ve yeni pazar arayışı başta olmak üzere birçok sebeple Müslüman coğrafyasına savaş açmış ve bu toprakları işgal etmişlerdir. İslam'ın özünden uzaklaşan ve değişime uyum sağlayamayarak Batı karşısında dezavantajlı duruma düşen İslam ülkeleri, bu işgaller ve sömürülerle daha da geri gitmişlerdir. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra ekonomik ve sosyal çöküntüler yaşayan toplumlar açısından kapitalizm sorgulanır hale gelmiştir. Bu durum bir “öze dönüş” hareketini canlandırmış ve Batıya ve Kur'an'a mesafeli durumda olan İslam ülkeleri, Kur'an ışığında olaylara bakmaya ve çözümlemeler yapmaya çalışmışlardır. Aynı dönemde Batılı toplumlar da sürdürülebilir ve dengeli kalkınmanın nasıl gerçekleştirileceği hususunda tartışmaya başlamışlardır (Ateş ve Bektaş, 2016, s. 73-74).

Anlaşılabileceği üzere modern ekonomik büyüme, 18. yy.da ortaya çıkışından sonra, 20. yy. başlarına kadar sadece Batı dünyasına münhasır bir durumken, İslam âleminin bu değişime katılması ancak 20. yy.ın başlarında gerçekleşmiştir (Genç, 1987, s. 211).

İslami iktisat disiplinin gelişiminde krizler kanıtlarla mevcuttur. Bunun ana sebebini Zaman (2012, s. 147), Müslüman iktisatçıların genelinin, Batılı ekonomistlerin fikirlerinin birçoğunu eleştirmeden kabul etmelerine bağlamaktadır. Metodolojik çerçeve ve altta yatan varsayımların yanlış ve İslami görüşlerle çeliştiğini ifade etmektedir. Bu hususta, Chapra (2002, s. 188), İslami iktisadın, Müslüman ülkelerin karşı karşıya olduğu sorunlarla başa çıkamadığını; Sıddiki (1984, s. 24), İslami iktisadın, kapitalizm ve sosyalizme alternatif olabilecek bir fikir sunamadığını ve sonuçta sürüye katılma arzusuna teslim olunduğunu; Kahf (Akt. Zaman, 2012, s. 148-149), şu anki İslami iktisat çalışanlarının tükenmiş ve İslami bankacılık ve finans faaliyetleriyle tüketilmiş durumda

olduklarını, bu kuşağın yapabileceği en iyi şeyin, bu alandaki çalışmaların daha derin teorik analizler yapabilecek ve boşlukları doldurabilecek yeni nesle bırakılması olacağını ifade etmişlerdir.

Yaşadığımız dünyada ulusların ekonomik büyüme yarışına katılıp-katılmamaları bir tercih değil, adeta zorunluluk halini almıştır. Toplumda insanların kalkınma, refah ve mutluluk isteklerine karşılık, adeta putlaştırılmış bir ekonomik büyüme gerçekleştirilmektedir. Ekonomik yönden güçlü olmak, ülkeler açısından varlıklarını devam ettirebilmelerinin temel koşuludur. Bu kalkınma yaklaşımı, kaçınılmaz olarak beraberinde bazı problemlerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Özellikle sosyal açıdan ortaya çıkan problemlerin çözümüne yönelik birçok çalışma yapılmış olsa da ki ekonomik kalkınmanın sorunlarından bahsetmek, sorun yaratan bir yaklaşımın uygulandığını göstermektedir, yapılan yanlışların en önemlisi, İslami temelli bir kalkınma yaklaşımının hâlihazırda uygulanmıyor olmasına yani problemlerin sebebinin İslami bir kalkınma yaklaşımı olmamasına karşın, bu problemlerin çözümünün İslam'dan beklenmesidir. Şu anda tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi İslam ülkelerinde de uygulanan kalkınma politikaları İslam'la ilişkili olmadığından, Batı kalkınma modellerinin tercih edilmiş olmasından, kalkınamamış olmalarının İslam'dan kaynaklandığını söylemek çok doğru olmayacaktır.

İslami iktisatta devletin rolü, sosyal hayatın düzenlenmesi ve insanların hür iradeleri ile serbestçe girişimde bulunmalarının teminini sağlamaktır. İslam devleti sosyal bir refah devletidir. Devlet, halkın her türlü ihtiyacını gidermekle mükelleftir. Batı düşüncesinde devletin sosyal mekanizması ancak iktisadi büyümenin sınırları kadardır. Yani devlet, iktisadi büyümeye katkı sağlamayacak bir durum karşısında sosyal yönünü kullanmamaktadır. Batı, sekülerleşme ile din-devlet ayırımına gitmiş ise de İslam'ın bakışı toplum, devlet, birey ve ekonomi üzerindeki değerlerin etkisine odaklanmıştır. Din-devlet ayırımının İslam açısından yapılmaması, kalkınma ve İslam'ın bir araya geldiği belli bir tarihi ortaya koymayı engellemektedir.

Müslüman bir toplumda, tüm insanların tüm temel ihtiyaçlarının karşılanması kaçınılmaz bir husustur. İnsanların gelir ve statülerine paralel şekilde tüketim davranışlarının farklılaşması, ekonomik kaynakların üzerinde seyrettiği sürece bu hedefin gerçekleşmesi olanaksızdır. Bireysel tüketim, gösteriş arzularının ve geniş sosyal farklılıkların sebebi olursa, İslami kardeşlik bağı gevşeyecektir (Chapra, 2002, s. 142-143).

Ahmed (1983, s. 32-35), İslami kalkınma politikasının hedeflerinin; insan kuvvetlerinin geliştirilmesi, yararlı üretimin yaygınlaştırılması, hayat düzeyinin yükseltilmesi, dengeli gelişme, yeni teknoloji, dış dünyaya bağımlılığın azaltılması ve İslam dünyasında bütünleşme olduğunu ifade etmiştir. İnsanların doğru tavır ve arzuların telkin edilmesi, karakter ve kişiliklerinin geliştirilmesi, faaliyet türlerine göre yeteneklerinin geliştirilmesi, eğitimin, araştırma faaliyetlerinin ve bilgilerin iletilmesi, gelişmeye ön ayak olan faaliyetlerde insanların sorumluluk hissetmeleri ve her düzeydeki kişinin kararlarda söz sahibi olması ve gelişmeden elde edilen payın bölüşümü gerçekleştirilmelidir. Üretim açısından, üretilen mal ve hizmetler sadece zenginlerin talepleri doğrultusunda gerçekleştirilmemeli, İslam'ın koyduğu değer sistemi ve insan deneyimi ile insanlara gerekli olan üretim gerçekleştirilmelidir. Temel ihtiyaç malzemelerinin üretiminin artırılması, savunma ihtiyaçlarının karşılanması ve sanayinin kendi ihtiyaçlarını karşılaması düzeyine gelinmelidir.

Chapra (2002, s. 103-110), İslami kalkınma stratejisi önerisine şu sözlerle başlamaktadır: “İslami dünya görüşü, her İslam toplumunun kardeşliği ve sosyoekonomik adaleti teşvik etmesi için en üstün gayreti göstermesini ve bunun bu toplumun temel özelliği olmasını ahlaki bir zorunluluk olarak görür. Ekonomik alanda bu husus, haksız yere geniş ve sürekli dengesizlik oluşturmaksızın genel ihtiyaçların karşılanması, tam istihdam, gelir ve servetin adil bölüşümü ile kalkınmayı gerektirir.” Chapra'ya göre İslami stratejinin başarı potansiyeli, çok etkili ve birbiriyle ilişkili dört unsura bağlıdır:

1. Aşırı isteklerin dengeli ayıklanması,
2. Motivasyon,
3. Sosyoekonomik yeniden yapılanma,
4. Devletin rolü.

Aşırı isteklerin dengeli ayıklanması unsurunda; fiyat mekanizmasının adil bir seçim fonksiyonunu gerçekleştirememesinden dolayı İslam'ın, bireylerin manevi atmosferinde, sınırsız ihtiyaç probleminin sosyal önceliklere ve insanlığın refahına önem verecek şekilde çözülmesini sağlayan bir ahlaki seçim mekanizmasının oluşturulması ile kaynakların tahsisi ve bölüşümünü etkileyen finansal mekanizma, servet ve güç hafifleyecek ve daha insani hale gelecektir. Kişisel çıkarın yerine sosyal faydanın ön planda tutulmasını sağlayacak motive kaynağı, insanların iktisadi problemlerde kısa vadeli bir düşüncenin yerine, şahsi menfaatlerine manevi bir değer ekleyerek, sosyal

faydanın gerçekleştirilmesinin ferdi menfaati de sağlayacağını, insanların eşit ve kardeş olduklarını, iktisadi faaliyetlerin neticelerinin sadece dünya ile sınırlı olmadığını bildikleri uzun vadeli bir bakış olacaktır. İnsan davranışlarında Allah huzurundaki sorumluluk fikrinin tam olarak etkili olması, İslami çerçevede şahsi menfaatlerin sosyal refah ve ekonomik istikrar sınırları ile belirlenmesi gibi ahlaki değerlerin, sosyoekonomik yeniden yapılanma ile desteklenmesine bağlıdır. Tüm bunlar için de devlete insanların ferdi hürriyet ve mülkiyet haklarını koruyacak şekilde, bu değerlerin toplumda içselleştirilmesini sağlayacak bir yapının oluşturulması görevi düşmektedir. Chapra'ya göre adil ve istikrarlı kalkınmanın gereği olan bu dört strateji beş politika ile gerçekleştirilebilir:

1. Beşerî faktörün güçlendirilmesi,
2. Servetin belirli ellerde yoğunlaşmasının azaltılması,
3. Ekonomik yeniden yapılanmanın sağlanması,
4. Mali yeniden yapılanma sağlanması,
5. Stratejik politika planlaması yapılması.

Ekonomik büyüme çalışmalarının menşeinin Batı kaynaklı olması ve Batı'nın ekonomik göstergelerde ön plana çıkması, İslam ülkeleri gibi ekonomik göstergeleri düşük seyreden ülkelerce, kendilerine dayatılan Batı büyüme yaklaşımlarının bir çare olarak değerlendirilmesine yol açmıştır. Çalışmada verileri elde edilebilen İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi ülkeler incelendiğinde, uzun süredir bu türde büyüme yaklaşımını benimsemiş olmalarına rağmen, hala birçoğunun az gelişmiş olarak değerlendirildiği görülmektedir. Bu süreçte İslam ülkeleri, Batı'nın kendilerine ait varsayımlarla oluşturdukları ve tüm dünyaya referans olarak, her derdin devası olarak servis ettikleri büyüme yaklaşımına, özellikle İslam'ı da bu yaklaşımı destekler nitelikteki ifadelerle kendilerine alet ederek, Batı'nın sistemine entegre olmaya çalışmış, kendi kalkınma yaklaşımlarını oluşturamadan, adeta Batı modeliyle yine ekonomik büyümede Batı'ya yetişebilecekleri ve hatta Batı'dan daha iyi bir konuma ulaşabilecekleri gibi bir yanılsama inanmışlardır.

Böyle bir çalışmada sorulması gereken soru şudur: Batının modelleri taklit edilerek mi yol alınmalı yoksa İslam'ın ekonomik kıstaslarına mı uyulmalı? Yani amaç, mevcut kapitalist ekonomik sistemin varsayımları, kabulleri, sempatisi ve ekonomik-politiğine

bağımlı bir şekilde sanayileşmiş Batı ülkelerine yetişmek mi? Yoksa kendi değerleri, idealleri ve büyüme şekli olan bir model ile sosyo-ekonomik bir düzenlemeye gitmek mi? Bugün ulusların kalkınma gerçekleştirmek istemelerinin temel sebebi, dünyada varlıklarını gösterebilmektir. İslami iktisatta kalkınmada yegâne hedef zenginlik elde etmek değildir. İnsanın maddi ve manevi dünyasının birbiri ile irtibat içinde olmasıdır. Özellikle entelektüel sermayenin gelişmesinin kalkınma için zorunlu bir durum olduğu söylemi dikkate alındığında, zenginlik olarak bir artış olmasa fakat entelektüel sermaye kapsamındaki değerler, insanların bilgisi, ahlaki durumu artış gösterse yine kalkınmadan bahsedebilir miyiz? Temel kalkınma denklemi içinde göstergenin GSYİH olarak formüle edildiği bir durumda, tabi ki kalkınmadan bahsedilemez. Formül buna müsaade etmez. Buradan anlaşılabileceği üzere bu düşüncede insan, ancak üretim artışını ve zenginliği artırabilecek bir araç olarak değerlendirilmektedir.

Tüm bunlar dikkate alındığında, kalkınmada maddi boyutun bir “güç” olarak değerlendirilmesi durumunda, entelektüel potansiyelin “değer” olarak tanımlanması mümkündür. Dolayısıyla, güç ve değer arasındaki ilişkinin incelenmesi faydalı olacaktır.

2.3. Güç-Değer Bağlamında Ulusal Entelektüel Potansiyel ve Kalkınma

Kalkınmanın yegâne motive kaynağı daha fazla gelir ve harcama değildir ve fertlerin harekete geçmesini sağlayacak daha güçlü, büyük, toplumsal köklü hedefler gereklidir. Bu itici faktörler, ilk etapta maddi güç olarak karşımıza çıksa da aslında toplumların kendilerinde karakterize edilmiş inanç ve değerlerdir (Atalay, 1987, s. 72). İslam ülkelerinde özellikle bencil ve dış kültürü yaymayı kendilerine görev edinmiş, güçten beslenen dar bir grubun, kendilerine yabancı, bu gücün oluşturduğu değer yargılarını, normlarını olduğu haliyle toplumda benimsetmeye çalışmaları; toplumda Batı’ya karşı bir kompleks oluşmasının ve yeni bir yol aranmasının, fikir sunulmasının önündeki en büyük engeldir.

Koehler (2011, s. 109-111) “The Economist Mohammed Ibn Abdullah” adlı çalışmasında, Arapların eski zamanlardan beri girişimci tüccarlar olarak bilindiğini, Hz. Muhammed’den önce de Mekke’nin, Kabe’yi hac amacıyla ziyaret edenlerden dolayı dini merkez olmanın yanında bir ticari merkez olarak kabul edildiğini vurgulamaktadır. Hz. Muhammed’in prestijli bir makam olan Kabe’yi koruma görevini üstlenen bir soydan geldiğini ve peygamberlikten sonraki piyasa ekonomisi yaklaşımının, Mekke ekonomisi

ve ailesinin geçmişi tarafından şekillendirildiğini, İslam toplumunu da bu girişimci geleneğin bir koruyucusu olarak konumlandığını belirtmektedir. Hz. Muhammed'e 40 yaşında peygamberlik verildiğinde, yaklaşık 30 yıllık ticari bir deneyime sahiptir ve bu süreçten sonra da ticareti bırakmamıştır. Medine'ye hicret ettiğinde neredeyse 40 yıllık bir ticari tecrübeye sahiptir ve bu geçmişi, iş faaliyetleri, iş ve pazarlara olan yaklaşımını şekillendirmiş ve bu da İslami iktisadı doğurmuştur. Ortaçağ'da İslam'ın hızlı yayılımı genellikle dini ve siyasi durumlarla açıklansa da aslında Çin, Hindistan, Afrika ve Avrupa'yı birbirine bağlayan İslami ticaretin önemi daha da büyüktür. Dolayısı ile Akdeniz Antik Çağından dünyanın ilk gerçek küresel ticaret düzenine ekonomik geçişin Hz. Muhammed'in uygulamış olduğu ekonomik yaklaşımdan kaynaklandığı söylenebilir. İslami iktisattan bahsederken, İslam'ın geldiği dönemdeki kurulu düzenden tamamen bağımsız, orijinal bir iktisat teorisi ortaya attığı düşünülmemelidir. İslam, yaşadığı toplum içinde insanı inceleyerek, ferdi etkileyen iki zıt faktörün varlığını tespit etmiştir. Bunlardan ilki; insanın vicdani kaynağından davranışlarına yön veren, düşüncesine egemen olan ve ferdiyetçilik ve kişisel eğilimlere iten faktördür. İkincisi ise; ferdin toplum içindeki doğal varoluşunun gerektirdiği hal ve şartlardan doğan faktördür. İslam, insanın yaratılışı gereği bu faktörlerden birini diğeri ile değiştiremeyeceğini görmüştür. Dolayısıyla İslam medeniyetinde, fert topluma, toplum da ferde karşı baskıda bulunamaz, gelişigüzel davranamaz. İslam, insandaki ben duygusunu ve mülkiyet hakkını reddetmez fakat ferdin korunması bahanesi ile güçlülerin gücünü artırmaz ve acizlerin imkanını da daraltmaz. Mal ve servet yığılma, huzur ve refaha ulaşmak için bir çaredir, tek başına bir gaye değildir. Servet elde etmede, şans eşitliğine karşı çıkar²¹. İslam'da iktisadi faaliyette bulunacak birey öncelikle ruhunu sağlamlaştıracak ve onu doğru yola yöneltecektir. Bu durumda tercih edeceği yol, kendi ahlaki değerlerini barındıracak şekilde olacak, maddi menfaat dolayısıyla bu ahlaki değerlerinden önemsiz görüneni dahi feda etmeyecektir. Allah'a inanan insan, yoksulluktan ve güçsüzlükten endişe duymaz (İsmail, 1990, s. 68-73).

Bölümün bu başlığında, Uçar (2019) tarafından ilk dönem İslam toplumu üzerine sosyolojik bir çözümlemenin yapıldığı "Güç ve Değer" kitabındaki görüşlerden faydalanılacaktır. Bu kitapta Uçar (2019, s. 8), Hz. Muhammed'in çevresinde gelişen ilk dönem İslam toplumunu güç ve değer çatışması bağlamında değerlendirerek, çatışmanın

²¹ "İnsan için ancak çalıştığı vardır." (Necm, 53/39, Altuntaş ve Şahin, 2011, s. 588).

doğurduğu toplumsal değişimi göstermeye çalışmaktadır. Kitapta “güç” ile kabileci anlayış üzerine inşa edilmiş ve bu temelde değerler üretmiş bir otorite olarak Kureyş; “değer” ile merkezinde insan olan değerler sistemini yeniden toplumsallaştırmaya çalışan bir değer olarak Hz. Muhammed ifade edilmektedir. Hz. Muhammed tarafından toplumsallaştırılmaya çalışılan değerler sistemi ile gücü merkeze alan Kureyş’in kabileci anlayışı çatışmaya girerek, güç kendisini tehdit ettiğini veya sınırlandırdığını düşündüğü değerler sistemini ortadan kaldırmak üzere değeri Mekke’den sürmüştür. Bu yaklaşımla çalışma; bir yandan Hz. Muhammed özelinde, değerini kendisini inşa edebilmesi için ihtiyaç duyduğu gücün araçsallaştırılmasını, değerini güç karşısındaki galibiyetini ortaya koymaya çalışırken; diğer yandan değer inşacısı olarak Hz. Muhammed’in vefat etmesi ile gücün yeniden canlanmasını, otoritesini oluşturmak için değeri araçsallaştırma yollarına nasıl girildiğini anlamaya çalışmaktadır.

Hiz. Muhammed’in dünyaya geldiğı toplumsal yapıda, kabile anlayışının hâkim olduğı ve otoritenin gücünün dayandığı merkezin yine bu kabile anlayışı olduğı, söz konusu gücün ortaya koyduğu değerler ile insan ilişkilerinin düzenlendiğı görölmektedir. Öyle ki bu değerlerin, insanların birbirlerine yabancılaşmasını ve insanların alınıp-satılabilen bir meta haline dönmesini normalleştirilmesi söz konusudur. Ekonomik güç ile paralel şekilde nüfuzun tesis edilmesi ve bu iki faktörün yaşam alanlarını ve imkânlarını belirledikleri görölmektedir. Kabileci anlayışın toplumdaki dini hayata da ciddi bir etkisi vardır ve her kabile gerçek Yaratıcıdan ziyade, kendine şefaatçi olarak bir Tanrı edinme yolunu seçmiştir. Kabile farklılaşmasının ve çekişmesinin toplumsal olarak tezahürü, merkezine değeri alan güçlü bir toplumsal yapı oluşturmaya mâni olan bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumun neticesinde, yabancılaşmayla birlikte Yaratıcı ile bağın zayıflaması ve gücün otoritesinin bu alanda da ürettiğı değerlerle, insanların yaşamı dünya hayatından ibaret algılamaları ve güç elde ederek yaptıklarından haz elde etmeyi amaçlayan varlıklar haline dönüşmeleri söz konusudur (Uçar, 2019, s. 11-12).

Böyle bir ortamda Hiz. Peygamber, kendisini de var eden toplumsal yapıyı gözlemleyerek, sosyal yapıda var olan değerlerin ortadan kaldırılmasına ve yeni değerler üretmeye talip olmuştur. Nelerin, nasıl değiştirileceğı hususunda ortaya koyduğu yaklaşım, insanın yaradılışına uygun nitelikte bir yapı oluşturmaya yöneliktir. Dolayısıyla Hiz. Peygamber’in kurulu düzene meydan okuduğı söylenebilir.

Güç ile kurulu düzenin sahipleri ve mevcut düzenin devamını savunanları; değer ile ise Hz. Peygamber ve insanlık projesini ifade ettiği çalışmasında Uçar (2019, s. 14), güç/değer çatışmasını veya ilişkisini Sosyolog Dahrendorf'un çatışma teorisi üzerinden incelemektedir. Dahrendorf toplumsal çatışma ile; gücün önemine ve sonucunda meydana gelen çatışmanın kaçınılmazlığı ile çatışmayı doğuran faktörlerin, yani toplumsal kurumların çıkarlarının çatışan toplulukları nasıl ürettiğine ve bu grupların örgütlenmesine, edimsel olmasını sağlayan şartlara vurgu yapmıştır. Aynı zamanda çatışma yıkıcı olduğu kadar verimli bir boyuta da sahiptir. Marx'tan hemen her alanda etkilenen Dahrendorf (Güçlü, 2014, s. 151) da burjuvazi ve proletarya şeklindeki çatışan sınıfları, yöneten ve yönetilenler olarak ele almaktadır. Toplumsal yapıyı belirleyen en önemli unsurun gücün dağılımı olduğunu düşünen Dahrendorf'a göre güç; Weber'in tanımında olduğu gibi "bir toplumsal sistem içinde bir aktörün iradesini, karşı konulmaya rağmen, kabul ettirme olasılığı olan, bu olasılığın dayandığı temel ne olursa olsun, bir mevkide bulunmasıdır" şeklinde tanımlanmıştır. Dolayısıyla, güce sahip olan toplumsal kesimin, toplumun güçsüz kesiminden istediğini almaya imkân sağlayan yaptırımların denetimidir ve boyun eğmekten hoşlanmayan insanların güç peşinde koşmaları kaçınılmazdır. Güç, bitmeyen bir sürtüşmenin kaynağıdır (Wallis-Wolf'tan akt. Uçar, 2019, s. 15). Dahrendorf'un güce yüklediği anlam, işlevselciler tarafından gücün temelinde kıt ve değerli kaynakların alışverişi olduğunu belirten alış-veriş kuramcılarından farklıdır. Denge ile toplumsal işleyişi açıklayan kuramcılar gücü, toplumun çoğunluğunca benimsenmiş olan, toplumun kaynaklarının seferber edilmesi olarak tanımlamaktadırlar. Dolayısıyla güç, güçlü olana, toplumun ortak iradesini gerçekleştirilmek üzere verilmiştir. Güç sahipleri, elde ettikleri gücü kendi amaçları için kullanmalarına rağmen, kendi amaçlarını gerçekleştirirken, bunu toplumsal bir çıkar şeklinde sunmakta ve toplumu yönlendirebilmektedirler (Uçar, 2019, s. 15-16).

Güç sahiplerince kurulu düzenin devamını sağlamak üzere Marx'ın ifadesi ile "üst yapı" şeklinde değerler üretilmekte ve toplumsal düzenin sürdürülebilirliği sağlanmaktadır. Dolayısı ile güç ve toplumsal normların birbirleri ile yakın ilişkisi vardır (Kongar'dan akt. Uçar, 2019, s. 16). Dahrendorf da bu görüşü destekler ve normların ortak bir uyuşmayı tanımlamadığını ve ortak bir toplumsal iradeyi yansıtmadığını ifade eder. Güç tarafından belirlenen ve korunan normlar, bu normlara karşı hareket sergileyenlere

uygulanan yaptırımlar göz önüne alındığında, ancak gücü elinde bulunduranların menfaatleri ile açıklanabilir durumdadır (Uçar, 2019, s. 16).

Güç ve değer birbirleriyle rekabet eden iki unsur gibi gözüktüğü de gücün merkezinde otorite ve otoritenin yaygınlaştırılması fikri hakimken, değer merkezinde insan ve insani değerlerin inşası düşüncesi hakimdir. Dolayısıyla güç açısından değer, kendi otoritesini tehdit edebilme ihtimali yüksek bir olgudur ve güç değeri iter. Ancak değer, gücün otoritesinin sağlamlaştırılması, geliştirilmesi ve sürdürülmesi açısından fonksiyonelse, güç böyle bir değer toplumsallaşmasına katkı sağlayacak ve güç, değeri çekecektir.

Dinler, doğup geliştiği yani kabul gördükleri toplumlarda, var olan toplumsallaşmış değerlere yönelik stratejilerini meydan okuma üzere kurmaktadırlar. Dolayısıyla, dinin toplumsallaşması, kendi doğrularının toplumsal katmanlarda yer bulması anlamına gelmektedir. Toplumların yaşam şekilleri ve bu bağlamda oluşan yaşam felsefeleri, din anlayışları üzerinde etkili olmaktadır. (Uçar, 2019, s. 32-39).

İktisadi güç ve nüfuz arasındaki paralel ilişki, insani değerlerden uzaklaşarak, insanın değerinin yok sayılmasının, insan onur ve haysiyetinin ayaklar altına alınmasını beraberinde getiren bir yapıyı oluşturmaktadır.

3. BÖLÜM: ULUSAL ENTELEKTÜEL POTANSİYEL VE EKONOMETRİK ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde ES ve UES ile ilgili bilgiler içeren Bölüm 1 ve UEP hakkında kavramsal tartışmanın yapıldığı Bölüm 2 dikkate alınarak, İslami iktisat çerçevesinde benzerlik gösteren mevcut endeksler değerlendirilecek, yeni bir endeks önerilecektir.

Yeni bir endeks önerilmesinin ana sebebi, BE kapsamında bilginin, verimliliğin, sermayenin ve entelektüelin tanımlamaları ile İslam'ın iktisadi bakışındaki tanımlamalar arasında farklılıklar olduğunun düşünülmesidir. Dolayısıyla kavramlara yüklenen manalar farklılaşınca, kalkınmayı inceleyecek göstergelerin de farklılaşması söz konusu olacaktır.

3.1. Literatürde Var Olan UES Endekslerinin Değerlendirilmesi

Çalışmanın önerdiği yeni UEP endeksinin, UES endeksleri arasındaki yeri akademik UES endeksleri (bkz. Tablo 3) olduğundan, öncelikle bu endeksler değerlendirilecektir. Aynı zamanda İslami iktisatta UEP endeksi önerisinde bulunan bu çalışmada, esas amacı bir UES hesaplaması olmayan fakat, belli göstergeler ile dünya ülkelerinin İslamilik derecesini araştıran bir endeks olmasından dolayı İslamilik endeksi de incelenecektir. Bu sayede UEP'den elde edilecek sonuçların hem UES endeksleri hem de İslamilik endeksi ile kıyaslamasının yapılması mümkün olacak, aralarındaki benzerlikler veya farklar ortaya konabilecektir.

3.1.1. Akademik UES Endeksleri

Akademik UES modellerinin temel yaklaşımı, firma düzeyinde geliştirilen ES çalışmalarından esinlenerek maddi olmayan göstergelerin kullanılması yoluyla UES'yi bağımsız bir faktör olarak belirlemektir. Akademik modeller UES'yi belirlemek amacıyla genel olarak, insan sermayesi, piyasa sermayesi, süreç sermayesi ve yapısal sermaye olmak üzere dört bileşen kullanmaktadır. Akademik olarak geliştirilen bileşik endeksler, ülkelerin UES'lerinin karşılıklı anlaşılması ve yönetilmesi açısından daha kolay bir yoldur ve hem politika yapıcılar hem de akademisyenler tarafından kabul görmektedirler. Akademik modellerin ana amacı UES'yi doğrudan belirlemektir ve bu şekilde ulusların gelecekteki performansı tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Temelde kullanılan göstergeler

finansal değildir. Geliştirilen modellerde genellikle ekonomik performans bağımlı değişken olarak yer almaktadır ve bağımsız değişken UES'dir. Ekonomik performans genelde GSYİH ve GSMH ile ölçülmektedir. UES'yi doğrudan ölçmek mümkün olmadığından, her modelin ölçüm için ortaya koyduğu çeşitli bileşenler ve bu bileşenlerin alt kalemleri yer almaktadır.

Endeksler temel olarak üretimin, sermaye, emek, TFV ve mevcut teknoloji arasındaki ilişkisini kuran Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu dikkate alarak hazırlanmıştır. Bu fonksiyon şu şekildedir: $Y = A K^a L^b$ ²².

Fonksiyon incelendiğinde, Y (GSYİH)'nin artışı, K, L ve A'nın artışı ile sağlanabilmekte ve bu faktörler sadece sayısal olarak değil, kaliteleri de dikkate alınarak hesaplamaya dahil edilmektedir. Örneğin, işgücü açısından bakıldığında, eğitim ve sağlık durumu vb. faktörlerin artışı ile sabit olan işgücü miktarının kalitesinin artışından bahsedilebilmektedir. Sermaye açısından da durum benzerdir. Dolayısıyla, işgücü ve sermaye miktarı belirlendikten sonra, toplam hasıla (GSYİH) bilindiğine göre, aynı sermaye ve işgücü miktarına sahip olan ülkelerin GSYİH'ları farklı olabileceğinden, toplam faktör verimlilikleri de farklı olmalıdır. Yani A; Y, K ve L arasındaki ilişkiyi düzenlemek için kullanılan bir değişkendir. Bu fonksiyon, ulusların entelektüel sermayesini belirleyen unsurların gelişimi hakkında fikir verebilir. Fonksiyondaki a ve b ile üretim payı esneklikleri gösterilmektedir ve $a+b=1$ 'dir (ölçeğe göre sabit getiri durumunda). Üretim payı esneklikleri a ve b; çıktı olarak Y ve girdi olarak sermaye (K) ve emek (Lw , w =birim başına işgücü maliyeti) ile hesaplanır. Temel Cobb-Douglas üretim modelinin varsayımları entelektüel sermayenin hesaplanabilmesi açısından; sermaye ve işgücü için muntazam üretim paylarını a ve b ile gösteriyor olması ve bunun yanında sermaye ve emek girdilerinin nitel olmaması yani sermaye ve emeğin kalitesini göz ardı ediyor olması gibi nedenlerle basittir. Bu nedenle, Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu ulusal ekonomik bir düzeyde kullanırken, üretim payı farklılıklarının yani kentsel ve kırsal alanlardaki farklılıkların bir araya getirilmesi ve kalite varyasyonlarını yani emek ve sermayenin verimliliğini etkileyen insan sermayesindeki ulusal ve bölgesel farklılıkları modele eklemek gerekmektedir. Çıktıya bakış açısı Robert Solow ile 1957'den bu yana iyi bilinmekte ve detaylandırılmış olmasına rağmen hâlâ basit bir

²² Y: yıllık üretim/toplam hasıla; K: sermaye (insan dışı); L: emek/işgücü (insan sermayesi); A: toplam faktör verimliliği (TFV)

yaklaşım sunmaktadır. Burada hesaplamanın gerçekleşebilmesi için sermaye ve işgücü ile açıklanamayan üretimi, yani üretime dahil olan maddi olmayan faktörleri açıklamak amacıyla TFV yani A ile açıklamak üzere entelektüel sermaye denilen ve finansal sermaye, insan sermayesi, süreç sermayesi, pazar sermayesi ve yenileme ve inovasyon sermayesinin hesaplanarak, fonksiyona dahil edilmesi için birçok alt bileşen kullanılmaktadır. Ulusal düzeyde entelektüel sermayenin hesaplanması kısaca bu şekildedir. Dolayısıyla entelektüel sermayeyi esas itibari ile ulusların sahip olduğu maddi üretim faktörleri dışında, yüksek üretim ve büyümeyi sağlayan temel faktörler olarak gösteren değerler bütünüdür şeklinde tanımlamak mümkündür.

Bu endeksler incelendiğinde, genelde birbirleri ile benzerlik gösteren bileşenlerin kullanıldığı görülmektedir. Pasher ve Shachar (2005) tarafından geliştirilen ve İsrail'in UES değerini hesaplamayı amaçlayan Skandia Navigator (bkz. Ek-1) UES hesaplaması için, insan sermayesi, piyasa sermayesi, işlem sermayesi ve yenilik geliştirme ve inovasyon şeklinde dört bileşen ve her bileşen içerisinde farklı birçok öğeyi kullanmaktadır.

Pulic (2005) tarafından geliştirilen ve Avrupa Birliği ile Hırvatistan'ın UES değerini hesaplamayı amaçlayan VAIC (bkz. Ek-2) yöntemi, Katma Değer Entelektüel Katsayısı olarak adlandırdığı modelini, Entelektüel Sermaye Verimliliği ve İşletme Sermayesi Verimlilik Katsayısı olarak iki bileşenle ve bu iki bileşeni de altı farklı alt bileşen kullanarak hesaplamaktadır.

Bontis (2005) tarafından geliştirilen ve Arap ülkeleri üzerinde bir değerlendirme yapılan NICI (bkz. Ek-3) yöntemi de Ulusal İnsan Sermayesi Endeksi (NHCI), Ulusal Süreç Sermayesi Endeksi (NPCI), Ulusal Piyasa Sermayesi Endeksi (NMCI), Ulusal Yenileme Sermayesi Endeksi (NRCI) bileşenleri ve bu bileşenlerin hesaplanması için toplamda 24 farklı öğeyi bağımsız değişken olarak kullanmakta ve sonuçları bağımlı değişken olarak kullanılan Ulusal Finansal Servet (FC) ile kıyaslamaktadır.

Bounfour (2005b) tarafından geliştirilen ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerin değerlendirildiği IC-dVAL (bkz. Ek-4) yönteminde, Kaynak Endeksleri, Süreç Endeksleri, Çıktı Endeksleri ve Yapısal Sermaye Endeksleri ve İnsan Sermayesi Endekslerinden oluşan Varlık Endeksleri şeklinde dört bileşen ve 21 farklı bileşen kullanılmaktadır.

D. G. Andriessen ve Stam (2005) tarafından geliştirilen ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerin değerlendirildiği ICM (bkz. Ek-5) yönteminde, İnsan Sermayesi, Yapısal Sermaye ve İlişkisel sermaye bileşenleri, Varlıklar, Yatırımlar ve Etkiler başlıkları altında birçok öge ile incelenmektedir.

Weziak (2007) tarafından geliştirilen ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerin değerlendirildiği ICI (bkz. Ek-6) yönteminde, İnsan Sermayesi (HC), İlişkisel Sermaye (RelC), Yapısal Sermaye (SC) ve Yenileme Sermayesi (RenC) bağımsız bileşenler olarak farklı öğelerle yer almaktadır ve bağımlı değişken olarak Finansal Servet kullanılmaktadır.

C. Y.-Y. Lin ve Edvinsson (2008) tarafından geliştirilen ve kuzey ülkelerinin değerlendirildiği ICN (bkz. Ek-7) yöntemde, İnsan Sermayesi Endeksi, Süreç Sermayesi Endeksi, Piyasa Sermayesi Endeksi ve Yenileme Sermayesi Endeksi bağımsız bileşenler olarak farklı öğelerle yer almaktadır ve bağımlı değişken olarak Finansal Servet kullanılmaktadır.

Alfaro vd. (2011)'nin Avrupa Birliği üyesi ülkeleri ve Ruiz vd. (2011)'nin birçok ülkeyi değerlendirdikleri NIKC/NIIC (bkz. Ek-8) yöntemde, İnsan Sermayesi, İşlem Sermayesi, İlişkisel veya Ticaret Sermayesi, Pazarlama veya İmaj Sermayesi, Ar-Ge ve Yenilik Sermayesi ve Sosyal ve Çevresel Sermaye bileşenleri farklı öğelerle hesaplanmaktadır.

Seleim ve Bontis (2013) tarafından gelişmekte olan ülkelerin değerlendirildiği NICI+ICM (bkz. Ek-9) yönteminde, İnsan Sermayesi (NHC), Yapısal Sermaye (NSC) ve İlişkisel Sermaye (NRC) bağımsız değişkenler olarak yer almakta ve bağımlı değişken olarak Ekonomik Performans (EP) kullanılmaktadır.

Stähle vd. (2015) tarafından 64 ülkenin değerlendirildiği ELSS/NIC (bkz. Ek-10) yönteminde, Ulusal İnsan Sermayesi, Ulusal Piyasa Sermayesi, Ulusal Süreç Sermayesi ve Ulusal Yenileme Sermayesi ile Küresel ve İç Piyasadaki TFV'ler de dikkate alınarak hesaplama yapılmaktadır.

Kazar ve Kazar (2015) tarafından geliştirilen ve ulusların entelektüel sermayesini hesaplayan ESS (bkz. Ek-11) yönteminde, Süreç, Yenilik ve Ticaret Sermayelerinin oluşturduğu Yapısal Sermaye, Sosyal Sermaye ve Beşerî Sermaye şeklinde üç bileşenin hesaplanması için 61 farklı bileşen kullanılmaktadır.

Česen (2014) tarafından geliştirilen ICPGEI (bkz. Ek-12) yönteminde İnsan Sermayesi, İş Çevresi, Piyasa Sermayesi, Yenilik ve Teknoloji ve Kalkınma öğeleri ile birçok birleşen kullanılmaktadır.

3.1.2. İslamilik Endeksi

İslamilik Endeksi, İslami öğretiler çerçevesinde İslami iktisadın, kalkınmayla ilişkisi ve kalkınma üzerine etkisi ile aynı zamanda İslami iktisadın İslami kaynaklar ve temel öğretiler çerçevesinde nasıl ölçülebileceğini araştırmaktadır. Hüseyin Askeri'nin yürütücülüğünde gerçekleştirilen bu projenin çıktıları ve geliştirilmeleri Mirakhor ve Askari (2010), Rehman ve Askari (2010a), Rehman ve Askari (2010b), Askari ve Rehman (2013), Mirhakor ve Askari, (2017), Askari vd. (2017) yayınlardan takip etmek mümkündür.

İslamilik endeksinin temel motive kaynağı, İslam'ın Kur'an-ı Kerim tarafından temel kurallarının olduğunu ve Müslümanların Allah'ın emrettiği kuralları içselleştirmeleri ve adil ve müreffeh toplumlar geliştirmeleri için bu kuralları takip etmeleri gerektiğini ve bunun için de Kur'an-ı Kerim ve Hz. Muhammed'in hayatının incelenmesi gerektiğidir. İlk olarak 2000 yılında İslam İşbirliği Teşkilatı üye ülkelerin İslam'ın insani, sosyal, ekonomik ve yönetim öğretilerini yansıtıp yansıtmadığını yani bu ülkelerin İslamilik derecelerinin ne olduğunu incelemek üzere tasarlanmıştır. İbadetle ilgili hususlardan ziyade, ülkelerin kurumsal yapısında ve sosyal, ekonomik ve yönetim uygulamalarında Kur'an öğretilerinin tezahürüne odaklanan proje ile Müslüman ülkelerden beklenen sonuçların gözle görülür olmamasından dolayı İslamilik derecesinin değerlendirilmesi amacıyla bir endeks ihtiyacı duyan araştırmacılar, sosyo-ekonomik kalkınma sonuçlarını değerlendirmeye odaklanmışlardır. Başlangıcından bu yana hem endekste ki bileşenlere eklemeler-çıkarmalar yapılmış hem de her bir bileşenin hesaplama içerisindeki ağırlıklarında değişiklikler olmuştur. İslamilik Endeksi (bkz. Ek-13)'nin 2022 yılına ait en güncel hali incelendiğinde, ekonomik boyut, hukuk ve yönetim boyutu, insani ve siyasi haklar boyutu ve uluslararası ilişkiler boyutu olmak üzere dört boyut ve her bir boyutun hesaplanmasında kullanılan birçok alt boyut ve 52 değişken kullanıldığı görülmektedir. Buradaki en temel soru, boyutların, alt boyutların ve değişkenlerin ağırlıklarının neye göre belirlendiğidir. 2000 yılından bu yana sürekli geliştirilen bu endeks ile 150 ülke için İslamilik sıralamasının yapıldığı ve genelde Müslüman veya nüfuslarının çoğu Müslümanlardan oluşan ülkelerin sıralamada ilk sıralarda yer almaması gündem oluşturmuş ve çokça referans olarak kullanılmıştır. Birçok eleştiriye maruz kalmasına rağmen, İslami bir çerçevede oluşturulması, kullandığı göstergelerin entelektüel sermaye modellerinde kullanılanlarla benzeşmesi ve ülke sıralamalarının entelektüel sermaye

hesaplamalarından elde edilen sonuçlarla örtüşmesi nedeniyle UEP kapsamında değerlendirilebileceğinden bu çalışmada dikkate alınmıştır. Aynı zamanda (Ay, 2022), İslamilik Endeksi'nin bir kalkınma göstergesi olarak kullanılmasını incelemiştir.

3.2. Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeksi

Genel kabul gören düşünce, UES'nin zenginlik yaratma ve ulusal ilerleme açısından maddi varlıklardan daha önemli bir kaynak haline geldiğidir. Geleneksel sermaye yaklaşımlarının, ekonomik servet oluşumunu açıklamada yetersiz kaldığı, ekonomik faktörlerin ötesinde ancak bağlantılı diğer faktörlerle birlikte sürdürülebilir büyümenin gerçekleşebileceği vurgulanmaktadır.

TFV üzerinde yoğunlaşan çalışmalar, verimliliğin zaman içerisindeki dönüşümü dikkate alındığında, toplam çıktının maksimize edilmesini ile ilgilenmektedir. Bölüm 2.1.2'de detaylı şekilde incelenen verimlilik, emek ve sermaye faktörleri ile açıklanamayan büyüme rakamlarında kurtarıcı bir rol üstlenmektedir ve özellikle makineler ve mühendislik ile ilgili olduğunda, enerjinin dönüşümü açısından doğal bir sınıra sahiptir. Fakat bunun dışında herhangi bir faktör üzerinde verimlilik hesabı, sınırının sadece ölçen tarafından belirlendiği bir hal almaktadır ve en basit tanımı ile en az girdi ile en çok çıktıyı elde etmek için yani büyümek için sınır tanımayan bir yapıya dönüşebilmektedir. Aslında bu bakış, temel insani değerlerin görmezden gelindiği, doğal kaynakların tüketildiği ve insanlığın müreffeh bir yaşam süremediği bir dünyanın kapılarını aralamaktadır.

Ekonomistlerin farklı şekilde açıklamaya çalıştığı artık üretimin, aslında verimlilik kavramının Orta çağdaki kullanımı ile bağdaşan ve İslami bir terim olan “bereket” ile izah edilebileceği düşünülmektedir. Her ne kadar verimlilik, sanayi öncesi dönemde bereket ile benzer manada kullanılsa da zaman içerisinde kendisine yüklenen tanımlamalar onu bu kullanımından uzaklaştırmıştır. Özellikle İslami iktisat çerçevesinde ulusal entelektüel potansiyeli incelemeyi amaçlayan bu çalışmada, bereket gibi İslami bir kavramın tercih edilmesinin sebebi, aynen enerji dönüşümünün doğal sınırları olduğu gibi, insanın da maddi gelişiminin sınırı olarak manevi gelişimini doğal bir sınır gibi düşünerek, dengeli bir durumu vurgulamaktır.

Gücün değere hükmettiği ve kendi normlarını oluşturduğu bir sistemin, daha fazla güç elde etmek için adil olmayan bir yapıda büyümek ve zenginleşmek için, yeni ve insani olmayan değerler üretmesi, İslami iktisat açısından kabul edilebilir olmayacaktır. İnsanın

her iki dünyada saadetini amaçlayan, ahlaki yapıyı ve adaleti her zaman önemseyen İslam, bereketle huzurun ve üretimden elde edilen çıktının miktarı değil, kuvveti ile ilgilenmektedir. Bu da her zaman büyümenin dayatılması gereken bir mecburiyet olmadığını, temel değerlerinin bu uğurda ortadan kaldırılmasının uzun vadede toplumda huzursuzluğa sebep olacağını bizlere göstermektedir. Bereketin temelde vurguladığı sürekliliktir ve bu da ancak bu değerlere sadık bir yapıyla mümkün olmaktadır.

Dünya daha önce hiç olmadığı kadar, asıl rolleri otoriteye emekleriyle hizmet etmek olan ve bunun karşılığında ceplerini dolduran profesyoneller, uzmanlar, danışmanlar adı altındaki entelektüelle dolmuştur. Batı’da da İslam coğrafyasında da sahip olanlarla olmayanlar arasındaki uçurum gün geçtikçe derinleşmekte, bu da iktidar konumundaki entelektüeller arasında gerçekten ürkütücü boyutlara varan tuzukuru bir umursamazlık yaratmaktadır (Said, 1995). İslam inancında rızık Allah’tandır, çalışmak ve kendini geliştirmek ise bir emirdir. Dolayısıyla İslami bir bakış açısı ile değerlendirildiğinde, ulusların entelektüel potansiyeli çağa ayak uyduran bir sistemde, temel değerleri koruyarak, bereketi talep etmektir.

Tüm bunlar bir araya getirildiğinde Muhammed (2018)’in de belirttiği gibi bereket için; malda artış, ömürde kalite, iş ve meslekte beceri, vakitte iktisat, evlat ve eşte saadet, ilimde başarı, söz ve cümle sarf etmede etki, sağlıkta dayanıklılık, arkadaş ve dostlukta huzur ve güven, dava ve mücadelede sebat, cihat, imtihan ve zorlukta sabır, ibadette kabul, ölüm anında sebat ya da şehadet, Kur’an’la dostluk, Peygambere bağlılıkta sadakat, Allah’ı hissetmede kalpte bir nur ve sevgidir. Bereket, kısa olsa da kalıcı, az olsa da yeterli, sıkıntı olsa da sabır, ölüm olsa da mükafattır. Yani kısaca bereket, Allah’ın elinin/yardım ve desteğinin üzerimizde olmasıdır. Allah, çalışan ve rızık için çaba sarf eden herkese rızık adil bir şekilde verir, çalışan çalıştığının karşılığını muhakkak alır. Bereketi herkes; dostlarında, mal ve mülkünde, vakitlerinde, çocuklarında, Allah’a ibadet ve itaatinde, gece ve gündüzlerinin kendisine yetip yetmemesinde, ilim öğrenmesinde, sağlığında, yeme içmesinde, oturduğu meskeninde, huzurlu ve korkusuz hayatında, rahat uykusunda, yolunda giden işlerinde, yerde kalmayan sözlerinde vs. aramalıdır. Adil olmak ve hakkı yerine getirmek bereketin en sağlam dayanağıdır. Uyumlu çalışmak, birbirinden razı olmak, insanlar arasında güzel ahlaka dikkat etmek, tartışmaktan kaçınmak, ayrılığı tetikleyecek ihtilaf ve atışmalardan uzaklaşmak da bereketi getiren unsurlardır. Dolayısıyla İslami entelektüel yapının tesisi, bereketi elde etmenin yoludur.

Bu bakışla oluşturulan Ulusal Entelektüel Potansiyel Endeksi, 13 farklı boyuta sahiptir ve bu boyutlar; 2. Bölümde incelenen Bereket kavramı ile ilişkilendirilen ve bereketin aranması gereken durumlarla bağdaşır şekilde İlim Öğrenme ve Başarı, İş ve Mesleki Beceri, Çocuk ve Eşlerde Saadet, Uyumlu Çalışmak, Ticarete Rızık Talep Etmek İçin Sefere Çıkmak, Ayrılığı Tetikleyecek İhtilaf ve Atışmalardan Uzaklaşmak, Söz ve Cümle Sarf Etmede Etki, Sadaka ve Cömertlik / Zorlukta Olana Kolaylık Gösterme, Arkadaş ve Dostlukta Huzur ve Güven / Birbirinden Rız Olmak / Tartışmaktan Kaçınmak / İnsanlar Arasında Güzel Ahlaka Dikkat Etmek, Adil Olmak ve Hakkı Yerine Getirmek, Ömürde Kalite, Huzurlu, Sağlıklı ve Korkusuz Bir Hayat ve Mesken ile Maddi Boyut olarak belirlenmiştir. Her bir boyutu yansıtacak şekilde, özellikle akademik UES endekslerinden NIC (bkz. Ek-9) ve İslamilik Endeksinde (bkz. Ek-13) de bazıları kullanılmış olan 46 alt bileşen belirlenmiştir (Tablo 14).

Boyutlar ve Alt Bileşenler	Veri Yılı	Ölçüm Şekli	Etki	Kaynak	UEP Endeks Kodu	Diğer Endekslerdeki Yeri
1. İlim Öğrenme ve Başarı (İOB)						
1.1. Eğitim Refahı (Education Prosperity)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UHP7	İE3.6.1
1.2. Akademik Özgürlük Göstergesi (Academic Freedom Index)	2013-2023	%	Pozitif	V-dem	UYP8	
1.3. Bilimsel Araştırma Mevzuatı Scientific Research Legislation	2013-2023	1-10	Pozitif	IMD	UYP6	
2. İş ve Meslekte Beceri (İMB)						
2.1. Vasıflı İşgücü (Skilled Labour)	2013-2023	/işgücünün %	Pozitif	IMD	UIP6	NHC1
2.2. Bilimsel ve Teknik Makaleler (Scientific and Technical Articles)	2013-2023	/milyar SAGP\$ GSYİH	Pozitif	WIPO	UYP7	NRC8
2.3. Menşesine Göre Patent (Patents by Origin/bn PPP\$ GDP)	2013-2023	/milyar SAGP\$ GSYİH	Pozitif	WIPO	UYP5	NRC9
2.4. İşgücü Verimliliği (Labour Productivity)	2013-2023	Çalışılan saat başına GSYİH	Pozitif	ILOSTAT	UIP5	
3. Çocuk ve Eşlerde Saadet (ÇES)						
3.1. Toplam Doğurganlık Oranı (Total Fertility Rate)	2013-2023	%	Pozitif	UNICEF	UIP4	
4. Uyumlu Çalışmak (UÇ)						
4.1. İş Ortamı (Investment Environment)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UPP8	İE1.1.1/NPC1
4.2. Üniversite-Sanayi Ar-Ge İşbirliği (University-Industry R&D Collaboration)	2013-2023	%	Pozitif	WIPO	UYP4	NRC7
4.3. Altyapı ve Pazara Erişim (Infrastructure&Market Access)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UPP7	
4.4. Kurumsal Koşullar (Enterprise Condition)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	USP9	

5. Ticarete Rızık Talep Etmek İçin Sefere Çıkmak (TRT)						
5.1. Yüksek Vasıflı Yabancı İnsanlar (Foreign High Skilled People)	2013-2023	%	Pozitif	IMD	UIP3	MTFP2
6. Ayrılığı Tetikleyecek İhtilaf ve Atışmalardan Uzaklaşmak (ATİ)						
6.1. Yurtdışında İmaj ve Markalaşma (Image Abroad or Branding)	2013-2023	1-10	Pozitif	IMD	UYP3	NMC5
7. Söz ve Cümle Sarf Etmede Etki (SCF)						
7.1. Söz Hakkı ve Sorumluluk (Voice and Accountability)	2013-2022	%	Pozitif	WorldBank	UYP2	İE2.5.1
7.2. Dünya Basın Özgürlüğü Göstergesi (World Press Freedom Index)	2013-2023	%	Pozitif	RSF	USP5	
8. Sadaka ve Cömertlik / Zorlukta Olana Kolaylık Gösterme (SDK)						
8.1. World Giving Index (Dünya Bağış Göstergesi)	2013-2018, 2021-2023	%	Pozitif	CAF	UHP6	İE1.4.2
9. Arkadaş ve Dostlukta Huzur ve Güven / Birbirinden Rız Olmak / Tartışmaktan Kaçınmak / İnsanlar Arasında Güzel Ahlaka Dikkat Etmek (HVG)						
9.1. Demokrasi Göstergesi (Democracy Index)	2013-2023	1-10	Pozitif	OurWorldinData	USP8	İE3.8.1
9.2. Dünya Mutluluk Göstergesi (World Happiness Index)	2013, 2015-2023	1-10	Pozitif	UNSDSN	UHP5	
10. Adil Olmak ve Hakkı Yerine Getirmek (ADL)						
10.1. Hükümet Etkinliği (Government Effectiveness)	2013-2022	%	Pozitif	WorldBank	USP7	İE2.5.3/NPC2
10.2. Yolsuzluk Algılama Göstergesi (Corruption Perceptions Index)	2013-2023	%	Pozitif	TransparencyInternational	UPP6	İE2.2.2

10.3. Düzenleyici Kalite (Regulatory Quality)	2013-2022	%	Pozitif	WorldBank	UYP9	İE2.5.4
10.4. Hukukun Üstünlüğü (Rule of Law)	2013-2022	%	Pozitif	WorldBank	USP6	İE2.5.5
10.5. Siyasi Haklar Göstergesi (Political Rights Indicator)	2013-2023	%	Pozitif	FreedomHouse	UIP2	İE3.4.2
10.6. Mülkiyet Hakları (Property Rights)	2013-2023	%	Pozitif	Heritage	UYP1	
10.7. Hükümet Dürüstlüğü (Government Integrity)	2013-2023	%	Pozitif	Heritage	UPP5	
10.8. Vergi Kaçakçılığı (Tax Evasion)	2013-2023	1-10	Negatif	IMD	UPP4	

11. Ömürde Kalite (ÖK)						
11.1. Devlet Bütçe Fazlası-Açığı (Government Budget Surplus-Deficit)	2013-2023	%	Pozitif	IMD	UPP3	NMC8
11.2. Economic Quality Index (Ekonomik Kalite Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UPP9	İE1.1.3
11.3. Economic Freedom Index (Ekonomik Özgürlük Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Heritage	UPP2	İE1.1.4/1.5.1/1.5.2/2.1.2
11.4. Prosperity Index (Refah Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UHP9	İE1.7.1
11.5. Social Capital Indicator (Sosyal Sermaye Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UHP8	İE3.2.1
11.6. Personel Freedom Index (Kişisel Özgürlük Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UIP7	İE3.3.1
11.7. Life Expectancy (Yaşam Beklentisi)	2013-2023	Yaş	Pozitif	UNICEF	UIP1	İE3.7.2
11.8. Social Progress Index (Sosyal İlerleme Göstergesi)	2013-2023	%	Pozitif	Socprogress	UHP4	
11.9. Hanke's Annual Misery Index (Hanke'nin Yıllık Sefalet Göstergesi)	2013-2023	%	Negatif	SteveHanke	UHP3	

12. Huzurlu, Sağlıklı ve Korkusuz Bir Hayat ve Mesken (HSK)						
12.1. Enflasyon Oranı/TÜFE (Inflation Rate)	2013-2023	%, 2017=100	Negatif	ILOSTAT	UPP1	İE1.7.3/NPC9
12.2. Fırsat Eşitliği (Equal Opportunity)	2013-2023	1-10	Pozitif	IMD	USP4	İE1.2.1
12.3. Genel Devlet Brüt Borcu (General Government Gross Debt)	2013-2023	/GSYİH'nın %	Negatif	IMF	USP3	İE1.6.2

12.4. Emniyet ve Güvenlik Göstergesi (Safety and Security Index)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UHP2	İE2.3.1
12.5. Siyasi İstikrar ve Şiddetin/Terörün Yokluğu (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism)	2013-2022	%	Pozitif	WorldBank	UHP1	İE2.5.2
12.6. Sağlık Hizmetlerine Erişim (Health Prosperity)	2013-2023	%	Pozitif	Legatum	UIP8	İE3.7.1
12.7. Çalışan Özgürlüğü (Labour Freedom)	2013-2023	%	Pozitif	Heritage	USP2	
12.8. Yatırım Özgürlüğü (Investment Freedom)	2013-2023	%	Pozitif	Heritage	USP1	
12.9. Emeklilik Finansmanı (Pension Funding)	2013-2023	%	Pozitif	IMD	UIP9	
13. Maddi Boyut (MB)						
13.1. Kişi Başına GSYİH, SAGP (GDP Per Capita)	2013-2023	\$	Pozitif	IMD		İE1.7.2

Tablo 14: Ulusal Entelektüel Potansiyel Göstergesi

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İlim Öğrenme ve Başarı ögesi 3 alt bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; eğitim refahı, akademik özgürlük göstergesi ve bilimsel araştırma mevzuatıdır. Eğitim refahı, endeks hesaplamasında bağımlı değişkenlerden Ulusal Huzur Potansiyeli içerisinde; akademik özgürlük göstergesi ve bilimsel araştırma mevzuatı ise bağımsız değişkenlerden Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

İş ve Meslekte Beceri ögesi 4 alt bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; vasıflı işgücü, bilimsel ve teknik makaleler, patentler ve işgücü verimliliğidir. Vasıflı işgücü ve işgücü verimliliği, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde, bilimsel ve teknik makaleler ile patentler ise Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Çocuk ve Eşlerde Saadet ögesi 1 bileşene sahiptir. Toplam doğurganlık oranı olarak belirlenen bu bileşen, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Uyumlu Çalışmak ögesi altında 4 bileşen bulunmaktadır ve bunlar; iş ortamı, üniversite-sanayi Ar-Ge işbirliği, altyapı ve pazara erişim ve kurumsal koşullardır. Üniversite-sanayi Ar-Ge işbirliği, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde, kurumsal koşullar Ulusal Süreç Potansiyel içerisinde ve diğer iki bileşen olarak iş ortamı ve altyapı ve pazara erişim ise Ulusal Pazar Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Ticarette Rızık Talep Etmek İçin Sefere Çıkmak ögesi, yüksek vasıflı yabancılar bileşeni ile gösterilmekte ve bu bileşen endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Ayrılığı Tetikleyecek İhtilaf ve Atışmalardan Uzak Durmak ögesi, 1 bileşene sahiptir. Yurtdışında imaj ve markalaşma olarak belirlenen bileşen, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden olan Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Söz ve Cümle Sarf Etmede Etki ögesi, 2 bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenlerden; söz hakkı ve sorumluluk, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde, dünya basın özgürlüğü ise Ulusal Süreç Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Sadaka ve Cömertlik / Zorlukta Olana Kolaylık Gösterme ögesinin bileşeni; dünya bağış göstergesidir ve endeks hesaplamasında bağımlı değişkenlerden Ulusal Huzur Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Birbirlerine yakınlıkları dolayısıyla bir arada toplanan Arkadaş ve Dostlukta Huzur ve Güven / Birbirinden Razi Olmak / Tartışmaktan Kaçınmak / İnsanlar Arasında Güzel Ahlaka Dikkat Etmek ögesi, 2 bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; demokrasi göstergesi ve dünya mutluluk göstergesidir Demokrasi göstergesi endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Süreç Potansiyeli içerisinde yer alırken, dünya mutluluk göstergesi ise bağımlı değişkenlerden Ulusal Huzur Potansiyeli içerisinde yer almaktadır. İslam'ın en çok üzerinde durduğu ve en büyük bereket sebeplerinden biri sayılan Adil Olmak ve Hakkı Yerine Getirmek ögesi, 8 farklı bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; hükümetin etkinliği, yolsuzluk algılama göstergesi, düzenleyici kalitesi, hukukun üstünlüğü, siyasi haklar göstergesi, mülkiyet hakları, hükümet dürüstlüğü ve vergi kaçakçılığıdır. Hükümet etkinliği ve hukukun üstünlüğü bileşenleri, endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Süreç Potansiyeli içerisinde, yolsuzluk algılama göstergesi, hükümet dürüstlüğü ve vergi kaçakçılığı Ulusal Pazar Potansiyeli içerisinde, düzenleyici kalite ve mülkiyet hakları Ulusal Yenileme Potansiyeli içerisinde, siyasi haklar göstergesi ise Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Ömürde Kalite ögesi 9 farklı bileşeni barındırmaktadır. Bu bileşenler; devlet bütçe açığı-fazlası, ekonomik kalite, ekonomik özgürlük, refah, sosyal sermaye, kişisel özgürlük göstergesi, yaşam beklentisi, sosyal ilerleme göstergesi ve küresel kölelik göstergesidir. Bu bileşenlerden devlet bütçe fazlası-açığı, ekonomik kalite göstergesi ve ekonomik özgürlük göstergesi endeks hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Pazar Potansiyeli içerisinde, kişisel özgürlük göstergesi ve yaşam beklentisi Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde ve refah göstergesi, sosyal sermaye göstergesi, sosyal ilerleme göstergesi ile sefalet göstergesi ise bağımlı değişkenlerden Ulusal Huzur Potansiyeli içerisinde yer almaktadır.

Huzurlu, Sağlıklı ve Korkusuz Bir Hayat ve Mesken ögesi 9 farklı bileşeni barındırmaktadır. Bunlar; enflasyon oranı, fırsat eşitliği, devlet borcu, emniyet ve güvenlik, siyasi istikrar ve şiddetin / terörün yokluğu, sağlık hizmetlerine erişim, çalışanların özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve emeklilik finansmanıdır. Enflasyon oranı endekse hesaplamasında bağımsız değişkenlerden Ulusal Pazar Potansiyeli içerisinde, fırsat eşitliği, devlet borcu, çalışan özgürlüğü ve yatırım özgürlüğü Ulusal Süreç Potansiyel içerisinde, sağlık hizmetlerine erişim ve emeklilik finansmanı Ulusal İnsan Potansiyeli içerisinde yer almaktadır. Emniyet ve güvenlik göstergesi ile siyasi istikrar ve

şiddetin/terörün yokluğu ise bağımlı değişkenlerden Ulusal Huzur Potansiyeli içerisinde yer almaktadır. Diğer endekslerden farklı olarak UEP endeksinde bağımlı değişken olarak maddi ve manevi öğeler bir arada tercih edilmiştir. İslami iktisatta kalkınmanın, insanın hem madden hem de manen huzurlu olacağı bir denge durumunu arzulamasından dolayı, bu husus önemlidir. Ulusal olarak madden bir zenginlik olmasına karşın; enflasyonun varlığı, fırsatların eşitsizliği, devletin borç yükü, kişilerin kendilerini emniyette ve güvende hissetmemeleri, siyasi istikrarsızlık, şiddet ve terör varlığı, sağlık hizmetlerine erişmekte yaşanan problemler, çalışanların özgürlüğü, yatırım yapma özgürlüğü ve yaşlılıkta rahat yaşamın olmayışı, o ulusta yaşayan insanların huzurlarının önündeki engellerdir.

Endeksin maddi yönünü gösteren Maddi Boyut ögesi, kişi başına GSYİH bileşenine sahiptir ve endeks hesaplamasında bağımlı değişken olarak yer almaktadır.

3.2.1. Veri Toplama

Ulusal Entelektüel Potansiyel endeksinde kullanılan 13 öge ve bu ögelerin belirlenmesi için kullanılan 46 adet bileşen, farklı veri kaynaklarından elde edilmiştir. Çalışmada 2013 yılı başlangıç yılı olarak kabul edilmiştir ve 2022 yılı dahil olacak şekilde 10 yıllık veriler kullanılmıştır. Birçok ülkeyi kapsayacak şekilde veriler elde edilmeye çalışılmıştır. Daha fazla bileşenin veri setine dahil edilmesi hedeflense de kullanılan ekonometrik yöntem açısından değerlendirildiğinde, eksiksiz verilere sahip ülkeler ve bileşenler kullanılmıştır. Bu çalışmanın en büyük kısıtıdır. Verilerin elde edildiği kaynaklar, verileri kapsayan yıllar, Ulusal Entelektüel Potansiyel endeksinde hangi veri kaynağından kaç veri kullanıldığı ve detayları Tablo 15’te gösterilmektedir.

VERİLERE AİT BİLGİLER				
Sıra No	Veri Kaynağı	Veri Yılları	Çalışmada Kullanılan Veri Sayısı	Kaynak
1	IMD/World Competitiveness Center	2013-2023	9	(IMD, t.y., E.T. 14/06/2024)
2	Legatum	2013-2023	10	(Legatum Institute, t.y., E.T. 15/06/2024)
3	UNICEF	2013-2023	2	(UNICEF, t.y., E.T. 15/06/2024)

4	ILO	2013-2023	2	(International Labour Organization, t.y., E.T. 11.06.2024)
5	WorldBank	2013-2022	5	(World Bank Group, t.y., E.T. 12.06.2024)
6	Heritage	2013-2022	5	(Heritage, t.y., E.T. 17/06/2024)
7	WIPO	2013-2023	3	(World Intellectual Property Organization, t.y., E.T. 09.06.2024)
8	UNSDSN	2013-2023	1	(UNSDSN, t.y., E.T. 12.06.2024)
9	V-Dem	2013-2023	1	(V-Dem Enstitute, t.y., E.T. 09/06/2024)
10	Transparency International	2013-2023	1	(Transparency International, t.y., E.T. 14/06/2024)
11	RSF	2013-2023	1	(RSF, t.y., E.T. 16/06/2024)
12	Our World in Data	2013-2023	1	(Our World in Data, t.y., E.T. 12/06/2024)
13	IMF	2013-2023	1	(IMF, t.y., E.T. 13/06/2024)
14	CAF	2013-2023	1	(CAF, t.y., E.T. 06/06/2024)
15	Hanke	2013-2023	1	(Hanke, t.y., E.T. 14/06/2024)
16	Freedom House	2013-2023	1	(Freedom House, t.y., E.T. 10/06/2024)
17	Social Progress	2013-2023	1	(Social Progress Imperative, t.y., E.T. 11.06.2024)

Tablo 15: Çalışmada Kullanılan Verilere Ait Genel Bilgiler

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çalışmanın büyük bir veri ile gerçekleştiriliyor olması, bu verileri yayınlanmayan ülkelerin çalışmanın dışında tutulmasına sebep olmuştur. Özellikle hem bu alanla ilişkili diğer çalışmalarla kıyas yapabilmek hem de geneli kapsayacak bir yapıda olmasını sağlamak üzere geneli Avrupa ülkelerinden oluşan (en çok verinin elde edilmesinden dolayı), Ortadoğu, Afrika, Asya, Pasifik ve Amerika ülkelerinden 46 ülke değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu 46 ülkenin 4'ü İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi ülkelerdir (Tablo 16).

Batı Avrupa	Avusturya	İtalya	Avrupa, Ortadoğu ve Afrika
	Belçika	Hollanda	
	Danimarka	Norveç	
	Finlandiya	İspanya	
	Fransa	İsveç	
	Almanya	İsviçre	
	İzlanda	Birleşik Krallık	
	İrlanda	Litvanya	
Doğu Avrupa	Bulgaristan	Polonya	
	Çek Cumhuriyeti	Romanya	
	Estonya	Slovenya	
	Macaristan	Slovakya	
	Letonya		
Batı Asya & Afrika	İsrail	Türkiye	Asya ve Pasifik
	Güney Afrika		
Orta Asya	Kazakistan		
Doğu Asya	Çin	Kore Cumhuriyeti	
	Japonya		
Güney Asya & Pasifik	Avustralya	Yeni Zelanda	
	Hindistan	Filipinler	
	Endonezya	Tayland	
	Malezya		
Kuzey Amerika	Kanada	ABD	Amerika
	Meksika		
Güney Amerika	Brezilya	Kolombiya	
	Şili	Peru	

Tablo 16: Çalışmaya Dahil Edilen Ülkeler

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

UEP'nin hesaplanması için belirlenen öğeleri oluşturan alt bileşenler (bkz. Tablo 14), endeks oluşturulurken her biri aynı ağırlığa sahip ve alakalarına göre Ulusal İnsan Potansiyeli (UIP), Ulusal Pazar Potansiyeli (UPP), Ulusal Süreç Potansiyeli (USP) ve Ulusal Yenileme Potansiyeli (UYP) başlıkları altında bağımsız değişken olarak yer almaktadır (bkz. Tablo 17). Bunun dışında bağımlı değişken olarak, aynı ağırlıklara sahip Ulusal Huzur Potansiyeli (UHP) ve Maddi Boyut (MB) yer almaktadır. Bu maddi boyuta refah endeksi denmektedir (bkz. Tablo 18).

1- ULUSAL İNSAN POTANSİYELİ								
Yaşam Beklentisi	Siyasi Haklar Göstergei	Yüksek Vasıflı Yabancılar	Toplam Doğurganlık Oranı	İşgücü Verimliliği	Vasıflı İşgücü	Kişisel Özgürlük Göstergesi	Sağlık Hizmetlerine Erişim	Emeklilik Finansmanı
UIP1	UIP2	UIP3	UIP4	UIP5	UIP6	UIP7	UIP8	UIP9
2- ULUSAL PAZAR POTANSİYELİ								
Enflasyon Oranı	Ekonomik Özgürlük Göstergesi	Devlet Bütçe Fazlası-Açığı	Vergi Kaçakçılığı	Hükümet Dürüstlüğü	Yolsuzluk Algılama Göstergesi	Altyapı ve Pazara Erişim	İş Ortamı	Ekonomik Kalite Göstergesi
UPP1	UPP2	UPP3	UPP4	UPP5	UPP6	UPP7	UPP8	UPP9
3- ULUSAL SÜREÇ POTANSİYELİ								
Yatırım Özgürlüğü	Çalışan Özgürlüğü	Genel Devlet Brüt Borcu	Fırsat Eşitliği	Dünya Basın Özgürlüğü Göstergesi	Hukukun Üstünlüğü	Hükümet Etkinliği	Demokrasi Göstergesi	Kurumsal Koşullar
USP1	USP2	USP3	USP4	USP5	USP6	USP7	USP8	USP9
4- ULUSAL YENİLEME POTANSİYELİ								
Mülkiyet Hakları	Söz Hakkı ve Sorumluluk	Yurtdışında İmaj ve Markalaşma	Üniversite-Sanayi Ar-Ge İşbirliği	Menşesine Göre Patent	Bilimsel Araştırma Mevzuatı	Bilimsel ve Teknik Makaleler	Akademik Özgürlük Göstergesi	Düzenleyici Kalite
UYP1	UYP2	UYP3	UYP4	UYP5	UYP6	UYP7	UYP8	UYP9

Tablo 17: UEP Endeksinde Yer Alan Bağımsız Değişkenler (UEP Endeksi)

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

5- ULUSAL HUZUR POTANSİYELİ									6-MADDİ BOYUT
Siyasi İstikrar ve Şiddetin / Terörün Yokluğu	Emniyet ve Güvenlik Göstergesi	Sefalet Göstergesi	Sosyal İlerleme Göstergesi	Dünya Mutluluk Göstergesi	Dünya Bağış Göstergesi	Eğitim Refahı	Sosyal Sermaye Göstergesi	Refah Göstergesi	Kişi Başına GSYİH

Tablo 18: UEP Endeksinde Yer Alan Bağımlı Değişkenler (Refah Endeksi)

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.2.2. Yöntem

İktisadi analizler yürütülürken ekonometrik olarak genellikle zaman serisi, yatay kesit ve panel veri gibi üç tip veri kümesinden istifade edilmektedir. Bu çalışmada 46 ülke için 2013-2022 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılacağı için panel veri yöntemine başvurulacaktır. Baltagi (2005)'ye göre panel veri modelini şöyle tanımlamak mümkündür:

$$y_{i,t} = \alpha + X'_{i,t}\beta + u_{i,t} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

Denklik (1)'deki panel veri modelinde N sayıda birime karşılık gelen T sayıda zaman gözlemi yer almaktadır. N ifadesi birimi (firma, ülke vb.) T ise zamanı ifade etmektedir. Değişkenlerin alt indisindeki i ve t ifadeleri sırasıyla birim ve zamanı göstermektedir. Buna göre regresyon denkleminde birim ve zaman bir arada yer alıyorsa bu yöntem panel veri modeli olarak adlandırılmaktadır. Bir diğer ifadeyle panel veri yöntemi, birden çok birime ait birden çok zaman kapsamındaki değişimlerin analiz edilmesine olanak sağlamaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, 46 ülkede UİP, UPP, USP ve UYP'nin, UHP ve GSYİH üzerindeki etkilerinin açığa çıkarılmasıdır. Bu doğrultuda çalışmada kullanılacak ekonometrik modeller şu şekildedir:

$$UHP / GDP_{i,t} = B_0 + B_1 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$$GDP_{i,t} = B_0 + B_1 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$UHP_{i,t} = B_0 + B_1 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

Denklik (2), bağımlı değişkenler olarak UHP'ye ait dokuz alt bileşenin %50 ve GSYİH'nin %50 ağırlıkta alınıp normalize edilmesiyle oluşturulmuş refah endeksidir. X kümesi ise sırasıyla UİP, UPP, USP ve UYP'nin bu refah endeksi üzerindeki etkilerini ifade etmektedir. Analiz sürecinden önce etkisi araştırılan değişkenler min-max yöntemiyle normalizasyon işlemine tabi tutulmuştur. Denklik (3) ve Denklik (4)'de ise bağımlı değişken sırasıyla GSYİH ve UHP'dir. Böylelikle UİP, UPP, USP ve UYP'nin refah endeksi yanı sıra GSYİH ve UHP üzerindeki etkileri test edilerek, ana sonuçlarla karşılaştırılması amaçlanmaktadır. B_0 ve $\varepsilon_{i,t}$ ise sırasıyla sabit ve hata terimini temsil

etmektedir. İlgili denkliklerini analiz sürecinde STATA paket programı yardımı ile panel en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır.

Ampirik analiz sürecinde öncelikle denklik (2)'de tanımlanan modeller tahmin edilmiş ve sonuçları Tablo 19'da sunulmuştur:

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
uip	1.121*				0.315*
upp		0.909*			0.474*
usp			0.821*		0.189*
uyy				0.781*	0.027
cons	-0.216*	-0.50*	-0.059*	-0.018***	-0.130*
R²	0.757	0.836	0.811	0.798	0.865

Not: * ve *** ifadeleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 19: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken Ağırlıklandırılmış UHP ve GDP)
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 19'da yer alan sonuçlara göre UIP, UPP, USP ve UYP, refah endeksi üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Tüm değişkenlerin bir arada yer aldığı modelde de pozitif ve anlamlı olan sonuç değişmemekle birlikte (UYP hariç) etki düzeyleri düşmüştür.

Tablo 20'de ise bağımlı değişkenin GSYİH olduğu denklik (3)'deki model tahmin edilmiş ve sonuçları sunulmuştur.

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
uip	1.041*				0.415*
upp		0.834*			0.543*
usp			0.742*		0.089
uyy				0.706*	-0.074
cons	-0.333*	-0.173*	-0.175*	-0.138*	-0.269
R²	0.658	0.708	0.667	0.656	0.735

Not: * ifadesi sırasıyla %1 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 20: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken GDP)
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 20'de yer alan bulgular, Tablo 19'da yer alan sonuçlarla büyük ölçüde uyuşmaktadır. Buna göre, UIP, UPP, USP ve UYP, GSYİH üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Tüm değişkenlerin bir arada yer aldığı modelde de pozitif ve anlamlı olan sonuç UIP ve UPP için değişmemekle birlikte USP ve UYP'nin etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır.

Tablo 21’de ise bağımlı değişkenin UHP olduğu denklik (4)’deki model tahmin edilmiş ve sonuçları sunulmuştur.

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
uip	1.201*				0.215*
upp		0.985*			0.406*
usp			0.900*		0.290*
uyy				0.857*	0.129**
cons	-0.098*	0.072*	0.057*	0.101*	0.008
R ²	0.738	0.833	0.828	0.816	0.865

Not: * ve ** ifadeleri sırasıyla %1 ve %5 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 21: Regresyon Sonuçları (Bağımlı Değişken UHP)

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 21’de yer alan sonuçlara göre UIP, UPP, USP ve UYP, UHP üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Tüm değişkenlerin bir arada yer aldığı modelde de pozitif ve anlamlı olan sonuç değişmemekle birlikte etki düzeyleri düşmüştür. Elde edilen regresyon sonuçları çerçevesinde ülkelerin UIP, UPP, USP ve UYP açısından sıralamaları hesaplanmıştır.

3.2.3. Bulgular

Çalışmada 2, 3 ve 4 no.lu denklemler ile ifade edilen ve sırasıyla refah endeksinin (UHP+GSYİH), GSYİH’nın ve UHP’nin bağımlı değişkenler olması durumunda UEP endeksine göre çalışmada yer alan ülkelerin sıralamaları yapılmıştır. Bu başlık altında her birinden elde edilen bulgular ayrı ayrı incelenecektir. Daha sonra 3 farklı bağımlı değişken kullanılması durumunda elde edilen sonuçlar karşılaştırılacaktır. En sonda da refah endeksinin bağımlı değişken olması durumunda elde edilen UEP endeksi sonuçları, NIC ve İslamilik Endeksi sonuçları ile karşılaştırılacaktır.

3.2.3.1. Refah Endeksinin Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP

Bağımlı değişkenin refah endeksi (UHP ve GSYİH) olması durumunda, hem tek tek UEP endeksini oluşturan UIP, UPP, USP ve UYP hem de dördünün bir bütün olarak değerlendirildiği UEP endeksi sonuçları Tablo 22’de gösterilmektedir.

S. No	UEP Endeksi (UHP + MB)			ÜİP Endeksi (UHP + MB)		UPP Endeksi (UHP + MB)		USP Endeksi (UHP+MB)		UYP Endeksi (UHP + MB)	
	Ülke	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama
1	ABD	0,5332	14	0,4945	16	0,5227	12	0,5695	7	0,5213	15
2	Almanya	0,5420	12	0,5103	13	0,5561	8	0,5080	16	0,5539	7
3	Avustralya	0,5614	10	0,5694	7	0,5456	10	0,5479	12	0,5249	14
4	Avusturya	0,5200	15	0,4737	18	0,5201	13	0,5416	15	0,5346	13
5	Belçika	0,4982	17	0,5020	15	0,4831	16	0,5004	17	0,5107	17
6	Birleşik Krallık	0,5489	11	0,5111	12	0,5519	9	0,5476	13	0,5455	9
7	Brezilya	0,2068	46	0,2429	43	0,2082	45	0,2178	43	0,2335	43
8	Bulgaristan	0,2639	37	0,2259	44	0,2937	34	0,2860	34	0,2770	35
9	Çek Cumhuriyeti	0,4140	23	0,3864	24	0,4129	22	0,4276	22	0,4411	22
10	Çin	0,2221	45	0,2074	46	0,2725	38	0,1801	46	0,2465	41
11	Danimarka	0,6174	3	0,6113	4	0,3914	26	0,6076	1	0,5959	4
12	Endonezya	0,2549	39	0,3210	33	0,2483	41	0,2338	41	0,2760	36
13	Estonya	0,4570	20	0,3560	27	0,5002	15	0,4642	18	0,4907	19
14	Filipinler	0,2499	41	0,3511	29	0,2216	44	0,2405	40	0,2438	42
15	Finlandiya	0,5791	9	0,5349	11	0,5833	5	0,5694	8	0,6040	2
16	Fransa	0,4675	19	0,4878	17	0,4570	18	0,4525	21	0,4514	21
17	Güney Afrika	0,2545	40	0,2084	45	0,2896	35	0,2704	37	0,3143	32
18	Hindistan	0,2225	44	0,2724	40	0,1969	46	0,2709	36	0,2627	38
19	Hollanda	0,6080	4	0,6270	3	0,5921	3	0,5665	9	0,5790	5
20	İrlanda	0,5809	7	0,5944	5	0,5583	7	0,5710	6	0,5398	11
21	İspanya	0,4234	22	0,4559	19	0,3915	25	0,4574	19	0,3937	26
22	İsrail	0,4880	18	0,5555	9	0,4543	19	0,4565	20	0,5056	18
23	İsveç	0,5898	6	0,5779	6	0,5894	4	0,5506	10	0,5976	3
24	İsviçre	0,6308	1	0,6333	2	0,6191	1	0,5896	2	0,6227	1
25	İtalya	0,3607	30	0,4332	21	0,3068	32	0,4073	27	0,3771	27
26	İzlanda	0,5395	13	0,5535	10	0,5135	14	0,5436	14	0,5370	12
27	Japonya	0,5174	16	0,4198	22	0,5316	11	0,5786	3	0,4789	20
28	Kanada	0,5794	8	0,5659	8	0,5676	6	0,5769	4	0,5479	8
29	Kazakistan	0,2287	43	0,2706	41	0,2457	42	0,1978	45	0,2094	45
30	Kolombiya	0,2669	35	0,3169	34	0,2549	39	0,2780	35	0,2624	39
31	Kore Cumhuriyeti	0,4069	24	0,3846	25	0,4172	20	0,3955	28	0,5213	16
32	Letonya	0,3744	28	0,3516	28	0,3685	28	0,4270	23	0,3751	28
33	Litvanya	0,3942	25	0,3511	30	0,4034	23	0,4255	24	0,4342	23
34	Macaristan	0,3002	32	0,2516	42	0,3188	31	0,3520	31	0,2967	34
35	Malezya	0,3818	27	0,3581	26	0,4004	24	0,3819	29	0,3567	29
36	Meksika	0,2459	42	0,3127	35	0,2413	43	0,2237	42	0,2573	40
37	Norveç	0,6190	2	0,6389	1	0,6162	2	0,5505	11	0,5435	10
38	Peru	0,2673	34	0,3436	32	0,2518	40	0,2520	39	0,2757	37
39	Polonya	0,3620	29	0,3470	31	0,3777	27	0,3628	30	0,3461	30
40	Romanya	0,2931	33	0,2940	37	0,3007	33	0,3101	33	0,3001	33
41	Slovakya	0,3231	31	0,3013	36	0,3336	30	0,3507	32	0,3419	31
42	Slovenya	0,3866	26	0,4024	23	0,3679	29	0,4120	26	0,4236	25
43	Şili	0,4556	21	0,4424	20	0,4735	17	0,4231	25	0,4252	24
44	Tayland	0,2664	36	0,2799	39	0,2808	37	0,2682	38	0,2250	44
45	Türkiye	0,2555	38	0,2816	38	0,2857	36	0,2136	44	0,1876	46
46	Yeni Zelanda	0,5915	5	0,5043	14	0,4141	21	0,5734	5	0,5609	6

Tablo 22: Refah Endeksine Göre UEP Sonuçları

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 22 incelendiğinde, UEP olarak en yüksek skora sahip olan ülke İsviçre'dir. Bunu Norveç, Danimarka, Hollanda ve Yeni Zelanda izlemektedir. En düşük skorlu ülke ise Brezilya'dır. İİT teşkilatı ülkeler incelendiğinde; Malezya 27. sırada yer alırken, Türkiye ve Endonezya sırasıyla 37. ve 38. sıradadır. Kazakistan ise son 5 ülke arasında yer alarak 43. sırada yer almaktadır.

Sadece UİP açısından değerlendirildiğinde, birinci sırada Norveç yer almaktadır ve UEP'ye göre ilk 5 ülkenin içerisinde yer alan Yeni Zelanda 14. sırada gözükmektedir. İrlanda ise 5. sıradadır. Son sırada Çin yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 26, Endonezya 33, Türkiye 38 ve Kazakistan 41. sıradadır.

Sadece UPP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak İsveç ve Finlandiya ilk 5 ülke arasında gözükmekte, Hindistan ise son sırada yer almaktadır. İİT üyesi ülkelerden Malezya 24, Türkiye 36, Endonezya 41 ve Kazakistan ise 42. sırada yer almaktadır.

Sadece USP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak ilk sırada Danimarka yer almakta ve Japonya ile Kanada ilk 5 ülke arasında gözükmektedir. Çin son sırada yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 29, Endonezya 41, Türkiye 44 ve Kazakistan 45. sırada yer almaktadır.

Sadece UYP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak Finlandiya ve İsveç ilk 5 ülke arasında yer almaktadır. İİT üyesi ülkelerden Malezya 29 ve Endonezya 36. sıradadır. Kazakistan ve Türkiye ise son iki sırada yer almaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ilk sıralarda yer alan ülkelere büyük farklılıklar gözükmemekle birlikte, özellikle İİT üyesi ülkelerden Kazakistan ve Türkiye'nin USP ve UYP açısından son sıralarda yer alması dikkat çekicidir. Malezya'nın nispeten diğer İİT üyesi ülkelere göre daha iyi ortalamaya sahip olduğu görülmektedir.

USP'de 3. sırada yer alan Japonya hariç tüm hesaplamalarda Batı Avrupa ülkelerinin ilk beşte yer aldıkları görülmektedir.

3.2.3.2. Maddi Boyutun (GSYİH) Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP

Bağımlı değişkenin maddi boyut (GSYİH) olması durumunda, hem tek tek UEP endeksini oluşturan UİP, UPP, USP ve UYP hem de dördünün bir bütün olarak değerlendirildiği UEP endeksi sonuçları Tablo 23'te gösterilmektedir.

S. No	UEP Endeksi (MB)			UİP Endeksi (MB)		UPP Endeksi (MB)		USP Endeksi (MB)		UYP Endeksi (MB)	
	Ülke	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama
1	ABD	0,3537	14	0,3266	16	0,3517	14	0,3926	7	0,3490	15
2	Almanya	0,3697	12	0,3413	13	0,3823	10	0,3370	16	0,3784	7
3	Avustralya	0,3925	10	0,3962	7	0,3727	12	0,3730	12	0,3522	14
4	Avusturya	0,3402	15	0,3074	18	0,3493	15	0,3673	15	0,3609	13
5	Belçika	0,3263	17	0,3336	15	0,3153	18	0,3301	17	0,3394	17
6	Birleşik Krallık	0,3726	11	0,3421	12	0,3784	11	0,3728	13	0,3708	9
7	Brezilya	0,0615	46	0,0931	43	0,0634	45	0,0747	43	0,0890	43
8	Bulgaristan	0,1096	40	0,0773	44	0,1417	34	0,1364	34	0,1283	35
9	Çek Cumhuriyeti	0,2421	23	0,2263	24	0,2510	23	0,2810	22	0,2765	22
10	Çin	0,0814	44	0,0600	46	0,1223	38	0,0406	46	0,1008	41
11	Danimarka	0,4397	3	0,4352	4	0,4217	4	0,4270	1	0,4163	4
12	Endonezya	0,1121	38	0,1656	33	0,1001	41	0,0892	41	0,1274	36
13	Estonya	0,2803	21	0,1980	27	0,3310	17	0,2974	18	0,3213	19
14	Filipinler	0,1111	39	0,1935	29	0,0757	44	0,0953	40	0,0983	42
15	Finlandiya	0,3970	9	0,3642	11	0,4073	6	0,3924	8	0,4236	2
16	Fransa	0,3058	19	0,3204	17	0,2914	20	0,2868	21	0,2858	21
17	Güney Afrika	0,0954	42	0,0610	45	0,1380	35	0,1223	37	0,1620	32
18	Hindistan	0,0687	45	0,1204	40	0,0530	46	0,1227	36	0,1154	38
19	Hollanda	0,4385	4	0,4497	3	0,3872	8	0,3898	9	0,4010	5
20	İrlanda	0,4105	7	0,4195	5	0,3843	9	0,3939	6	0,3656	11
21	İspanya	0,2609	22	0,2908	19	0,2314	26	0,2912	19	0,2337	26
22	İsrail	0,3246	18	0,3833	9	0,2889	21	0,2905	20	0,3348	18
23	İsveç	0,4152	5	0,4041	6	0,4128	5	0,3754	10	0,4178	3
24	İsviçre	0,4553	2	0,4556	2	0,4400	2	0,4107	2	0,4405	1
25	İtalya	0,1980	30	0,2697	21	0,1537	32	0,2460	27	0,2187	27
26	İzlanda	0,3657	13	0,3815	10	0,3432	16	0,3691	14	0,3631	12
27	Japonya	0,3364	16	0,2573	22	0,3599	13	0,4007	3	0,3107	20
28	Kanada	0,4053	8	0,3930	8	0,3928	7	0,3993	4	0,3730	8
29	Kazakistan	0,0943	43	0,1188	41	0,0977	42	0,0566	45	0,0673	45
30	Kolombiya	0,1206	37	0,1617	34	0,1061	39	0,1292	35	0,1151	39
31	Kore Cumhuriyeti	0,2309	24	0,2246	25	0,2549	22	0,2353	28	0,3490	16
32	Letonya	0,2070	28	0,1940	28	0,2103	28	0,2638	23	0,2169	28
33	Litvanya	0,2218	26	0,1935	30	0,2423	24	0,2625	24	0,2703	23
34	Macaristan	0,1394	33	0,1012	42	0,1647	31	0,1960	31	0,1461	34
35	Malezya	0,2252	25	0,2000	26	0,2395	25	0,2230	29	0,2003	29
36	Meksika	0,1055	41	0,1579	35	0,0937	43	0,0801	42	0,1105	40
37	Norveç	0,4589	1	0,4607	1	0,4374	3	0,3754	11	0,3690	10
38	Peru	0,1246	36	0,1865	32	0,1033	40	0,1057	39	0,1271	37
39	Polonya	0,2064	29	0,1897	31	0,2187	27	0,2058	30	0,1907	30
40	Romanya	0,1394	32	0,1405	37	0,1481	33	0,1581	33	0,1492	33
41	Slovakya	0,1622	31	0,1472	36	0,1783	30	0,1948	32	0,1870	31
42	Slovenya	0,2192	27	0,2412	23	0,2098	29	0,2503	26	0,2607	25
43	Şili	0,2982	20	0,2783	20	0,3066	19	0,2603	25	0,2622	24
44	Tayland	0,1249	35	0,1274	39	0,1299	37	0,1203	38	0,0814	44
45	Türkiye	0,1260	34	0,1290	38	0,1344	36	0,0709	44	0,0476	46
46	Yeni Zelanda	0,4151	6	0,3358	14	0,4453	1	0,3961	5	0,3847	6

Tablo 23: Maddi Boyuta (GSYİH) Göre UEP Sonuçları

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 23 incelendiğinde, UEP olarak en yüksek skora sahip olan ülke Norveç'tir. Bunu İsviçre, Danimarka, Hollanda ve İsveç izlemektedir. En düşük skorlu ülke ise Brezilya'dır. İİT teşkilatı ülkeler incelendiğinde; Malezya 25. sırada yer alırken, Türkiye 34. ve Endonezya 38. sıradadır. Kazakistan ise son 5 ülke arasında yer alarak 43. sırada yer almaktadır.

Sadece UİP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak İrlanda ilk 5 ülkenin içerisinde yer almaktadır. Son sırada Çin yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 26, Endonezya 33, Türkiye 38 ve Kazakistan 41. sıradadır.

Sadece UPP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak Yeni Zelanda ilk sırada yer almakta ve Norveç ilk 5 ülke arasında gözükmekte, Hindistan ise son sırada yer almaktadır. İİT üyesi ülkelerden Malezya 25, Türkiye 36, Endonezya 41 ve Kazakistan ise 42. sırada yer almaktadır.

Sadece USP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak ilk sırada Danimarka yer almakta ve Japonya, Kanada ve Yeni Zelanda ilk 5 ülke arasında gözükmektedir. Çin son sırada yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 29, Endonezya 41, Türkiye 44 ve Kazakistan 45. sırada yer almaktadır.

Sadece UYP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak İsviçre ilk sırada yer almakta ve İsveç ilk 5 ülke arasında gözükmektedir. İİT üyesi ülkelerden Malezya 29 ve Endonezya 36. sıradadır. Kazakistan ve Türkiye ise son iki sırada yer almaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ilk sıralarda yer alan ülkelere büyük farklılıklar gözükmemekle birlikte, özellikle İİT üyesi ülkelerden Kazakistan ve Türkiye'nin USP ve UYP açısından son sıralarda yer alması dikkat çekicidir. Malezya'nın nispeten diğer İİT üyesi ülkelere göre daha iyi ortalamaya sahip olduğu görülmektedir.

USP'de 3. sırada yer alan Japonya hariç tüm hesaplamalarda Batı Avrupa ülkelerinin ilk beşte yer aldıkları görülmektedir.

3.2.3.3. UHP'nin Bağımlı Değişken Olması Durumunda UEP

Bağımlı değişkenin UHP olması durumunda, hem tek tek UEP endeksini oluşturan UİP, UPP, USP ve UYP hem de dördünün bir bütün olarak değerlendirildiği UEP endeksi sonuçları Tablo 24'te gösterilmektedir.

S. No	UEP Endeksi (UHP)			ÜİP Endeksi (UHP)		UPP Endeksi (UHP)		USP Endeksi (UHP)		UYP Endeksi (UHP)	
	Ülke	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama
1	ABD	0,7126	14	0,6623	16	0,6937	14	0,7464	7	0,6937	15
2	Almanya	0,7142	12	0,6792	13	0,7299	10	0,6790	16	0,7295	7
3	Avustralya	0,7303	10	0,7426	7	0,7186	12	0,7227	12	0,6976	14
4	Avusturya	0,6998	15	0,6401	18	0,6909	15	0,7158	15	0,7082	13
5	Belçika	0,6702	17	0,6704	15	0,6508	18	0,6706	17	0,6820	17
6	Birleşik Krallık	0,7251	11	0,6801	12	0,7253	11	0,7224	13	0,7202	9
7	Brezilya	0,3520	46	0,3928	43	0,3531	45	0,3609	43	0,3779	43
8	Bulgaristan	0,4182	34	0,3746	44	0,4457	34	0,4357	34	0,4256	35
9	Çek Cumhuriyeti	0,5859	23	0,5465	24	0,5747	23	0,6111	22	0,6057	22
10	Çin	0,3627	45	0,3547	46	0,4228	38	0,3195	46	0,3923	41
11	Danimarka	0,7950	2	0,7875	4	0,7765	4	0,7882	1	0,7755	4
12	Endonezya	0,3976	39	0,4765	33	0,3965	41	0,3784	41	0,4245	36
13	Estonya	0,6336	19	0,5139	27	0,6693	17	0,6310	18	0,6601	19
14	Filipinler	0,3886	40	0,5087	29	0,3676	44	0,3858	40	0,3892	42
15	Finlandiya	0,7611	7	0,7056	11	0,7594	7	0,7463	8	0,7844	2
16	Fransa	0,6291	20	0,6551	17	0,6226	20	0,6181	21	0,6169	21
17	Güney Afrika	0,4137	35	0,3558	45	0,4413	35	0,4186	37	0,4666	32
18	Hindistan	0,3762	43	0,4244	40	0,3408	46	0,4190	36	0,4100	38
19	Hollanda	0,7776	4	0,8043	3	0,7689	5	0,7431	9	0,7569	5
20	İrlanda	0,7514	9	0,7694	5	0,7323	9	0,7480	6	0,7139	11
21	İspanya	0,5860	22	0,6210	19	0,5516	26	0,6235	19	0,5537	26
22	İsrail	0,6514	18	0,7277	9	0,6196	21	0,6226	20	0,6765	18
23	İsveç	0,7644	6	0,7517	6	0,7660	6	0,7257	10	0,7773	3
24	İsviçre	0,8062	1	0,8111	2	0,7981	2	0,7685	2	0,8048	1
25	İtalya	0,5234	29	0,5966	21	0,4599	32	0,5686	27	0,5354	27
26	İzlanda	0,7133	13	0,7256	10	0,6837	16	0,7180	14	0,7109	12
27	Japonya	0,6984	16	0,5823	22	0,7034	13	0,7564	3	0,6471	20
28	Kanada	0,7535	8	0,7389	8	0,7424	8	0,7546	4	0,7229	8
29	Kazakistan	0,3630	44	0,4225	41	0,3937	42	0,3389	45	0,3515	45
30	Kolombiya	0,4132	36	0,4720	34	0,4036	39	0,4269	35	0,4097	39
31	Kore Cumhuriyeti	0,5829	24	0,5446	25	0,5794	22	0,5557	28	0,6937	16
32	Letonya	0,5418	27	0,5093	28	0,5267	28	0,5902	23	0,5333	28
33	Litvanya	0,5665	25	0,5087	30	0,5645	24	0,5886	24	0,5981	23
34	Macaristan	0,4609	32	0,4021	42	0,4728	31	0,5079	31	0,4473	34
35	Malezya	0,5383	28	0,5162	26	0,5612	25	0,5408	29	0,5131	29
36	Meksika	0,3863	41	0,4675	35	0,3889	43	0,3674	42	0,4041	40
37	Norveç	0,7791	3	0,8170	1	0,7950	3	0,7256	11	0,7180	10
38	Peru	0,4100	37	0,5006	32	0,4003	40	0,3984	39	0,4242	37
39	Polonya	0,5175	30	0,5043	31	0,5366	27	0,5198	30	0,5015	30
40	Romanya	0,4468	33	0,4475	37	0,4533	33	0,4620	33	0,4510	33
41	Slovakya	0,4841	31	0,4553	36	0,4889	30	0,5065	32	0,4969	31
42	Slovenya	0,5541	26	0,5637	23	0,5261	29	0,5738	26	0,5865	25
43	Şili	0,6131	21	0,6065	20	0,6405	19	0,5859	25	0,5883	24
44	Tayland	0,4079	38	0,4324	39	0,4317	37	0,4161	38	0,3686	44
45	Türkiye	0,3850	42	0,4343	38	0,4370	36	0,3562	44	0,3276	46
46	Yeni Zelanda	0,7680	5	0,6728	14	0,8044	1	0,7507	5	0,7371	6

Tablo 24: UHP'ye Göre UEP Sonuçları

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 24 incelendiğinde, UEP olarak en yüksek skora sahip olan ülke İsviçre'dir. Danimarka, Norveç, Hollanda ve Yeni Zelanda izlemektedir. En düşük skorlu ülke ise Brezilya'dır. İİT teşkilatı ülkeler incelendiğinde; Malezya 28. sırada yer alırken, Endonezya 39. sıradadır. Türkiye 42. ve Kazakistan 44. sırada yer alarak, son 5 ülke arasında bulunmaktadır.

Sadece UİP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak İrlanda ilk 5 ülkenin içerisinde yer almaktadır. Son sırada Çin yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 26, Endonezya 33, Türkiye 38 ve Kazakistan 41. sıradadır.

Sadece UPP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak Yeni Zelanda ilk sırada yer almakta ve Norveç ilk 5 ülke arasında gözükmekte, Hindistan ise son sırada yer almaktadır. İİT üyesi ülkelerden Malezya 25, Türkiye 36, Endonezya 41 ve Kazakistan ise 42. sırada yer almaktadır.

Sadece USP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak ilk sırada Danimarka yer almakta ve Japonya ile Kanada ilk 5 ülke arasında gözükmektedir. Çin son sırada yer alırken, İİT üyesi ülkelerden Malezya 29, Endonezya 41, Türkiye 44 ve Kazakistan 45. sırada yer almaktadır.

Sadece UYP açısından değerlendirildiğinde, UEP'ye göre farklı olarak Finlandiya ve İsveç ilk 5 ülke arasında gözükmektedir. İİT üyesi ülkelerden Malezya 29 ve Endonezya 36. sıradadır. Kazakistan ve Türkiye ise son iki sırada yer almaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ilk sıralarda yer alan ülkelere büyük farklılıklar gözükmemekle birlikte, özellikle İİT üyesi ülkelerden Kazakistan ve Türkiye'nin USP ve UYP açısından son sıralarda yer alması dikkat çekicidir. Malezya'nın nispeten diğer İİT üyesi ülkelere göre daha iyi ortalamaya sahip olduğu görülmektedir.

USP'de 3. sırada yer alan Japonya hariç tüm hesaplamalarda Batı Avrupa ülkelerinin ilk beşte yer aldıkları görülmektedir.

3.2.3.4. Bağımlı Değişkenlere Göre UEP Karşılaştırması

Bağımlı değişkenin refah endeksi, maddi boyut (GSYİH) ve UHP olması durumunda, UEP endekslerinin karşılaştırılması amacıyla Tablo 25 hazırlanmıştır.

S. No	Ülke	UEP Endeksi (UHP + MB)		UEP Endeksi (MB)		UEP Endeksi (UHP)	
		Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama
1	ABD	0,5332	14	0,3537	14	0,7126	14
2	Almanya	0,5420	12	0,3697	12	0,7142	12
3	Avustralya	0,5614	10	0,3925	10	0,7303	10
4	Avusturya	0,5200	15	0,3402	15	0,6998	15
5	Belçika	0,4982	17	0,3263	17	0,6702	17
6	Birleşik Krallık	0,5489	11	0,3726	11	0,7251	11
7	Brezilya	0,2068	46	0,0615	46	0,3520	46
8	Bulgaristan	0,2639	37	0,1096	40	0,4182	34
9	Çek Cumhuriyeti	0,4140	23	0,2421	23	0,5859	23
10	Çin	0,2221	45	0,0814	44	0,3627	45
11	Danimarka	0,6174	3	0,4397	3	0,7950	2
12	Endonezya	0,2549	39	0,1121	38	0,3976	39
13	Estonya	0,4570	20	0,2803	21	0,6336	19
14	Filipinler	0,2499	41	0,1111	39	0,3886	40
15	Finlandiya	0,5791	9	0,3970	9	0,7611	7
16	Fransa	0,4675	19	0,3058	19	0,6291	20
17	Güney Afrika	0,2545	40	0,0954	42	0,4137	35
18	Hindistan	0,2225	44	0,0687	45	0,3762	43
19	Hollanda	0,6080	4	0,4385	4	0,7776	4
20	İrlanda	0,5809	7	0,4105	7	0,7514	9
21	İspanya	0,4234	22	0,2609	22	0,5860	22
22	İsrail	0,4880	18	0,3246	18	0,6514	18
23	İsveç	0,5898	6	0,4152	5	0,7644	6
24	İsviçre	0,6308	1	0,4553	2	0,8062	1
25	İtalya	0,3607	30	0,1980	30	0,5234	29
26	İzlanda	0,5395	13	0,3657	13	0,7133	13
27	Japonya	0,5174	16	0,3364	16	0,6984	16
28	Kanada	0,5794	8	0,4053	8	0,7535	8
29	Kazakistan	0,2287	43	0,0943	43	0,3630	44
30	Kolombiya	0,2669	35	0,1206	37	0,4132	36
31	Kore Cumhuriyeti	0,4069	24	0,2309	24	0,5829	24
32	Letonya	0,3744	28	0,2070	28	0,5418	27
33	Litvanya	0,3942	25	0,2218	26	0,5665	25
34	Macaristan	0,3002	32	0,1394	33	0,4609	32
35	Malezya	0,3818	27	0,2252	25	0,5383	28
36	Meksika	0,2459	42	0,1055	41	0,3863	41
37	Norveç	0,6190	2	0,4589	1	0,7791	3
38	Peru	0,2673	34	0,1246	36	0,4100	37
39	Polonya	0,3620	29	0,2064	29	0,5175	30
40	Romanya	0,2931	33	0,1394	32	0,4468	33
41	Slovakya	0,3231	31	0,1622	31	0,4841	31
42	Slovenya	0,3866	26	0,2192	27	0,5541	26
43	Şili	0,4556	21	0,2982	20	0,6131	21
44	Tayland	0,2664	36	0,1249	35	0,4079	38
45	Türkiye	0,2555	38	0,1260	34	0,3850	42
46	Yeni Zelanda	0,5915	5	0,4151	6	0,7680	5

Tablo 25: Bağımlı Değişken Farklılıklarına Göre UEP Endeksi

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 25 incelendiğinde, 46 ülkenin 16'sının her üç bağımlı değişkene göre sıralamalarının değişmediği görülmektedir. Bu ülkeler; ABD, Almanya, Avustralya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Brezilya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, İspanya, İsraill, İzlanda, Japonya, Kanada, Kore Cumhuriyeti ve Slovakya'dır.

Diğer 30 ülkenin genelinin sıralamaları bağımsız değişkenlere göre çok büyük farklılıklar göstermemekte, sıralamalar birkaç aşağı yukarı olmaktadır.

Brezilya her üç bağımlı değişkene göre sıralamalarda son sırada yer almaktadır. İsviçre, refah endeksi ve UHP endeksinin bağımlı değişken olduğu durumlarda birinci sırada yer alırken, maddi boyut (GSYİH) bağımlı değişken olduğunda ise Norveç ilk sırada yer almaktadır.

İİT üyesi ülkelerden Malezya incelendiğinde, bağımsız değişkenin maddi boyut (GSYİH) olduğu durumda en iyi sıralamaya sahip olduğu ve 25. sırada yer aldığı görülmektedir. Bağımsız değişkenin refah endeksi (GSYİH + UHP) olduğu durumda 27. sırada yer alan Malezya, bağımsız değişkenin UHP olduğu durumda 28. sıradadır.

İİT üyesi ülkelerden Endonezya ise, bağımsız değişkenin maddi boyut (GSYİH) olduğu durumda en iyi sıralamaya sahip olduğu ve 38. sırada yer aldığı görülmektedir. Bağımsız değişkenin refah endeksi (GSYİH + UHP) ve UHP olduğu durumda sıralaması değişmeyen Endonezya 39. sırada yer almaktadır.

İİT üyesi ülkelerden Kazakistan'ın sıralamasına bakıldığında, bağımsız değişkenin refah endeksi (GSYİH + UHP) ve maddi boyut (GSYİH) olduğu her iki durumda aynı sıralamaya sahip olduğu ve 43. sırada yer aldığı görülmektedir. Bağımsız değişkenin UHP olduğu durumda ise 44. sırada yer almaktadır.

İİT üyesi ülkelerden Türkiye incelendiğinde, diğer ülkelerden farklı olarak bağımsız değişkenlere göre sıralamalar arasında nispeten daha farklı sıralamalara sahip olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenin maddi boyut (GSYİH) olduğu durumda en iyi sıralamaya sahip olan Türkiye, 34. sırada yer almaktadır. Refah endeksinin (GSYİH + UHP) bağımsız değişken olduğu durumda sıralaması 38 olan Türkiye, bağımsız değişkenin UHP olduğu durumda 42. sırada yer almaktadır.

3.2.3.5. UEP'nin İslamilik Endeksi ve NIC ile Karşılaştırması

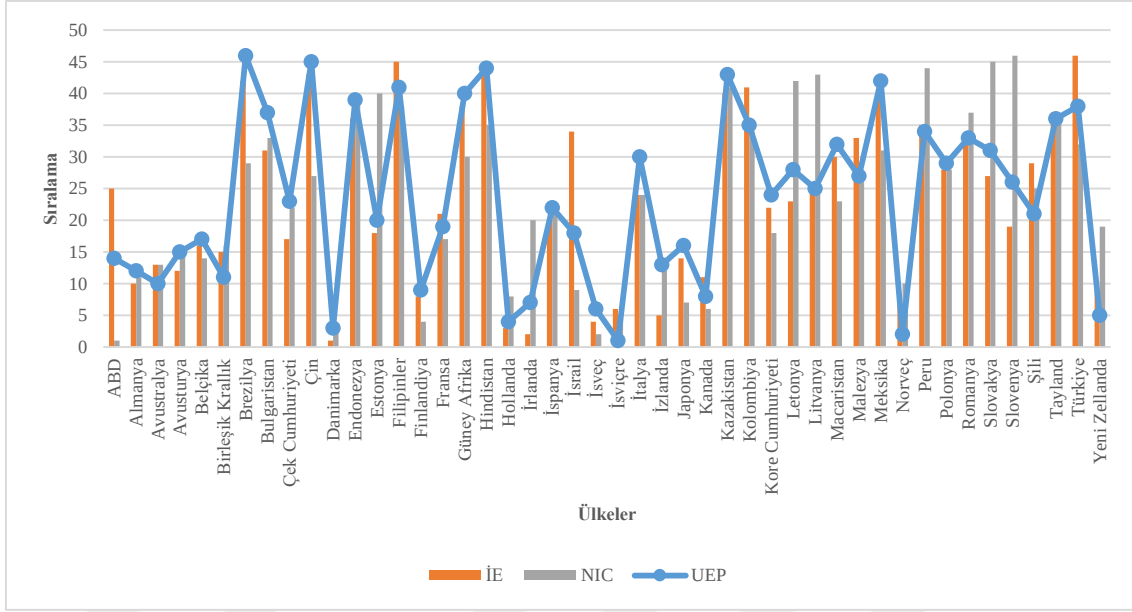
Çalışmada elde edilen UEP endeksi sonuçlarının, benzerlik gösteren İslamilik Endeksi ve NIC endeksi sonuçları ile mukayese edilebilmesi için Tablo 26 oluşturulmuştur.

S. No	Ülke	UEP Endeksi (UHP + MB)		İslamilik Endeksi (2022)		NIC Endeksi (2001-2011)	
		Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama	Ortalama	Sıralama
1	ABD	0,5332	14	7,3300	25	8,9000	1
2	Almanya	0,5420	12	8,6400	10	7,5000	11
3	Avustralya	0,5614	10	8,3600	13	7,4000	13
4	Avusturya	0,5200	15	8,4300	12	7,2000	15
5	Belçika	0,4982	17	8,2100	16	7,3000	14
6	Birleşik Krallık	0,5489	11	8,2400	15	7,2000	16
7	Brezilya	0,2068	46	4,5700	42	4,7000	29
8	Bulgaristan	0,2639	37	6,3300	31	4,4000	33
9	Çek Cumhuriyeti	0,4140	23	7,8800	17	5,6000	22
10	Çin	0,2221	45	4,5400	43	5,0000	27
11	Danimarka	0,6174	3	8,8700	1	8,3000	3
12	Endonezya	0,2549	39	5,1400	36	3,6000	39
13	Estonya	0,4570	20	7,8700	18	Değer Yok	40
14	Filipinler	0,2499	41	4,2700	45	4,0000	38
15	Finlandiya	0,5791	9	8,6600	8	8,2000	4
16	Fransa	0,4675	19	7,6200	21	7,0000	17
17	Güney Afrika	0,2545	40	4,9500	38	4,6000	30
18	Hindistan	0,2225	44	4,3400	44	4,3000	35
19	Hollanda	0,6080	4	8,7800	3	7,7000	8
20	İrlanda	0,5809	7	8,8300	2	6,8000	20
21	İspanya	0,4234	22	7,6800	20	6,0000	21
22	İsrail	0,4880	18	6,2200	34	7,6000	9
23	İsveç	0,5898	6	8,7400	4	8,5000	2
24	İsviçre	0,6308	1	8,6900	6	8,1000	5
25	İtalya	0,3607	30	7,3600	24	5,6000	24
26	İzlanda	0,5395	13	8,7200	5	7,5000	12
27	Japonya	0,5174	16	8,3600	14	7,8000	7
28	Kanada	0,5794	8	8,5000	11	7,8000	6
29	Kazakistan	0,2287	43	4,5900	40	Değer Yok	41
30	Kolombiya	0,2669	35	4,5800	41	4,4000	34
31	Kore Cumhuriyeti	0,4069	24	7,4700	22	6,9000	18
32	Letonya	0,3744	28	7,3800	23	Değer Yok	42
33	Litvanya	0,3942	25	7,3300	26	Değer Yok	43
34	Macaristan	0,3002	32	6,5600	30	5,6000	23
35	Malezya	0,3818	27	6,2900	33	5,4000	26
36	Meksika	0,2459	42	4,8200	39	4,5000	31
37	Norveç	0,6190	2	8,6700	7	7,6000	10
38	Peru	0,2673	34	5,3400	35	Değer Yok	44
39	Polonya	0,3620	29	7,1200	28	4,8000	28
40	Romanya	0,2931	33	6,3000	32	4,2000	37
41	Slovakya	0,3231	31	7,2800	27	Değer Yok	45
42	Slovenya	0,3866	26	7,8500	19	Değer Yok	46
43	Şili	0,4556	21	6,9100	29	5,5000	25
44	Tayland	0,2664	36	5,1300	37	4,3000	36
45	Türkiye	0,2555	38	3,7300	46	4,5000	32
46	Yeni Zelanda	0,5915	5	8,6400	9	6,9000	19

Tablo 26: UEP Endeksi, İslamilik Endeksi ve NIC Endeksi Sonuçları

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 26 incelendiğinde, NIC endeksinde çalışmada incelenen ülkelerden Estonya, Kazakistan, Letonya, Litvanya, Peru, Slovakya ve Slovenya hesaplama dahil edilmemiştir. Dolayısıyla NIC endeksinde bu ülkelerin karşılarında “değer yok” ibaresi yer almakta ve ülke adına göre listenin sonunda sıralanmaktadır. Üçlü karşılaştırmanın daha net görülebilmesi amacıyla Grafik 3 oluşturulmuştur.



Grafik 3: UEP Endeksi, İslamilik Endeksi ve NIC Endeksi Sonuçları

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 26 ve Grafik 3 birlikte incelendiğinde;

- ABD'nin NIC endeksinde ilk sırada yer aldığı fakat İslamilik endeksi sonuçlarına göre 25. Sırada yer aldığı görülmektedir. UEP endeksi sonuçlarına göre ise 14. sıradadır.
- Almanya, her üç endekste de benzer sıralamalara sahiptir. İslamilik Endeksine göre 10. sırada yer alan Almanya, NIC endeksine göre 11. ve UEP endeksine göre ise 12. sırada yer almaktadır.
- Avustralya, İslamilik Endeksi ve NIC endeksinde benzer şekilde 13. sıradadır. UEP endeksine göre ise 10. sırada yer almaktadır.
- Avusturya, UEP endeksi ve NIC endeksine göre aynı sıradadır ve 15.dir. İslamilik Endeksine göre ise 12. sırada yer almaktadır.
- Belçika'nın en yüksek sıralaması NIC endeksine göredir ve 14. sıradadır. İslamilik Endeksine göre 16. sırada yer alan Belçika, UEP endeksine göre ise 17. sıradadır.
- Birleşik Krallık, UEP endeksine göre en yüksek sıralamada yer almaktadır ve 11.dir. İslamilik endeksine göre 15. sırada yer alan İngiltere, NIC endeksine göre ise 16. sıradadır.
- Brezilya, NIC endeksine göre 29. sırayla en yüksek sıralamaya sahiptir. İslamilik Endeksine göre Brezilya 42. sıradadır ve UEP endeksinde de 46. olarak en son sırada yer almaktadır.

- Bulgaristan, İslamilik Endeksinde 31., NIC endeksinde 33. ve UEP endeksinde ise 37. sırada yer almaktadır.
- Çek Cumhuriyeti, İslamilik Endeksinde en yüksek sıralamaya sahiptir ve 17. sıradadır. NIC endeksi ve UEP endeksinde benzer sıralamalara sahip olan Çek Cumhuriyeti'nin sıralaması sırayla 22 ve 23'tür.
- Çin, NIC endeksinde 27. sırada yer almasına rağmen, İslamilik Endeksi ve UEP endekslerinde göre benzer sıralamalarda olup, sırasıyla 43. ve 45. Sırada yer alarak listenin sonlarında yer almaktadır.
- Danimarka, İslamilik Endeksinde ilk sırada yer almaktadır. NIC ve UEP endekslerinde ise 3. sıra ile aynı sıralamaya sahiptir.
- İİT üyesi ülkelerden Endonezya, İslamilik Endeksinde 36. sırada yer alırken, UEP ve NIC endekslerinde aynı şekilde 39. sırada gözükmemektedir.
- Estonya, İslamilik Endeksine göre 18. sırada yer alırken, UEP endeksinde 20. sırada yer almaktadır. NIC endeksinde Estonya dahil edilmemiştir.
- Filipinler, NIC endeksine göre en yüksek sıralamaya sahiptir ve 38. sıradadır. UEP endeksine göre 41. sırada yer alan Filipinler, İslamilik Endeksinde 45. Sırada yer alarak, son sıralarda yer alan ülkelerden biridir.
- Finlandiya, NIC endeksinde 4. sırada yer almaktadır. İslamilik Endeksi ve UEP endeksinde ise benzer sıralamaya sahip olan Finlandiya'nın sıralaması sırayla 8 ve 9'dur.
- Fransa, NIC endeksinde en yüksek sıralamaya sahiptir ve 17. sıradadır. UEP endeksine göre 19. sırada yer alan Fransa, İslamilik Endeksine göre 21. sıradadır.
- Güney Afrika, NIC endeksine göre 30., İslamilik Endeksine göre 38. ve UEP endeksine göre ise 40. sırada yer almaktadır.
- Hindistan, NIC endeksine göre 35. sırada yer almaktadır. UEP ve İslamilik Endeksine göre aynı sıralamaya sahip olan Hindistan, 44. listedeki son ülkelerden biridir.
- Hollanda, İslamilik Endeksine göre 3. sırada ve UEP endeksine göre ise 4. sırada yer alarak ilk beş ülke arasındayken, NIC endeksine göre 8. sırada gözükmemektedir.
- İrlanda, İslamilik Endeksine göre 2. sıradadır. UEP endeksine göre 7. sırada yer alan İrlanda, NIC endeksinde bu sıralamalardan farklı olarak 20. sırada gözükmemektedir.
- İspanya, her üç endekste de benzer sıralamalara sahiptir. İslamilik Endeksinde 20., NIC endeksinde 21. ve UEP endeksinde ise 22. sırada yer almaktadır.

- İsrail, NIC endeksinde 9. sırada yer almasına rağmen, UEP endeksinde 18. ve İslamilik Endeksinde 34. sıraya gerilemiştir.
- İsveç, NIC endeksinde 2. sırada ve İslamilik Endeksinde 4. sırada yer alarak, ilk 5 ülke arasındadır. UEP endeksine göre ise İsveç, 6. sıradadır.
- İsviçre, UEP endeksine göre ilk sırada yer alan ülkedir. NIC endeksi ve İslamilik Endeksinde benzer sıralamaya sahip olan İsviçre, sırasıyla 5. ve 6. sıradadır.
- İtalya, NIC ve İslamilik Endeksine göre aynı sıralamaya sahiptir ve 24. sıradadır. UEP endeksine göre ise İtalya'nın sıralaması 30'dur.
- İzlanda, İslamilik Endeksine göre 5. sıralama ile en yüksek sıralamaya sahiptir ve ilk 5 ülke arasında yer almaktadır. NIC endeksi ve UEP endeksine göre ise benzer sıralamalara sahip olan İzlanda, sırasıyla 12. ve 13. sıradadır.
- Japonya, NIC endeksine göre 7. sırada yer almaktadır. İslamilik Endeksine göre 14. ve UEP endeksine göre ise 16. sırada gözükmemektedir.
- Kanada, NIC endeksi ve UEP endeksine göre benzer sıralamalarda yer almaktadır ve sırasıyla 6. ve 8. sıradadır. İslamilik Endeksinde ise Kanada'nın sıralaması 11'dir.
- İİT üyesi ülkelerden Kazakistan, İslamilik Endeksine göre 40. ve UEP endeksine göre ise 43. sırada yer alarak, listenin sonlarındadır. NIC endeksinde Kazakistan sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Kolombiya, NIC endeksi ve UEP endeksine göre benzer sıralamalara sahiptir ve sırasıyla listede 34. ve 35. sırada gözükmemektedir. İslamilik Endeksine göre ise Kolombiya 41. sıradadır.
- Kore Cumhuriyeti, NIC endeksinde göre 18., İslamilik Endeksine göre 22. ve UEP endeksine göre de 24. sırada yer almaktadır.
- Letonya, İslamilik Endeksine göre 23. sırada ve UEP endeksine göre ise 28. sırada yer almaktadır. NIC endeksinde Letonya sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Litvanya, UEP endeksine göre 25. ve İslamilik Endeksine göre ise 26. sırada yer almaktadır. NIC endeksinde Litvanya sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Macaristan, NIC endeksinde en yüksek sıralamaya sahiptir ve 23. sıradadır. İslamilik Endeksinde 30. sırada yer alan Macaristan, UEP endeksinde ise 32. sıradadır.
- İİT üyesi ülkelerden biri olan Malezya, NIC endeksi ve UEP endeksinde benzer sıralamalara sahip olup, sırasıyla 26. ve 27. sırada yer almaktadır. İslamilik Endeksine göre ise Malezya'nın sıralaması 33'tür.

- Meksika, NIC endeksinde 31., İslamilik Endeksinde 39. ve UEP endeksinde ise 42. sırada yer almaktadır.
- Norveç, UEP endeksinde 2. sırada yer almasına rağmen, İslamilik Endeksinde 7. ve NIC endeksinde ise 10. sıradadır.
- Peru, UEP ve İslamilik endekslerinde benzer sıralamalara sahiptir ve sırasıyla 34. ve 35. sırada yer almaktadır. NIC endeksinde Peru sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Polonya, her üç endekste de benzer sıralamaya sahiptir. İslamilik Endeksi ve NIC endeksinde 28. sırada yer alan Polonya, UEP endeksinde 29. sıradadır.
- Romanya, İslamilik Endeksinde 32., UEP endeksinde 33. ve NIC endeksinde ise 37. sırada yer almaktadır.
- Slovakya, İslamilik Endeksinde 27. sırada yer alırken UEP endeksinde 31. sıradadır. NIC endeksinde Slovakya sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Slovenya, İslamilik Endeksinde 19. sırada yer alırken UEP endeksinde 26. sıradadır. NIC endeksinde Slovenya sıralamaya dahil edilmemiştir.
- Şili, UEP endeksinde 21., NIC endeksinde 25. ve İslamilik Endeksinde ise 29. sırada yer almaktadır.
- Tayland her üç endekste de benzer sıralamalara sahiptir. UEP ve NIC endekslerinde 36. sırada yer alan Tayland, İslamilik Endeksinde ise 37. sırada yer almaktadır.
- İİT üyesi ülkelerden biri olan Türkiye, NIC endeksinde en yüksek sıralamaya sahiptir ve 32. sıradadır. UEP endeksinde 38. sırada olan Türkiye, İslamilik Endeksinde ise 46. sıradadır.
- Yeni Zelanda, UEP endeksinde 5. sırada yer almaktadır. İslamilik Endeksinde 9. sırada yer alan Yeni Zelanda, NIC endeksinde 19. sırada görülmektedir.

SONUÇ

Uluslar, firma düzeyinde gerçekleştirilen ve firmaların gelecekte zenginlik yaratma durumlarını ortaya koymayı amaçlayan ES yaklaşımlarına benzer şekilde, gelecekteki büyüme veya kalkınma potansiyellerini maddi olmayan varlıklar kullanılarak ölçülen UES endeksleri ile değerlendirilmektedir. Aynı maddi kaynaklara sahip olsalar dahi, çıktıdaki üstünlüğü ortaya çıkaran unsurların araştırıldığı ekonomik yaklaşımlarda, verimlilik kavramı kurtarıcı bir rol üstlenmektedir. Verimliliğin ortaya çıkmasının maddi olmayan varlıklarla mümkün olabileceği varsayımı ile genellikle İnsan, Pazar, Süreç ve Yenileme sermayesi başlıkları altında birçok gösterge kullanılarak gerek akademik gerekse kurumsal farklı UES modelleri oluşturulmuştur.

Bu çalışmada, akademik UES modellerine yeni bir öneri sunulması amaçlanmıştır. İslami iktisat temelli bir entelektüel sermaye yaklaşımının nasıl olması gerektiğine cevaplar aranmıştır. Öncelikle BE ekonomisi çerçevesinde gerek firmaların gerekse de ulusların temel zenginlik kaynaklarının bilgi olduğu günümüz toplumunda, İslam'ın bilgiye bakışı incelenmiştir. İslam, herhangi bir maddi getirisi olmasa dahi öğrenmeyi, çalışmayı ve üretmeyi bir görev olarak sunmaktadır. Geleneksel ES yaklaşımlarında bilgi ancak maddi bir ürüne veya maddi bir getiriye dönüştüğü oranda önemlidir. Dolayısı ile İslam'ın bilgiye bakışı ile bu bakış arasında farklılık vardır. Kavramsal farklılıkların, ES hesaplamaları için kullanılan göstergelerin seçimini de etkileyeceği düşüncesi ile, entelektüel terimi ile İslam'da ne anlaşıldığı sorgulanmıştır. Benda'nın entelektüel tanımının İslami olarak daha doğru olacağı, entelektüelin hem akılla hem de ruhla ilişkili bir kavram olduğu ve idrak sahibi bir bireyden bahsedildiği görülmektedir. Entelektüelin temelde toplumun vicdanı olması gerektiği inancıyla, İslami olarak bu tanımlamanın doğru olacağı düşünülmektedir. Geleneksel ES yaklaşımlarında ise daha çok Gramsci'nin geleneksel ve organik entelektüel tanımlamaları dikkate alınmakta, bu yaklaşımın getirdiği sonuçlarda ise akıl ve ruh dengesinin önemsenmediği görülmektedir. Dolayısı ile bu çalışmada bahsedilen entelektüel teriminin, Gramsci'nin bahsettiği gibi olması daha doğru olacaktır. Bu durum da bileşenleri seçerken referans olmaktadır. Sermaye kavramına bakıldığında, İslam'ın sermaye olarak tanımladığı varlıklar çok nettir ve aslında ES çalışmalarında, sermayeden ziyade gelecekte oluşması muhtemel duruma ait

bir potansiyelin varlığından söz edildiğinden, sermaye terimi yerine potansiyel teriminin kullanılmasının daha doğru olacağı düşünülmektedir.

UEP endeksi hazırlanırken, tüm bu kavramsal tartışmalardan yola çıkarak, özellikle verimlilik kavramının günümüzdeki kullanımıyla ifade ettiği mananın, direkt olarak çıktı miktarını öncesinden dolayı İslami iktisat temelinde kullanılmasının, İslami iktisadın kalkınma açısından önerdiği dengeli yani hem maddi hem de manevi huzurun elde edilebileceği modelle bağdaşmayacağı düşünülmüş, kendi içinden bir kavram olan “bereket” kavramı kullanılmıştır. Bereketin, Kur’an ve sünnet temelinde nasıl elde edilebileceği ile ilgili altyapı oluşturulduktan sonra, UEP endeksinin oluşturulması için öğeler ve bileşenler belirlenmeye çalışılmıştır.

UEP endeksi; bağımsız değişken olarak UIP, UPP, USP ve UYP başlıklarının her birinde 9 bileşen yer almaktadır ve bu bileşenler ortak ağırlıklara sahiptir. Aynı zamanda İslami iktisadın dengeli kalkınma yaklaşımı için, bağımlı değişkenler hem maddi hem de manevi boyutları barındıracak şekilde tasarlanmıştır. Refah endeksi; eşit ağırlıklara sahip UHP ve MB’den oluşmaktadır.

Çalışma 2013-2022 yılları arasındaki verileri kapsamaktadır. Panel veri yöntemi kullanılan çalışmada, eksiksiz verilerin elde edilebildiği 46 ülke analize dahil edilebilmiştir. Bunlardan yalnızca 4 tanesi İİT üyesi ülkelerdendir. Verilerin normalizasyon süreci gerçekleştirildikten sonra, STATA paket programı ile analiz yapılmıştır. UEP’nin refah endeksine anlamlı etkisi olduğu anlaşılmıştır. Ülkeler ortalamalarına göre sıralanmıştır ve ilk sırada yer alan ülkeler genellikle Batı Avrupa ülkeleridir. İİT üyesi ülkelerden Malezya, diğer İİT üyesi ülkeler olan Endonezya, Türkiye ve Kazakistan’dan nispeten daha iyi ortalamaya sahiptir.

Aynı zamanda UEP benzerlikleri açısından İslamilik Endeksi ve NIC endeksi ile mukayese edilmiştir. Sonuçlar göstermiştir ki, seçilen göstergelere göre ülkelerin sıralamalarında farklılıklar olmaktadır. Özellikle İslamilik Endeksi ile UEP arasındaki farklılıkların, İslamilik Endeksi’nde kullanılan yöntemden ve EK-13’ten de görüleceği üzere kullanılan değişkenlere atfedilen ağırlıklardan kaynaklanabileceği düşünülebilir. Fakat yine de görülmektedir ki esas amacı kalkınma potansiyelini göstermek olmayan İslamilik Endeksi, Ay (2022)’in da çalışmasında belirttiği üzere, bir kalkınma göstergesi olarak kullanılabilir. Elde edilen bulgular ve diğer çalışmalar arasındaki farklılıklar

dikkate alındığında, İslami iktisat temelli UEP endeksinin, farklı ve yeni bir kalkınma göstergesi olarak kullanılabileceği görülmektedir.

UEP endeksinin bağımsız değişkenlerinin maddi boyut (MB) veya UHP olması durumunda ülkelerinin sıralamalarının çok büyük farklılık göstermemesi (bkz. Tablo 25), bu iki boyut arasında bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Yani genel olarak ülkelerin maddi boyutları iyiye, daha huzurlu oldukları söylenebilir veya bunun tersi de doğrudur. Bir diğer unsur da bereket kavramı temelli oluşturulan endeksin çıktılarının özellikle İİT üyesi ülkeler açısından değerlendirildiğinde, diğer çalışmalar ile çok büyük farklılık göstermemesidir. Bu durum, özellikle temel İslami unsurların kavramsal olarak kullanımının, toplumsal yaşamda fiili olarak karşılığının bulunmaması olarak değerlendirilebilir. Aynı zamanda, İİT üyesi ülkelerin birçoğunun verilerine ulaşamıyor olması da özellikle İİT'nin üzerinde durması gereken ve bu hususta politika geliştirmesi gereken bir durum olarak önerilmektedir. Ölçülemeyen verilerin yönetiminin pek mümkün olmadığı dikkate alındığında, meselenin önemi daha iyi anlaşılmış olacaktır. İslami iktisat çerçevesinde öncü bir çalışma olması ve verilerin eksikliği dikkate alındığında, UEP'nin gelecek yıllarda geliştirilmeye ve kapsamının genişletilmesine muhtaç olduğu görülmektedir. Fakat, bu haliyle dahi kalkınma açısından konvansiyonel endekslerden farklı ve İslami ilkeleri ön plana alan bir yaklaşımın ihtiyacını gözler önüne sermektedir.

KAYNAKÇA

- Adalı, S. (1987). Maddi Kalkınmada Yönetim ve Faziletli Yöneticilerin Rolü. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 37-48). İlmi Neşriyat.
- Ahmed, H. (1983). İslam'da Ekonomik Kalkınma (F. Kul, Çev.). İçinde *Furkan Yayınları*.
- Aksu, L. (2014). İktisat Ekollerinin İktisadi Büyüme Konusundaki Düşünceleri ve Modellerinin Analizi. *Türk Dünyası Araştırmaları*, 208, 351-392.
- Alexander, J. K. (2009). The Concept of Efficiency: An Historical Analysis. İçinde *Philosophy of Technology and Engineering Sciences* (First Edit, ss. 1007-1030). Elsevier.
- Alfaro, J. L., Lopez, V. R., & Nevado, D. (2011a). The Relationships Between Economic Growth and Intellectual Capital: A Study in the European Union. *Acta Oeconomica*, 61(3), 293-312.
- Alfaro, J. L., Lopez, V. R., & Nevado, D. (2011b). The Relationships Between Economic Growth and Intellectual Capital: A Study in the European Union. *Acta Oeconomica*, 61(3), 293-312.
- Aliyev, R. (2008). *Kuran'da Bereket Kavramı* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Altuntaş, H., & Şahin, M. (Ed.). (2011). *Kur'an-ı Kerim Meali* (12. bs). Diyanet İşleri Başkanlığı.
- Andriessen, D. (2004). Making Sense of Intellectual Capital: designing a method for the valuation of intangibles. İçinde *Business Summaries* (Sayı January, ss. 1-8). <https://doi.org/10.4324/9780080510712>
- Andriessen, D., & Boom, van den M. (2007). East is East, and West is West, and (n)ever its intellectual capital shall meet. *Journal of Intellectual Capital*, 8(4), 641-652. <https://doi.org/10.1108/14691930710830800>
- Andriessen, D. G., & Stam, C. D. (2005a). *The intellectual capital of the European Union, Measuring the Lisbon Agenda*.
- Andriessen, D. G., & Stam, C. D. (2005b). *The intellectual capital of the European Union, Measuring the Lisbon Agenda*. [http://www.weightlesswealth.com/downloads/Paper Andriessen and Stam 7th World Congress IC.pdf](http://www.weightlesswealth.com/downloads/Paper%20Andriessen%20and%20Stam%207th%20World%20Congress%20IC.pdf)
- Askari, H., Mohammadkhan, H., & Mydin, L. (2017). *Reformation and Development in the Muslim World Islamicity Indices as Benchmark*. Palgrave Macmillan.
- Askari, H., & Rehman, S. (2013). A Survey of the Economic Development of OIC Countries. İçinde Z. Iqbal, A. Mirakhor, & T. Uyanik (Ed.), *Economic Development*

and Islamic Finance (ss. 299-324). The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-9953-8>

- Aslan, S. (2014). *Günümüz Bilim Felsefesi Bağlamında İslam Bilim Tartışmaları-Syed Muhammad Naquib Al-Atlas Örneği* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Atalay, B. (1987). İktisadi Kalkınmada Geleneksel Değerlerin Yeri. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 65-102). İlmi Neşriyat.
- Ateş, H., & Bektaş, M. (2016). İslam ve Kalkınma: İnançsal, Tarihsel ve Teorik Temeller Üzerine Bir Değerlendirme. İçinde S. Erdoğan, A. Gedikli, & D. Ç. Yıldırım (Ed.), *İslam Ekonomisi ve Finansı* (1. bs, ss. 73-103). Umuttepe Yayınları.
- Aubert, J.-E. (2005). Knowledge Economies: A Global Perspective. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 61-69). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Ay, İ. Ç. (2022). *Bir Kalkınma Göstergesi Olarak İslamilik Endeksi* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons, Ltd.
- Bayrakdar, M. (1987). İslam İnanç ve İbadetlerinin Kişiyi Ekonomik Yapmadaki Rolü. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 51-57). İlmi Neşriyat.
- Becker, G. S., Murphy, K. M., & Tamura, R. (1994). Human Capital, Fertility, and Economic Growth. İçinde *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education* (3. bs, ss. 323-350). The University of Chicago Press.
- Benda, J. (2017). *Aydınların İhaneti* (C. Soydemir, Ed.; 3. bs). Doğu Batı Yayınları.
- Berber, M. (2017a). İktisadi Büyüme ve Kalkınma. İçinde *Celepler Matbaacılık Yayın ve Dağıtım*.
- Berber, M. (2017b). İktisadi Büyüme ve Kalkınma. İçinde *Celepler Matbaacılık Yayın ve Dağıtım*.
- Bontis, N. (1996). There's a price on your head: Managing intellectual capital strategically. *Business Quarterly*, 60(4), 40-46.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76. <https://doi.org/10.1108/00251749810204142>
- Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), 41-60. <https://doi.org/10.1111/1468-2370.00053>

- Bontis, N. (2005a). National Intellectual Capital Index: The Benchmarking of Arab Countries. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 113-138). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Bontis, N. (2005b). National Intellectual Capital Index: The Benchmarking of Arab Countries. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 113-138). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Bounfour, A. (2005a). Assessing Performance of European Innovation Systems: An intellectual Capital Indexes Perspective. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 97-112). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Bounfour, A. (2005b). Assessing Performance of European Innovation Systems: An intellectual Capital Indexes Perspective. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 97-112). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Bounfour, A. (2005c). Modeling Intangibles: Transaction Regimes Versus Community Regimes. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 3-18). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Bounfour, A., & Edvinsson, L. (2005). Intellectual Capital for Communities. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Elsevier Butterworth-Heinemann*.
- Brooking, A. (1997). The Management of Intellectual Capital. *Long Range Planning*, 30(3), 364-365. [https://doi.org/10.1016/s0024-6301\(97\)80911-9](https://doi.org/10.1016/s0024-6301(97)80911-9)
- Bulaç, A. (1987). *İktisadi Kalkınma ve İslam*. İlmi Neşriyat.
- Cabiri, M. Â. El. (2019). Arap-İslam Medeniyetinde Entelektüeller/İbn Hanbel & İbn Rüşd'ün Çilesi (N. Konaklı, Çev.). İçinde *Mana Yayınları* (Birinci Ba).
- Cabrita, M. do R., & Landeiro, J. (2005). Intellectual Capital and Value Creation: Evidence from the Portuguese Banking Industry. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 4(1), 11-20.
- CAF. (t.y.). *World Giving Index*. Geliş tarihi 06 Haziran 2024, gönderen <https://www.cafonline.org/about-us/research/caf-world-giving-index>, E.T. 06/06/2024.
- Carbonnier, G. (2013). Religion and Development : Reconsidering Secularism as the Norm. İçinde G. Carbonnier & v.d. (Ed.), *International Development Policy: Religion and Development* (Sayı 4, ss. 1-5). Palgrave Macmillan.
- Česen, T. (2014a). Intellectual capital for economic growth. *EuroMemo Group Conference*, 1-10.
- Česen, T. (2014b). Intellectual capital for economic growth. *EuroMemo Group Conference*, 1-10.
- Chapra, M. U. (2002). İslam ve İktisadi Kalkınma (A. Esen, Çev.). İçinde *Cantaş Yayınları*.

- Chen, D. H. . C., & Dahlman, C. J. (2006). *The Knowledge Economy, The KAM Methodology and World Bank Operations* (37256).
- Choudhury, M. A. (2012). Human Potential, Wellbeing and Philanthropy: A Philosophical–Financial Economic Inquiry. *International Journal of Management Research and Business Strategy*, 1(1), 20-44. <https://doi.org/10.4324/9781315590011-19>
- Corrado, C., Hulten, C., & Sichel, D. (2009). Intangible Capital and U.S. Economic Growth. *Review of Income and Wealth*, 55(3), 661-685.
- Çalışkan, M. M. T. (2015a). Bilgi Ekonomisinde Entelektüel Sermaye: Borsa İstanbul’da Bankacılık Sektörü Uygulaması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 121-137. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.11611/JMER698> BĞLGĞ
- Çalışkan, M. M. T. (2015b). Bilgi Ekonomisinde Entelektüel Sermaye: Borsa İstanbul’da Bankacılık Sektörü Uygulaması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 121-137. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.11611/JMER698> BĞLGĞ
- Çürük, S. A. (2013). *İslami Finansın Türkiye’deki Gelişimi, Mevcut Sorunlar ve Çözüm Önerileri* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Daud, W. M. (2001). *İslam Bilgi Anlayışı ve Çoğulcu Bir Toplum Modeline Yansıması-Malezya Örneği* (F. Aydın, Ed.). Ankara Okulu Yayınları.
- Dellaloğlu, B. F. (2020). *Poetik ve Politik*. Timaş.
- dictionary.com. (t.y.). *productivity*. Geliş tarihi 30 Ekim 2020, gönderen <https://www.dictionary.com/browse/productivity?s=t>
- Doğan, M. (1996). Büyük Türkçe Sözlük. İçinde *Yeni Şafak*.
- Ebaugh, H. R. (2002). Return of the Sacred: Reintegrating Religion in the Social Sciences. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 41(3), 385-395. <http://www.jstor.org/stable/1387451>
- Edvinsson, L. (2000). Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 12-16. <https://doi.org/10.1108/14691930010371618>
- Edvinsson, L. (2002). The new knowledge economics. *Business Strategy Review*, 13(3), 72-76. <https://doi.org/10.1111/1467-8616.00225>
- Edvinsson, L. (2005). Regional Intellectual Capital in Waitings: A Strategic Intellectual Capital Quest. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 19-34). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Edvinsson, L., & Bounfour, A. (2004). Assessing national and regional value creation. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 55-61. <https://doi.org/10.1108/13683040410524748>

- Edvinsson, L., & Stenfelt, C. (1999). Intellectual Capital of Nations — for Future Wealth Creation. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 14(1), 21-33. <https://doi.org/10.1108/jhrca.2010.31614cac.001>
- Efe, A. (2017). İslam Ekonomisi Perspektifiyle Bir Büyüme Modeli Çerçevesinde Üretim ve Sosyal Refah Fonksiyonu. *Istanbul Journal of Economics / İstanbul İktisat Dergisi*, 67(2017/2), 31-58. <https://doi.org/10.26650/istjecon372362>
- Efe, A. (2018). İslam Ekonomisinde Üretim Faktörleri ve Fiyatlandırma Sistemi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 199-218.
- Eğilmez, M. (2019). *İktisat ve Ekonomi Aynı Şey midir?* <https://www.mahfiegilmez.com/2019/10/iktisat-ve-ekonomi-ayn-sey-midir.html>
- Erdem, Z. (2011). “Entelektüel Sermaye”nin Küresel Ekonomi İçerisindeki Yeri ve Önemi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 53, 275-294.
- Ersoy, A. (1987). İktisadi Kalkınma ve Sosyal Denge İlişkisi. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 191-202). İlmi Neşriyat.
- EtimolojiTürkçe*. (2020). <https://www.etimolojiturkce.com/arama/capital>
- Fountain, P. (2013). International Development Policy: Religion and Development. İçinde G. Carbonnier & v.d. (Ed.), *International Development Policy: Religion and Development* (Sayı 4, ss. 9-30). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137329387>
- Freedom House. (t.y.). *Political Rights*. Geliş tarihi 10 Haziran 2024, gönderen <https://freedomhouse.org/countries/freedom-world/scores>, E.T. 10/06/2024.
- Genç, M. (1987). Kalkınma Meselemize Tarihi Bir Yaklaşım. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 211-221). İlmi Neşriyat.
- Grafstrom, G., & Edvinsson, L. (1999). Accounting for Minds: An Inspirational Guide to Intellectual Capital (G. Grafström, Çev.). İçinde *Skandia*. Larsherbets Offset.
- Greiner, B. (2014a). The Wealth Of Nations -- Why Individual Productivity Is Key To A Successful Free-Market Economy. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/billgreiner/2014/06/18/the-wealth-of-nations-why-individual-productivity-is-key-to-a-successful-free-market-economy/?sh=61d4234e53fe>
- Greiner, B. (2014b). The Wealth Of Nations Part 2 - The History Of Productivity. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/billgreiner/2014/06/25/the-wealth-of-nations-part-2-the-history-of-productivity/?sh=ec438676933c>
- Güçlü, İ. (2014). Karl Marx and Ralf Dahrendorf: A Comparative Perspective on Class Formation and Conflict. *Karl Marx and Ralf Dahrendorf: A Comparative Perspective on Class Formation and Conflict*, 9(2), 151-167. <https://doi.org/10.17153/eoguibfd.16612>

- Hamitoğulları, B. (1987). İktisadi Vahşi Büyümenin Bunalımları ve İslam Kalkınma Modelinin Vaadettikleri. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 9-33). İlmî Neşriyat.
- Han, E., & Kaya, A. A. (2008). Kalkınma Ekonomisi. İçinde *Nobel Yayın Dağıtım*.
- Hanke, S. (t.y.). *Hanke's Misery Index*. Geliş tarihi 14 Haziran 2024, gönderen https://x.com/steve_hanke/status/1768547934663262546, E.T. 14/06/2024.
- Haynes, J. (2007). Religion and Development. İçinde *Palgrave Macmillan*. <https://doi.org/10.4324/9781315162935-9>
- Hazıroğlu, T. (2018a). *İktisat ile ekonomi farkı*. Star. <https://www.star.com.tr/acikgorus/iktisat-ile-ekonomi-farki-haber-1346868/>
- Hazıroğlu, T. (2018b). *İslam iktisadı mı İslam ekonomisi mi?* Yeni Şafak. <https://www.yenisafak.com/hayat/islam-iktisadi-miislam-ekonomisi-mi-3402444>
- Heritage. (t.y.). *Index of Economic Freedom*. Geliş tarihi 17 Haziran 2024, gönderen <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores>, E.T. 17.06.2024.
- Hovland, I. (2008). "Who's afraid of religion? Tensions between 'Mission' and 'Development' in the Norwegian Mission Society. İçinde G. Clarke & M. Jennings (Ed.), *Development, Civil Society and Faith-Based Organizations: Bridging the Sacred and the Secular* (ss. 171-186). Palgrave Macmillan.
- Huang, K. T. (1997). Capitalizing Collective Knowledge for Winning, Execution and Teamwork. *Journal of Knowledge Management*, 1(2), 149-156. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000004590>
- IMD. (t.y.). *IMD*. Geliş tarihi 14 Haziran 2024, gönderen <https://worldcompetitiveness.imd.org/customsearchresults/consolidatedresult#>, E.T. 14/06/2024.
- IMF. (t.y.). *General Government Gross Debt*. Geliş tarihi 13 Haziran 2024, gönderen https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/OEMDC/A_DVEC/WEO_WORLD, E.T. 13/06/2024.
- International Labour Organization. (t.y.). *ILO*. Geliş tarihi 11 Haziran 2024, gönderen <https://ilostat.ilo.org/topics/labour-productivity/>
- Islamicity Index 2022*. (2022). chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://islamicity-index.org/wp/wp-content/uploads/2023/05/Appendix-2022.pdf
- İsmail, İ. M. (1990). *Çağdaş Ekonomik Doktrinler ve İslam* (C. Aydın, Çev.). Boğaziçi Yayınları.
- Kandemir, T. (2008). Entelektüel Sermaye Kavramı ve Tarihsel Gelişimi. İçinde R. Aşıkoğlu, M. Kurt, & K. Özcan (Ed.), *Entelektüel Sermaye: Kuram Gelişim ve Yeni Perspektifler* (ss. 23-36). Gazi Kitabevi.

- Karabacak, M. (2016). *Hadislerde Bereket*. Ensar.
- Karacan, S., & Ergin, E. (2011). Bankaların Entelektüel Sermayesi ile Finansal Performansı Arasındaki İlişki. *Business and Economics Research Journal*, 2(4), 73-88.
- Karagül, M., & Açıkgöz, Ö. (2009). İktisat Tarihi Perspektifinde İktisadi Kalkınma ve Din İlişkisi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(18), 472-486.
- Kayadibi, F. (2007). İslam'da Kalkınmanın Dinamik Güçleri. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 15, 1-24.
- Kazar, A., & Kazar, G. (2015a). Ulusal Entelektüel Sermaye Endeksine Yeni Bir Yaklaşım. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 83-106.
- Kazar, A., & Kazar, G. (2015b). Ulusal Entelektüel Sermaye Endeksine Yeni Bir Yaklaşım. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 83-106.
- Khan, M. (2005). Estimating the Level of Investment in Knowledge Across the OECD Countries. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 37-59). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Kim, S. J., Yoon, Y. C., Kim, B. H., Lee, B. Y., & Kang, H. J. (2006). Knowledge-based Economy and Intellectual Capital: The Impact of National Intellectual and Information Capitals on Economic Growth in Korea. *International Journal of Business and Information*, 1(1), 28-52.
- Koehler, B. (2011). The Economist Mohammed Ibn Abdullah (570-632). *Economic Affairs*, 31(1), 109-111. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.2010.02060.x>
- Konrad Group. (1990). *The Invisible Balance Sheet* (K.-E. Sveiby, Ed.). Affärsvärlden Förlag.
- Korkut, C. (2018). *İslam Ekonomisinde Sermaye Oluşumu, Birikimi ve Yapısı: Fon Biriktirmede Türkiye İçin Model ve Politika Önerileri* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Korkut, C. (2020). Kapitalist İktisat Sisteminin Dönüşümünün Şafağında İslam İktisadı. *Muhafazakar Düşünce Dergisi*, 16(59), 212-243.
- Kozak, İ. E. (1987a). İbn Haldun'un İktisadi Gelişmede Psikolojik Faktörlere Verdiği Önem. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 113-139). İlmi Neşriyat.
- Kozak, İ. E. (1987b). *İktisadi Kalkınma ve İslam*. İlmi Neşriyat.
- Labra, R., & Sánchez, P. P. (2013). National intellectual capital assessment models: A literature review. *Journal of Intellectual Capital*, 14(4), 582-607. <https://doi.org/10.1108/JIC-11-2012-0100>
- Legatum Institute. (t.y.). *Legatum*. Geliş tarihi 15 Haziran 2024, gönderen <https://www.prosperity.com/about/resources>, E.T. 15.06.2024.

- Lin, C. Y. Y. (2018). Intellectual capital of South Africa: a comparison with Poland and Romania. *Journal of Intellectual Capital*, 19(3), 498-518. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0146>
- Lin, C. Y.-Y., & Edvinsson, L. (2008a). National intellectual capital: Comparison of the Nordic countries. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4), 525-545. <https://doi.org/10.1108/14691930810913140>
- Lin, C. Y.-Y., & Edvinsson, L. (2008b). National intellectual capital: Comparison of the Nordic countries. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4), 525-545. <https://doi.org/10.1108/14691930810913140>
- Luthy, D. H. (1998). Intellectual capital and its measurement. *Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting (APIRA) Conference*, 1-18.
- Maddison, A. (2006). *The World Economy – Volume 1: Millennial Perspective, Volume 2: Historical Statistic*. OECD. https://www.stat.berkeley.edu/~aldous/157/Papers/world_economy.pdf
- Malhotra, Y. (2000). Knowledge Assets in the Global Economy: Assessment of National Intellectual Capital. *Journal of Global Information Management*, 8(3), 5-15.
- Mannheim, K. (2017). *Kültür Sosyolojisi* (M. Yalçınkaya, Ed.). Pinhan.
- Marcin, K. (2013). Intellectual Capital as a Key Factor of Socio-Economic Development of Regions and Countries. *Procedia Economics and Finance*, 6(13), 288-295. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00142-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00142-1)
- Mardin, S. (1991). *Türkiye’de Din ve Siyaset* (M. Türköne & T. Önder, Ed.). İletişim Yayınları.
- Marr, B. (2004). Measuring and benchmarking intellectual capital. *Benchmarking: An International Journal*, 11(6), 559-570. <https://doi.org/10.1108/14635770410566474>
- McElroy, M. W. (2002). Social innovation capital. *Journal of Intellectual Capital*, 3(1), 30-39. <https://doi.org/10.1108/14691930210412827>
- Meriç, C. (2020). *Mağaradakiler* (32. bs). İletişim Yayınları.
- Mertens, J.-J., & Van der Meer, J. (2005). Intangibles and Intellectual Capital in the European Investment Bank Project Appraisal. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 87-96). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Mirakhor, A., & Askari, H. (2010). Islam and The Path to Human and Economic Development. İçinde *Islam and the Path to Human and Economic Development*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230110014>
- Mirhakor, A., & Askari, H. (2017). *Ideal Islamic Economy An Introduction*. Palgrave Macmillan.

- Morady, M. V. (2013). Intellectual capital measuring methods. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 2(3), 755-762.
- Mouritsen, J., Larsen, H. T., & Bukh, P. N. (2001). Valuing the future: Intellectual capital supplements at Skandia. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(4), 399-422. <https://doi.org/10.1108/09513570110403434>
- Muhammed, Y. Ö. (2018). *Hayatı Tatlandırın Servet Bereket*. Asalet Yayınları.
- Mutius, B. Von. (2005). Rethinking Leadership in the Knowledge Society Learning From Others: How to Integrate Intellectual and Social Capital and Establish a New Balance of Value and Values. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 151-163). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998a). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-5013-9_3
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998b). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-5013-9_3
- Nakamura, L. (2005). Investing in Intangibles: Is a Trillion Dollars Missing From the Gross Domestic Product? İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 71-85). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Nakamura, L. I. (2010). Intangible assets and national income accounting. *Review of Income and Wealth*, 56(SUPPL. 1), 135-155. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2010.00390.x>
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. İçinde *The Belknap Press of Harvard University Press*. <https://doi.org/10.2307/2232409>
- North, K., & Kares, S. (2005). Ragusa or How to Measure Ignorance: The Ignorance Meter. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 253-264). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Odabaşı, Y., & Erdal, E. (2018). Bilgi Ekonomisi ve Ekonomik Büyüme: Seçilmiş OECD Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 5(12), 439-459.
- OECD. (1996a). *The Knowledge-Based Economy* (Sayı 96).
- OECD. (1996b). *The Knowledge-Based Economy* (Sayı 96).
- Orhan, Z. H. (2017). “Beşeri Sermaye” Kavramı Üzerine Eleştirel Bir İnceleme: İslam İktisat Fikrinin Yaklaşımı. İçinde *İslam İktisadı ve Emek* (2. Baskı, ss. 61-77). İktisat Yayınları.

- Our World in Data. (t.y.). *Democracy Index*. Geliş tarihi 12 Haziran 2024, gönderen <https://ourworldindata.org/grapher/democracy-index-eiu>, E.T. 12.06.2024.
- Oxford Learner's Dictionaries. (t.y.). *productivity*. Geliş tarihi 05 Aralık 2020, gönderen <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/productivity?q=productivity>, E.T. 05/12/2020.
- Öğrenci Kariyeri. (2020). *Ekonomi ve İktisat Arasındaki Fark Nedir?* <https://ogrencikariyeri.com/haber/ekonomi-ile-iktisat-arasindaki-fark-nedir>, E.T. 09/02/2021.
- Ökten, G. (2015). Kur'an'a Göre Bilginin Kaynakları. *Necmettin Erbakan Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 39, 205-228.
- Özel, İ. (1987). *Kalkınma? İlerleme? Varolma?* (ss. 227-235). İlmi Neşriyat.
- Özel, İ. (1992). Müslüman ve Bilgi. İçinde A. Tabakoğlu, İ. Kutluer, İ. Kara, İ. Özel, A. Davutoğlu, M. Özel, & A. Kara (Ed.), *Bilgi, Bilim ve İslam II* (ss. 57-62). İslami İlimler Araştırma Vakfı.
- Özsağır, A. (2008). Düünden Bugüne Büyümenin Dinamiği. *KMU İİBF Dergisi*, 14, 1-16.
- Pasher, E., & Shachar, S. (2005a). The Intellectual Capital of the State of Israel. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 139-149). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Pasher, E., & Shachar, S. (2005b). The Intellectual Capital of the State of Israel. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 139-149). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Peet, R., & Hartwick, E. (2015). Theories of development: Contentions, Arguments, Alternatives. İçinde *The Guilford Press*. <https://doi.org/10.26458/jedep.v4i4.127>
- Phusavat, K., Comepa, N., Sitko-Lutek, A., & Ooi, K. (2012). Intellectual capital: national implications for industrial competitiveness. *Industrial Management & Data Systems*, 112(6), 866-890. <https://doi.org/10.1108/02635571211238491>
- Pulic, A. (2004). Intellectual capital - does it create or destroy value? *Measuring Business Excellence*, 8(1), 62-68. <https://doi.org/10.1108/13683040410524757>
- Pulic, A. (2005a). Value Creation Efficiency at National and Regional Levels: Case Study—Croatia and the European Union. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 197-211). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Pulic, A. (2005b). Value Creation Efficiency at National and Regional Levels: Case Study—Croatia and the European Union. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 197-211). Elsevier Butterworth-Heinemann.

- Rakodi, C. (2012). A framework for analysing the links between religion and development. *Development in Practice*, 22(5-6), 634-650. <https://doi.org/10.1080/09614524.2012.685873>
- Rehman, S. S., & Askari, H. (2010a). An Economic Islamicity Index (EI2). *Global Economy Journal*, 10(3), 1-37. <http://www.bepress.com/gej/vol10/iss2/2/>
- Rehman, S. S., & Askari, H. (2010b). How Islamic are Islamic Countries? *Global Economy Journal*, 10(2), 1-37.
- RSF. (t.y.). *World Freedom Index*. Geliş tarihi 16 Haziran 2024, gönderen <https://rsf.org/en/index>, E.T. 16/06/2024.
- Ruiz, V. R. L., Navarro, J. L. A., & Pena, D. N. (2011a). Economic Development and Intellectual Capital: An International Study. *Revista de Economia Mundial*, 29, 211-236.
- Ruiz, V. R. L., Navarro, J. L. A., & Pena, D. N. (2011b). Economic Development and Intellectual Capital: An International Study. *Revista de Economia Mundial*, 29, 211-236.
- Rukancı, F., & Anameriç, H. (2014). Bilgi Toplumu ve Toplumun Bilgilenmesinde Kütüphanelerin Rolü. *Kütüphaneciliğin Destanı Uluslararası Sempozyumu: Saga of Librarianship International Symposium*, 1-11.
- Said, E. (1995). Entelektüel (T. Birkan, Çev.). *İçinde Ayrıntı Yayınları* (Birinci Ba).
- Salonius, H., & Lönnqvist, A. (2012). Exploring the policy relevance of national intellectual capital information. *Journal of Intellectual Capital*, 13(3), 331-342. <https://doi.org/10.1108/14691931211248891>
- Samira, B., Samia, A., & Djamel, M. M. (2017). Intellectual capital and its measurement. *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 205-209.
- Schipper, F. (2020). *Rethinking Efficiency*. Paideia. <https://www.bu.edu/wcp/Papers/OApp/OAppSchi.htm>
- Seleim, A., & Bontis, N. (2013a). National Intellectual Capital and Economic Performance : Empirical Evidence from Developing Countries. *Knowledge and Process Management*, 20(3), 131-140. <https://doi.org/10.1002/kpm>
- Seleim, A., & Bontis, N. (2013b). National Intellectual Capital and Economic Performance : Empirical Evidence from Developing Countries. *Knowledge and Process Management*, 20(3), 131-140. <https://doi.org/10.1002/kpm>
- Selinger, L. (2004). The Forgotten Factor: The Uneasy Relationship between Religion and Development. *Social Compass*, 51(4), 523-543. <https://doi.org/10.1177/0037768604047872>

- Sıddıki, M. N. (1984). İslam Ekonomi Düşüncesi (Y. Kaplan, Çev.). İçinde *Bir Yayıncılık*.
- Skyrme, D. J. (1997). *The Global Knowledge Economy: and its implication for markets*. <https://www.skyrme.com/insights/21gke.htm>
- Smedlund, A., & Pöyhönen, A. (2005). Intellectual Capital Creation in Regions: A Knowledge System Approach. İçinde A. Bounfour & L. Edvinsson (Ed.), *Intellectual Capital for Communities* (ss. 227-252). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Social Progress Imperative. (t.y.). *Global Social Progress Index*. Geliş tarihi 11 Haziran 2024, gönderen <https://www.socialprogress.org/2024-social-progress-index/>, E.T. 11/06/2024.
- Ståhle, P., & Bounfour, A. (2008). Understanding dynamics of intellectual capital of nations. *Journal of Intellectual Capital*, 9(2), 164-177. <https://doi.org/10.1108/14691930810870283>
- Ståhle, P., & Ståhle, S. (2006). Intellectual Capital and National competitiveness: Conceptual and methodological challenges. İçinde A. Bounfour (Ed.), *Capital Immaterial, Connaissance et Performance*. L'Harmattan.
- Ståhle, P., Ståhle, S., & Lin, C. (2015a). Intangibles and national economic wealth – a new perspective on how they are linked. *Journal of Intellectual Capital*, 16(1), 20-57. <https://doi.org/10.1108/JIC-02-2014-0017>
- Ståhle, P., Ståhle, S., & Lin, C. (2015b). Intangibles and national economic wealth – a new perspective on how they are linked. *Journal of Intellectual Capital*, 16(1), 20-57. <https://doi.org/10.1108/JIC-02-2014-0017>
- Ståhle, P., Ståhle, S., & Lin, C. Y. Y. (2015c). Intangibles and national economic wealth - a new perspective on how they are linked. *Journal of Intellectual Capital*, 16(1), 20-57. <https://doi.org/10.1108/JIC-02-2014-0017>
- Stewart, T. A. (1991). Brainpower: Intellectual Capital is Becoming Corporate America's Most Valuable Asset and Can Be Its Sharpest Competitive Weapon. *Fortune*, 3 June, 44-45. https://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune_archive/1991/06/03/75096/index.htm
- Suyuti, İ. (t.y.). *Camii's-Sağır*. Geliş tarihi 01 Şubat 2021, gönderen <http://hadisler.vesiletunnecat.com/c/camiussagir/indexana.htm>
- Sveiby, K.-E. (1997). The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledge-Based Assets. İçinde *Berrett-Koehler Publishers, Inc.*
- Sveiby, K.-E. (2008). East and West do meet-that is the real issue! *Journal of Intellectual Capital*, 9(2).

- Sveiby, K.-E. (2010). *Methods for Measuring Intangible Assets*. <https://www.sveiby.com/files/pdf/intangiblemethods.pdf>
- Sveiby, K.-E. (2019). *The Invisible Balance Sheet*. <https://www.sveiby.com/book/The-Invisible-Balance-Sheet>
- Swart, J. (2006). Intellectual capital: Disentangling an enigmatic concept. *Journal of Intellectual Capital*, 7(2), 136-159. <https://doi.org/10.1108/14691930610661827>
- Şaşmaz, M. Ü., & Yayla, Y. E. (2018). Ekonomik Kalkınmanın Belirleyicilerinin Değerlendirilmesi: Ekonomik Faktörler. *International Journal of Public Finance*, 3(2), 249-268. <https://doi.org/10.30927/ijpf.463825>
- Tabakoğlu, A. (1987). İslam İktisadı Açısından “Kalkınma”. İçinde *İktisadi Kalkınma ve İslam* (ss. 242-251). İlmî Neşriyat.
- Tabakoğlu, A. (1992). Zihniyet ve Bilgi. İçinde A. Tabakoğlu, İ. Kutluer, İ. Kara, İ. Özel, A. Davutoğlu, M. Özel, & A. Kara (Ed.), *Bilgi, Bilim ve İslam II* (ss. 1-5). İslami İlimler Araştırma Vakfı.
- Tabakoğlu, A. (2005a). İslam Ekonomisinde Emek ve Sermaye Kavramları. İçinde *Toplu Makaleler II-İslam İktisadı* (ss. 125-137). Kitabevi.
- Tabakoğlu, A. (2005b). İslam İktisadı Metodolojisi. İçinde İ. Kurt & S. A. Tüz (Ed.), *İslami İlimlerde Metodoloji/Usûl Meselesi II* (ss. 1143-1172).
- Tabakoğlu, A. (2013). *İslam İktisadına Giriş*. Dergah Yayınları.
- Taylan, N. (1992). Bilgi. İçinde *İslam Ansiklopedisi* (C. 6, ss. 157-161).
- TDK. (t.y.). verimlilik. Geliş tarihi 05 Aralık 2020, gönderen <https://sozluk.gov.tr/>, E.T. 05/12/2020.
- TDK. (1988). Türkçe Sözlük. İçinde *Türk Dil Kurumu Basım Evi*.
- The World Bank Data. (t.y.). *GDP Growth (annual %)*. Geliş tarihi 05 Aralık 2020, gönderen <https://data.worldbank.org/>
- Transparency International. (t.y.). *Corruption and Perceptions Index*. Geliş tarihi 14 Haziran 2024, gönderen https://www.transparency.org/en/cpi/2023?gad_source=1&gclid=CjwKCAjw-O6zBhASEiwAOHeGxaa9yjWF7Vdwk2qg0T8LvWrOT54ALItgbBbIxJPGwniT7MFD01JK8RoCDe4QAvD_BwE, E.T. 14/06/2024.
- Uçar, R. (2019). Güç ve Değer. İçinde *Berikan Yayınevi* (3. Baskı).
- UNICEF. (t.y.). *UNICEF*. Geliş tarihi 10 Haziran 2024, gönderen https://data.unicef.org/dv_index/, E.T. 15.06.2024.

- UNSDSN. (t.y.). *World Happiness Report*. Geliş tarihi 12 Haziran 2024, gönderen <https://www.unsdnsn.org/resources/world-happiness-report-2024/>, E.T. 12/06/2024.
- Uysal, N. (2009). *Dini Bir Kavram Olarak Bereketin Mahiyeti* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Vázquez, D. G., & Polo, F. C. (2007). Qualitative approach of intellectual capital in a Spanish territory: Special reference to the relation between degree of development and interest on intangibles. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 4(4-5), 400-421. <https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2007.017086>
- V-Dem Enstitute. (t.y.). *Academic Freedom Index*. Geliş tarihi 09 Haziran 2024, gönderen <https://academic-freedom-index.net/>, E.T. 09/06/2024.
- Ver Beek, K. A. (2000). Spirituality: A Development Taboo. *Development in Practice*, 10(1), 31-43. <https://doi.org/10.1080/09614520052484>
- Weziak, D. (2007a). *Measurement of national intellectual capital – application to EU countries* (Sayı IRISS Working Paper Series No.13).
- Weziak, D. (2007b). *Measurement of national intellectual capital – application to EU countries* (Sayı IRISS Working Paper Series No.13).
- World Bank Group. (t.y.). *World Bank*. Geliş tarihi 12 Haziran 2024, gönderen <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators/interactive-data-access>, E.T. 12/06/2024.
- World Intellectual Property Organization. (t.y.). *WIPO*. Geliş tarihi 09 Haziran 2024, gönderen <https://www.wipo.int/publications/en/>, E.T. 09/06/2024.
- Yavilioğlu, C. (2002). Geri Kalmışlık Olgusu ve Ekonomistik Kalkınma Teorileri. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2), 49-70.
- Yılmaz, A. (2022). İslami Düşünce de Bilginin Mahiyeti, Kısımları ve Değeri. *İlahiyat*, 9, 73-89.
- Yılmaz, B., Şahin, İ. E., & Güler, E. (2005). Bilgi Çağında Entelektüel Sermaye Anlayışının Muhasebe Bilgi Sistemi Açısından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 8(1-2), 91-100.
- Yılmaz, F. Ö. (2014). Bankalarda Kurumsal Yönetim-Entelektüel Sermaye İlişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 13(1-2), 1-12.
- Yücel, R. (2005). Bilgi Dönüşümleri ve Entelektüel Sermaye Açısından Önemi. *Akademik Bakış*, 7, 1-13.
- Zaman, A. (2012). Crisis in Islamic economics: Diagnosis and prescriptions. *Journal of King Abdulaziz University, Islamic Economics*, 25(1), 147-169. <https://doi.org/10.4197/Islec.25-1.6>

Zantal-Wiener, A. (2020). *A Brief History of Productivity: How Getting Stuff Done Became an Industry*. <https://blog.hubspot.com/marketing/a-brief-history-of-productivity>



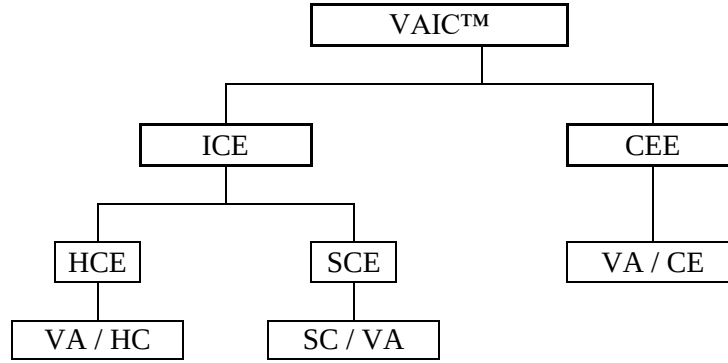
EK

Ek 1: Skandia Navigator

Bileşenler	Öğeler
İnsan Sermayesi	Eğitim, bilgi, sağlık, tecrübe, motivasyon, sezgi, girişimcilik, uzmanlık ve geçmişte ve günümüzde rekabet avantajı sağlayacak bir çok varlığın yanı sıra iyi gelir ve gelecek için kar potansiyeli taşıyan toplam varlık ve yetenekler.
Piyasa Sermayesi	Başkalarıyla iletişim, öğrenme, görme, ufkunu genişletme, kendini geliştirme ve yenileme istekleri, gerçekleştirilen etkinlikler, yabancı dil bilgisi,
İşlem Sermayesi	Bilgi sistemleri, laboratuvar, teknoloji, risk sermayesi, yönetim şekli ve prosedürler.
Yenilik Geliştirme ve İnovasyon	Uluslararası patentler, Ar-Ge harcamaları, eğitim ve diğer faktörler.

Kaynak: (Pasher ve Shachar, 2005)

Ek 2: VAIC



$VA = OUT - IN$
 $VA = OP + EC + D + A$
 $SC = VA - HC$

VA = Şirket İçin Katma Değer
OUT = Toplam Satışlar
IN = Mal, Hizmet, Malzeme Satın Alma Maliyeti
OP = Faaliyet Karı
EC = Çalışan Maliyetleri
D = Amortisman
A = İtfa Payı
HCE = Şirket İçin İnsan Sermayesi Verimlilik Katsayısı
HC = Şirket İçin Toplam Maaş ve Ücretler
SC = Şirket İçin Yapısal Sermaye
SCE = Şirket İçin Yapısal Sermaye Verimliliği
ICE = Entelektüel Sermaye Verimliliği Katsayısı
CEE = İşletme Sermayesi Verimlilik Katsayısı
CE = Bir Şirketin Net Varlığının Defter Değeri
VAIC = Katma Değer Entelektüel Katsayısı

Kaynak: (Pulic, 2005)

Ek 3: NICI

Bileşenler	Öğeler	Ağırlık
Ulusal İnsan Sermayesi Endeksi (NHCI)	Okuryazarlık Oranı (HC02)	%30
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Yükseköğretim Sayısı (HC05)	%10
	Gerekli Niteliklere Sahip İlköğretim Öğretmenlerinin Sayısı (HC11)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Yükseköğretim Öğrenci Sayısı (HC16)	%15
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Kümülatif Yükseköğretim Öğrenci Sayısı (HC23)	%15
	Erkek 1. Sınıf Net Giriş Yüzdesi (HC25)	%10
	Kadın 1. Sınıf Net Giriş Yüzdesi (HC26)	%10
Ulusal Süreç Sermayesi Endeksi (NPCİ)	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Ana Telefon Hattı (PC01)	%20
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Kişisel Bilgisayar (PC08)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen İnternet Sunucusu (PC09)	%15
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen İnternet Kullanıcısı (PC10)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Cep Telefonu (PC12)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Radyo Alıcısı (PC13)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Televizyon (PC14)	%10
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Gazete Sirkülasyonu (PC17)	%15
Ulusal Piyasa Sermayesi Endeksi (NMCI)	En Yüksek Değere Göre Yüksek Teknoloji İhracatı / GSYİH (MC01)	%30
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen USPTO Patent Sayısı (MC08)	%30
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Toplantı Sayısı (MC11)	%40
Ulusal Yenileme Sermayesi Endeksi (NRCİ)	En Yüksek Değere Göre Kitap İthalatı / GSYİH (RC08)	%10
	En Yüksek Değere Göre Dönemsel İthalat / GSYİH (RC09)	%10
	En Yüksek Değere Göre Toplam Ar-Ge Harcamaları / GSYİH (RC10)	%30
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Bakanlıklarda Ar-Ge Çalışanı Sayısı (RC16)	%15
	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına Düşen Üniversitelere Ar-Ge Çalışanı Sayısı (RC17)	%20
	Yükseköğretim Harcamaları / Kamu Eğitim Harcamaları (RC21)	%5
Ulusal Finansal Servet (FC)	En Yüksek Değere Göre Kişi Başına GSYİH	%100

Kaynak: (Bontis, 2005)

Ek 4: IC-dVAL

Kaynak Endeksleri	
Ar-Ge Kamu Harcamaları / GSYİH	
Araştırma ve Deneysel Geliştirme Harcamaları (BERD) / GSYİH	
Risk Sermayesi / GSYİH Yüzdesi	
Yeni Sermaye / GSYİH Yüzdesi	
Süreç Endeksleri	
Kurum İçi Yenilik Yapan KOBİ Yüzdesi	
İşbirliğinde Yenilik Yapan KOBİ'lerin Yüzdesi	
Evde İnternet Erişim Yüzdesi	
Bilgi İletişim Teknolojisi Pazarı / GSYİH Yüzdesi	
Yüksek Teknoloji Katma Değer Yüzdesi	
Uzun Dönemli Emek Verimliliği Artışı	
Çıktı Endeksleri	
Yenilikçi İhracat / Toplam Satışlar Yüzdesi	
İşsizlik Oranı	
Piyasaya Sunulan Yeni Ürünlerin Yüzdesi	
Kişi Başına GSYİH (Satın Alma Gücü Paritesine Göre)	
Reel GSYİH Büyümesi	
Varlık Endeksleri	
A. Yapısal Sermaye Endeksleri	B. İnsan Sermayesi Endeksleri
Kişi Başına Bilimsel Yayın Sayısı (Milyon Başına)	Bilim ve Mühendislik Mezunları / 20-29 Yaş Nüfus
EPO Yüksek Teknoloji Patentleri / Toplam Nüfus	Yükseköğretim Gören Kişi Sayısı / Toplam Nüfus
USPTO Yüksek Teknoloji Patentleri / Toplam Nüfus	Hayat Boyu Öğrenme

Kaynak: (Bounfour, 2005b)

Ek 5: ICM

	İnsan Sermayesi	Yapısal Sermaye	İlişkisel Sermaye
Varlıklar	İşyerinde bilgisayar eğitimi almış profesyonel amaçlar için bilgisayar kullanan aktif nüfusun oranı	Evde internet erişimi olan hanelerin yüzdesi	Ev sahipliği yapılan uluslararası toplantıların yüzdesi
	Toplam istihdam başına araştırmacı / 1000	İnternet erişimi olan işletmelerin yüzdesi	İnovasyon işbirliğine katılan KOBİ'ler
	En az lise eğitimini tamamlamış olan toplam nüfusun oranı	Milyon kişi başına Avrupa Patent Ofisine (EPO) yapılan patent başvurularının sayısı	Uluslararası giden telekomünikasyon trafiği
	Eğitim ve öğretime katılan 25 ila 64 yaş arasındaki yetişkin nüfusun oranı	ABD Patent ve Ticari Marka Ofisi (USPTO) tarafından milyon kişi başına verilen patent sayısı	Tüm öğrencilerin yüzdesi olarak yabancı öğrenciler
	İşyerinde bilgisayar eğitimi almış profesyonel amaçlar için bilgisayar kullanan aktif nüfusun oranı	Milyon kişi başına düşen bilimsel yayın sayısı	
	İş oranı	Dünya Ekonomik Forumu'ndan kurumsal çevre göstergesi	
	Bilgi yoğun hizmetler ve yüksek teknoloji ve orta - yüksek teknoloji üretiminde istihdam	Girişimci tutum	
		Yeni bir iş kurmak için gereken gün sayısı Risk Sermayesi Yatırımı (GSYİH'nin yüzdesi olarak) Bildirilmeyen AB yönergesi sayısı Konsolide brüt kamu borcu (GSYİH'nin yüzdesi olarak)	
Yatırımlar	GSYİH'nin yüzdesi olarak toplam kamu eğitim harcamaları	GSYİH'ya oran olarak BT donanımı, ekipmanı, yazılımı ve diğer hizmetler için yapılan harcamalar	
	GSYİH yüzdesi olarak işgücü piyasası politikası önlemlerine yapılan toplam kamu harcamaları	GSYİH'nin yüzdesi olarak gayrisafi Ar-Ge Harcamaları	
Etkiler	Çalışılan saat başına GSYİH (ABD'nin yüzdesi olarak)	İnternet'i satın almak ve satmak için kullanan işletmelerin yüzdesi	Uluslararası bilimsel işbirliğinin genişliği
		GSYİH'ye göre yüksek teknoloji endüstrisinin katma değeri	Yabancı ortak mucitleri olan patentlerin yüzdesi
		İşletmelerin doğum oranı	Telif hakkı ve lisans ücretlerinin ihracatı
		Yoksulluk riski eşliğinin altında eşit bir harcanabilir geliri olan kişilerin payı	Hizmet ihracatı
		Doğuşta beklenen yaşam süresi	Yüksek teknoloji ürünü ihracat

Kaynak: (D. G. Andriessen ve Stam, 2005)

Ek 6: ICI

Bileşenler	Öğeler
İnsan Sermayesi (HC)	Ülke Sakinlerinin Eğitim Seviyesi
	Eğitim Sisteminin Kalitesi
	İşgücü Kalitesi
	Ülke Sakinlerinin BİT Becerileri ve BİT Kullanımı
	Ülke Sakinlerinin Sağlığı
	Yaşam Memnuniyeti ve Mutluluk
	Hoşgörü
İlişkisel Sermaye (RelC)	Dış İlişkiler
	Uluslararası Ticaret
	Karşılıklı Güven
	Davranış Normları
Yapısal Sermaye (SC)	Patent Başvuru Sayısı ve Verilen Patent Sayısı
	Geniş Bant Yaygınlık Seviyesi
	Cep Telefonu Şebekesi Yaygınlık Seviyesi
Yenileme Sermayesi (RenC)	Ar-Ge Yatırımlarının Seviyesi
	Bilimsel Yayın Sayısı
	Dikkate Alınması Gereken Yabancı Patent Başvuruları
	Ar-Ge'de İstihdam Edilen İşgücünün Payı
	Eğitim Sistemine Yatırım (Özellikle Yüksek Öğrenim)
	BİT Sistemlerine Yatırım
Finansal Servet	Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başı GSYİH

Kaynak: (Weziak, 2007a)

Ek 7: ICN

Bileşenler	Öğeler
İnsan Sermayesi Endeksi	Vasıflı İşgücü ^a
	Çalışan Eğitimi ^a
	Okuma-Yazma Oranı
	Yüksek Öğrenim Kaydı
	Öğrenci-Öğretmen Oranı
	İnternet Aboneleri
	Kamu Eğitim Harcamaları
Süreç Sermayesi Endeksi	İş Rekabeti Oranı ^a
	Devlet Verimliliği ^a
	Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması ^a
	Sermaye Kullanılabilirliği ^a
	Kişi Başı Bilgisayar Kullanımı
	Yeni Firma Kurma Kolaylığı ^a
	Cep Telefonu Aboneleri
Piyasa Sermayesi Endeksi	Kurumlar Vergisi ^a
	Sınır Ötesi Girişim ^a
	Kültürel Açıklık ^a
	Küreselleşme ^a
	Şeffaflık ^a
	Ülke İmajı ^a
	Hizmet İhracatı ve İthalatı
Yenileme Sermayesi Endeksi	İşletme Ar-Ge Harcamaları
	Temel Araştırma ^a
	Ar-Ge Harcamaları / GSYİH
	Ar-Ge Araştırmacıları ^a
	Üniversiteler ve İşletmeler Arasındaki İşbirliği ^a
	Bilimsel Makaleler ^a
	Kişi Başı Patent (USPTO-EPO)
Finansal Servet	Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başı GSYİH
NOT: ^a Değişkenler, 1-10 arası bir ölçek kullanılarak nitel olarak derecelendirilir.	

Kaynak: (C. Y.-Y. Lin ve Edvinsson, 2008)

Ek 8: NIKC / NIIC

Maddi Olmayan Duran Varlıklar	Göstergeler	
	Mutlak (AI)	Oluşturulacak Değişkenler Verimlilik Göstergeleri (EI)
İnsan Sermayesi		
Bilgi Beceri Gelişim	Eğitim Harcamaları Sermaye Oluşumu (UNESCO)	Okuryazarlık Endeksi (düzeltilmiş brüt okul kaydı) (UNESCO)
	İkamete Mahsus Olmayan Ücret Kütlesi ve İşçi Dövizleri	Etkinlik Oranı (UN)
		Düzeltilmiş Göç (ONU, 2005)
İşlem Sermayesi		
Raporlama ve Yönetim Sistemleri Organizasyon Yapısı	31 Aralık'tan itibaren yerleşik şirketler üzerindeki kapitalizasyon / piyasa değeri	Düzeltilmiş firma başlangıç zamanı GSYİH Sıralaması Endeksi
		Hat Endeksi: düzeltilmiş mobil ve sabit hatlar / bölge sakinleri
		İnternet kullanıcıları / 100 bölge sakinleri
İlişkisel veya Ticaret Sermayesi		
Müşteri Portföyü	Mal ve hizmetlerde ticaret dengesi	Yüksek Teknoloji İhracat Endeksi
		1-Kalkınma Yardımları Endeksi
Pazarlama veya İmaj Sermayesi		
İmaj ve Uluslararası Kurumsal İlişkiler	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	GSYİH Sıralaması Endeksi
		Yaşam Beklenti Endeksi
		Seyahat ve Turizm Altyapısı Endeksi (WEF)
Araştırma, Geliştirme ve Yenilik Sermayesi		
Yenilik, Araştırma ve Geliştirme	Ar-Ge ve Yenilik Yatırımı (UNESCO)	Hat Endeksi: düzeltilmiş mobil ve sabit hatlar / bölge sakinleri
		İnternet kullanıcıları / 100 bölge sakinleri
Sosyal ve Çevresel Sermaye		
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	Sağlık harcaması (WHO)	Kişi başına CO ₂ emisyonu (2004)
		Yeşil alan hektarları / bölge sakinleri (2005)
		Yaşam Beklenti Endeksi
		Kırsal alanlarda sağlık sistemine erişim
		Suya erişim

Notlar: Veriler için alım yeri yazmayanlar Dünya Bankası'ndan temin edilmektedir.

Kaynak: (Alfaro ve diğerleri, 2011; Ruiz ve diğerleri, 2011)

Ek 9: NICI + ICM

Bileşenler	Öğeler	Veriler
İnsan Sermayesi (NHC)	İlköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim öğrenci sayısı birleşimi (CPST1)	WB ve UNDP
	Okuryazar oranı (LITR)	
	5. sınıfa ulaşan çocuk sayısı (CRG51)	
	Kamu sağlık harcamaları (PEH)	
	Sağlık ile ilgili özel harcamalar (PEH11)	
	Eğitime yapılan kamu harcamaları (PEE)	
	Fen, matematik ve mühendislik alanında yükseköğretim öğrenci sayısı (SME)	
	Kadın profesyonel ve teknik çalışanlar (FPTW)	
Yapısal Sermaye (NSC)	GSYİH'nın yüzdesi olarak Ar-Ge yatırım oranı (RANDD)	
	Ar-Ge alanında çalışan mühendis ve bilim adamları sayısı (SERD)	
	Ülke sakinlerine ait patent sayısı (PGR)	
	Telif hakkı ve lisans ücreti alanlar (RYLF)	
İlişkisel Sermaye (NRC)	Sabit telefon hattı abone sayısı (TML)	
	Mobil hücresel abone sayısı (CELL)	
	Doğrudan yabancı yatırım (DI)	
	Ulusal birimlerle verilen net hibeler (NGBN1)	
	İnternet kullanıcıları (INTERNET)	
	Resmi kalkınma yardımı (ODA)	
Ekonomik Performans (EP)	Kişi başı GSYİH	
	İhracat	

Kaynak: (Seleim ve Bontis, 2013)

Ek 10: ELSS / NIC

Ulusal Entelektüel Sermaye (NIC)			
Ulusal İnsan Sermayesi		Ulusal Piyasa Sermayesi	
1	Vasıflı İşçi	1	Kurumlar Vergisi Teşviki
2	Personel Eğitimi	2	Sınır Ötesi Girişim
3	Ortaöğretim Sonrası Kayıt	3	Kültürel Açıklık
4	Öğrenci-Öğretmen Oranı	4	Hükümet Politikalarının Şeffaflığı
5	Kamu Eğitim Harcamaları	5	Ülkenin İmajı
6	15-64 Yaş Arası Nüfus	6	Sermaye Kullanılabilirliği
7	Kalifiye Mühendisler	7	GSYİH Ticaret Oranı (İhracat + İthalat)
8	Öğrencilerin PISA Performansı	8	Cari İşlemler Dengesi %GSYİH
9	İnsani Gelişmişlik Endeksi	9	Yatırım Akışları %GSYİH
10	Cinsiyet Eşitliği	10	Ülke Kredi Notu
11	Eğitim Yılı	11	Yatırım Riski
12	Ar-Ge Araştırmacıları	12	KOF Küreselleşme Endeksi
Ulusal Süreç Sermayesi		Ulusal Yenileme Sermayesi	
1	İş Rekabet Ortamı	1	İşletme Ar-Ge Harcamaları
2	Hükümetin Verimliliği	2	Temel Araştırma
3	Kişi Başına Bilgisayar + Mobil Abone	3	Ar-Ge Harcamaları / GSYİH
4	İnternet ve ADSL Abonesi	4	Kişi Başına Ar-Ge (\$)
5	İş Kurma Kolaylığı + Başlama İçin Gerekli Gün	5	İnternet Protokolüne Uygun Üretim
6	Mal-Hizmet Dağıtımı Verimliliği	6	Faydalı Patentler / Ar-Ge Harcamaları
7	Toplam Verimlilik	7	Şirketler ve Üniversiteler Arasındaki İşbirliği
8	İşsizlik + Genç İşsizlik Oranı %	8	Bilimsel Makaleler
9	TÜFE	9	Kişi Başı Patent (USTPO + EPO)
10	Sağlık ve Çevre	10	Girişimcilik
11	Rüşvet	11	Teknolojik Gelişim ve Uygulama
12	İfade Özgürlüğü	12	Risk Sermayesi
MTFP ve DTFP Göstergeleri			
MTFP = Küresel Piyasa ve Küresel Piyasa Bağlantılı Toplam Faktör Verimliliği			
DTFP = İç Piyasa ve İç Piyasa Bağlantılı Toplam Faktör Verimliliği			
MTFP		DTFP	
1	Yabancı İstihdam Oranı	1	Çalışan Oranı
2	Yabancı Yüksek Vasıflı Kişiler	2	Ülke Dışına Doğrudan Yabancı Yatırımlar
3	Ülkeye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar	3	İthalat Oranı
4	Doğrudan Yatırım Stoku	4	İç Tüketim
5	İhracat Oranı	5	Tasarruf Oranı
6	Dünya Ticaretindeki Pay	6	Kamu Harcamaları

Notlar: Veriler, IMD, WTO, ILO, EUROSTAT, INNODRIVE, UN, OECD (Pisa), ETH Zurich, Transparency international, Reporters without borders for freedom of information, US Patent and Trademark Office and the European Patent Office'den alınmıştır.

Kaynak: (P. Stähle ve diğerleri, 2015)

Ek 11: ESS

YAPISAL SERMAYE			SOSYAL SERMAYE	BEŞERİ SERMAYE
Süreç Sermayesi	Yenilik Sermayesi	Ticaret Sermayesi		
E-Devlet Hizmetleri	Brüt Ar-Ge Harcamaları	Yüksek Teknoloji İhracatı	Yolsuzluk Kontrolü	Kişi Başına Toplam Sağlık Harcaması
1000 Kişi Başına Ana Telefon Hatları	Ulusal Patent Ofis Başvuruları	Bilgisayar ve İletişim Hizmeti İhracatı	Basın Özgürlüğü	Eğitim Harcaması
1000 Kişi Başına Cep Telefonu	Patent İşbirliği Anlaşması Uygulamaları	ISO 9001 Kalite Belgesi	Siyasi İstikrar	Öğrenci Başına Kamu Eğitim Harcamaları
1000 Kişi Başına Bilgisayar	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	Bilgisayar ve İletişim Hizmeti İthalatı	Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi	Öğrenci-Öğretmen Oranı
Uluslararası İnternet Bant Genişliği (Kişi Başına Bit)	Bilimsel Araştırma Kuruluşlarının Kalitesi	Doğrudan Yabancı Yatırım Net Giriş	Telif ve Lisans Ücretleri Gelirleri (\$ / Nüfus)	Yükseköğrenim Katılım Oranı
1000 Kişi Başına İnternet Kullanıcıları	Eğlence ve Kültür Tüketimi	Bilişim Teknolojileri ve İş Modeli Oluşturma	Hukukun Üstünlüğü	Araştırmacılar
Sabit Geniş Bant İnternet Erişim Tarifesi (\$ Aylık)	Firmanın Teknolojiyi Absorbe Etme Düzeyi	Yaratıcı Mal İhracatı	Fikri Mülkiyet Koruma	Bilim ve Mühendislik Mezunları
Kişi Başına GSMH'nın Yüzdesi Olarak İş Kayıt Maliyeti	Fikri Mülkiyet Koruması	Yaratıcı Hizmet İhracatı	Bilişim Teknolojilerine Erişim	Bilgi Yoğun Hizmetlerdeki İstihdam
Bilişim Teknolojileri Kullanımı	Özel Sektör Ar-Ge Harcamaları	Yerel Rekabet Yoğunluğu	Çevrimiçi e-katılım	İşgücüne Katılma Oranı 15+
Yeni İşletmelerin Yoğunluğu	Girişim Sermayesi Durumu	Tarife ve Tarife Dışı Engeller	Çevresel Performans	Yetişkin Okur-Yazar Oranı 15+
Kredi Alma Kolaylığı	Küresel İnovasyon Girdisi	Brüt Sermaye Malları İthalatı (%GSYİH)	Dolaşımdaki Günlük Gazeteler	Ödemeler ve Verimlilik
Yatırımcıların Korunmasının Kolaylığı	Küresel İnovasyon Çıktısı	Brüt Sermaye Malları İhracatı (%GSYİH)	Vikipedi Aylık Düzenlemeleri	Okullarda İnternet Erişimi
GSYİH Başına Enerji Kullanımı				

Kaynak: (Kazar ve Kazar, 2015)

Ek 12: ICPGEI

Bileşenler	Öğeler
İnsan Sermayesi	Cinsiyete göre üniversite derecesi ile istihdam (toplamda)
	Kayıt oranı - cinsiyete göre yüksek öğretim
	Mezuniyet oranı - yüksek öğrenim, cinsiyete göre
	Cinsiyete göre yaşam boyu öğrenme
	Yayınlanan kitaplar / nüfus
İş Çevresi	Yeni girişimler
	Yeni açılan işletmelerin hayatta kalma oranı
	İşletme büyüklüğüne göre iş yapısı
	Bilgi yoğun işletmeler GSYİH
Piyasa Sermayesi	Kişi başına GSYİH
	Verimlilik, çalışan başına katma değer
	GSYİH'ya oranla ihracat (ihracat oranı)
	Yüksek teknoloji ürün ve hizmetlerinin ihracatı
	İşyeri yatırımları
Yenilik	Yüksek teknoloji endüstrisinde katma değer
	Yüksek teknoloji endüstrilerinde istihdam
	Yenilikçi işletmeler
	İş Zekası Araştırmaları
Teknoloji ve Kalkınma	Araştırma ve geliştirme istihdamı, cinsiyete göre
	Patent sayısı
	Çalışan başına patent

Kaynak: (Česen, 2014a)

Ek 13: ISLAMICITY INDEX

BOYUTLAR	ALT BOYUTLAR VE DEĞİŞKENLER	Ağırlığı	Kaynak
1. EKONOMİK BOYUT (3/10)	1.1. Ekonomik Fırsat ve Ekonomik Özgürlük	%40	
	1.1.1. İş Çevresi	2/21	Legatum
	1.1.2. İş Yapma Kolaylığı	2/21	WDI
	1.1.3. Ekonomik Düzenleme	2/21	Legatum
	1.1.4. Ekonomik Özgürlük	2/21	Heritage
	1.2. İş Yaratma ve İstihdama Eşit Erişim	%5	
	1.2.1. Eşit İstihdam ve İş Yaratımı	1/21	UNHDI
	1.3. Mülkiyet Hakkı ve Sözleşmenin Kutsallığı	%5	
	1.3.1. Mülkiyet ve Sözleşme Hakları	1/21	UNHDI
	1.4. Yoksulluğun Ortadan Kaldırılmasına Yönelik Hükümler, Yardım ve Refahın Sağlanması	%10	
	1.4.1. Yoksulluk Etkinliği	1/21	CIA Factbook
	1.4.2. Dünya Başış Göstergesi	1/21	CAF
	1.5. Destekleyici Finansal Sistem	%10	
	1.5.1. Yatırım Özgürlüğü	1/21	Heritage
	1.5.2. Finansal Özgürlük	1/21	Heritage
	1.6. İslami Finansa Bağlılık	%10	
	1.6.1. Merkez Bankası Faiz Oranı	1/21	Trading Economics
	1.6.2. Genel Devlet Brüt Borcu (GSYH'nın yüzdesi)	1/21	IMF
	1.7. Ekonomik Refah	%15	
	1.7.1. Ekonomik Refah	1/21	Legatum
	1.7.2. Kişi Başına GSYİH, SAGP	1/21	WorldBank
	1.7.3. Fiyat İstikrarı	1/21	Trading Economics
	1.8. Ekonomik Adalet	%5	
	1.8.1. Gelir Dağılımı	2/21	UNHDR
2. HUKUK VE YÖNETİM BOYUTU (2,5/10)	2.1. Hukuki Bütünlük	%27	
	2.1.1. Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları	2/18	Fraser
	2.1.2. Yargı Etkinliği	2/18	Heritage
	2.2. Yolsuzluğun Önlenmesi	%13	
	2.2.1. Yolsuzluk Seviyeleri	1/18	Positive Peace Index
	2.2.2. Uluslararası Şeffaflık	1/18	CPI
	2.2.3. Yolsuzluktan Korunma	1/18	Heritage
	2.3. Emniyet ve Güvenlik Göstergesi	%7	
	2.3.1. Başkalarının Haklarının Kabulü	1/18	Positive Peace Index
	2.3.2. Emniyet ve Güvenlik	1/18	Human Freedom Index
	2.3.3. Güvenlik ve Emniyet Göstergesi	1/18	Legatum
	2.4. Yönetim Göstergesi	%13	
	2.4.1. İyi İşleyen Hükümet	1/18	Positive Peace Index
	2.4.2. Hükümet Yönetimi	1/18	BTI
	2.4.3. Tükenebilir ve Diğer Doğal Kaynakların Yönetimi	1/18	EPI, YCELP, CIESIN
	2.5. Devlet Yönetişimi-Devlet Etkinliği	%40	
	2.5.1. Söz Hakkı ve Sorumluluk	1/18	WorldBank
	2.5.2. Siyasi İstikrar ve Şiddetin/Terörün Yokluğu	1/18	WorldBank
	2.5.3. Hükümet Etkinliği	1/18	WorldBank
	2.5.4. Düzenleyici Kalite	1/18	WorldBank
	2.5.5. Hukukun Üstünlüğü	1/18	WorldBank
	2.5.6. Yolsuzluğun Kontrolü	1/18	WorldBank

3. İNSANİ VE SİYASİ HAKLAR BOYUTU (3/10)	3.1. İnsani Gelişim	%10	
	3.1.1. İnsani Gelişmişlik Göstergesi	2/20	UNHDP
	3.2. Sosyal Sermaye	%5	
	3.2.1. Sosyal Sermaye Göstergesi	1/20	Legatum
	3.3. Kişisel Özgürlük	%32	
	3.3.1. Kişisel Özgürlük Göstergesi	2/20	Legatum
	3.3.2. Din Özgürlüğü	2/20	Human Freedom Index
	3.3.3. İfade ve Bilgi Edinme Özgürlüğü	2/20	Human Freedom Index
	3.4. Medeni ve Siyasi Haklar	%10	
	3.4.1. Hareket Özgürlüğü	1/20	Human Freedom Index
	3.4.2. Sivil Haklar Göstergesi	1/20	Freedom House
	3.4.3. Siyasi Haklar Göstergesi	1/20	Freedom House
	3.5. İnsan Eşitliği	%11	
	3.5.1. Cinsiyet Eşitsizliği	1/20	UNHDP
	3.5.2. İnsani Eşitsizlik Katsayısı	1/20	
	3.6. Eğitime Erişim	%11	
	3.6.1. Eğitim Refahı	1/20	Legatum
	3.6.2. Eğitimde Eşitlik Göstergesi	1/20	UNHDP
	3.7. Sağlık Hizmetlerine Erişim	%11	
	3.7.1. Sağlık Refahı	1/20	Legatum
	3.7.2. Ömür Beklentisi	1/20	UNHDR
	3.8. Demokrasi	%5	
	3.8.1. Küresel Demokrasi Göstergesi	1/20	BTI
	3.9. Yaşam Koşulu	%5	
	3.9.1. Yaşam Koşulu	1/20	Legatum
4. ULUSLARARAS İLİŞKİLER BOYUTU (1,5/10)	4.1. Askeri Durum / Savaş	%33,3	
	4.1.1. Küresel Askerileştirme Göstergesi	1/3	GMI
	4.2. Huzur Durumu	%33,3	
	4.2.1. Küresel Huzur Göstergesi	1/3	GMI
	4.3. Komşularla İyi İlişkiler	%33,3	
	4.3.1. Olumlu Huzur Göstergesi	1/3	

Kaynak: Islamicity Index (2022, t.y.)

ÖZ GEÇMİŞ

Ad Soyad: Yunus Emre AYTEKİN	
Eğitim Bilgileri	
Lisans	
Üniversite	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Fakülte	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Bölümü	İşletme Bölümü
Yüksek Lisans	
Üniversite	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Enstitü Adı	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	İşletme Anabilim Dalı
Programı	İşletme
Makale ve Bildiriler	
1. Aytekin, Y. E., & Aygün, M. (2016). Finansta Yeni Bir Alan "Davranışsal Finans". Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi(2), s. 143-156. 2. Aytekin, Y. E., & Keskin, Ö. (2019). Türkiye'de Faizsiz Finans Sisteminin Duygu Analizi Bağlamında Değerlendirilmesi. <i>International Journal of Islamic Economics and Finance Studies</i>, 5(3), s. 87-112. 3. Keskin, Ö., & Aytekin, Y. E. (2021). Barter Sistemi: Türkçe Literatürde Yapılmış Çalışmalar Üzerine Bir İnceleme. <i>Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi</i>, 12(24), s. 313-336. 4. Aytekin, Y. E., & Keskin, Ö. (2023). Türkiye'deki Gübre Tüketim Miktarının Bitkisel Üretim Miktarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma: ARDL Sınır Testi. <i>Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi</i>, 6(Ek Sayı), s. 224-233. 5. Aytekin, Y. E., & Keskin, Ö. (2024). Katılım Bankalarının YouTube Yönetimi Analizi: İslami Finansal Ürün ve Hizmet İtibarlarının Sosyal Medya Üzerinden Aktarımı. G. Çetin Aydın (Dü.) içinde, <i>Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Uluslararası Araştırmalar XXX</i> (s. 105-137). Ankara: Eğitim Yayınevi.	