T.C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI

SOSYAL SERMAYENİN BÖLGESEL KALKINMAYA ETKİSİ: KONYA-KARAMAN ÖRNEĞİ

Ayten YAĞMUR BÜYÜKİLİKMEN

DOKTORA TEZİ

Danışman
Prof. Dr. Ahmet AY

KONYA- 2015

ÖNSÖZ

Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmaların az olması ve veri yetersizliği sebebi ile çalışma oldukça zor veri toplama süreci içermiştir. Konya-Karaman bölgesi'nde soyal sermayenin bölgesel kalkınmaya etkisin araştırıldığı bu tez çalışmasında soyut ve ölçülebilirliği zor olan sosyal sermaye ile ilgili ayrıntılı veriye ulaşılmasını gerektiren bir çalışmadır. Bu amaçla veriler arştırmanın yapıldığı bölge imalat sanayine anket yapılarak elde edilmiştir.

Ayten YAĞMUR BÜYÜKİLİKMEN

Konya 2015

	T. C. **SELÇUK ÜNİVERSİTESİ** **Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü**		
Öğrencinin	Adı Soyadı	Ayten YAĞMUR BÜYÜKİLİKMEN	Numarası: 094126001006
	Ana Bilim/Bilim Dalı	İktisat / İktisat	
	Danışmanı	Prof. Dr. Ahmet AY	
Tezin Adı		SOSYAL SERMAYENİN BÖLGESEL KALKINMAYA ETKİSİ: KONYA-KARAMAN ÖRNEĞİ	

ÖZET

Soysal sermaye, sosyal ilişkilerin iktisadi faaliyetleri nasıl etkilediği ile ilgilenen bir kavramdır. Sosyal sermaye kavramı disiplinler arası bir özelliğe sahip olduğu için literatürde birçok tanımı bulunmaktadır. Sosyoloji, iktisat, işletme, siyaset bilimi disiplinlerinde sosyal sermaye kavramı ile ilgili birçok araştırma yapılmaktadır. Genel çerçevesi sosyal sermaye ile bölgesel kalkınma arasındaki ilişki olan bu tez çalışmasında Konya-Karaman bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin performanslarını belirleyen sosyal sermaye bileşenlerinin katkıları analiz edilmiştir. Araştırma kapsamında ele alınan sosyal sermaye modeli iki temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; potansiyel ve fiili sosyal sermayedir .Sosyal sermayenin birinci bileşeni olan potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler; güven, güvenilirlik, teşvik edici mekanizmalar ve kişilerin ağlara katılım faktörleridir. Sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan fiili sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler ise işlem maliyetini azaltma, işbirliği, ortak eylemler ve sosyal ilişkilerin öğrenme olanakları üzerine etkisi faktörleridir.

Anket katılımcılarının sosyal sermayelerini ölçmeye yarayan ve sosyal sermayenin alt bileşenlerini oluşturan değişkenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bağıntı sonuçları genel olarak değişkenler arasında anlamlı ve düşük dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Sosyal sermaye literatürde çoğunlukla "potansiyel" düzeyde ölçüme tabi tutulmaktadır. Araştırmacılar genellikle güven düzeylerini, normları ve ağ bağlantılarını ölçüt olarak almışlardır. Oysa bu çalışmada potansiyel sosyal sermaye ile fiili sosyal sermaye arasında bir ayrıma gidilerek, fiili sosyal sermayenin daha iyi bir ölçüt olabileceğine dair bazı ipuçlarına ulaşılmıştır. Çalışmamızda yapılan regresyon modeline göre performans üzerinde en çok fiili sosyal sermaye bileşenlerinin etkili olduğu söylenebilir.

Anahtar Sözcükler: Sosyal sermaye, güven, ekonomik performans, Konya ekonomisi,

	T. C. **SELÇUK ÜNİVERSİTESİ** **Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü**		
Student's	Name Surname	Ayten YAĞMUR BÜYÜKİLİKMEN	ID:094126001006
	Department/Field	İktisat / İktisat	
	Advisor	Prof. Dr. Ahmet AY	
Research Title		REGIONAL DEVELOPMENT IMPACT OF SOCIAL CAPITAL: KONYA-KARAMAN SAMPLE	

ABSTRACT

Social capital is a concept that is interested in how the social relationships affect the economic activity. In this thesis study, the main framework of which is the relationship between social capital and regional development, the contributions of social capital components, which determines the performances of the enterprises in the region of Konya-Karaman, is analysed. The social capital model dealt in the scope of the study involves two main components. Those are potential and actual capitals. The sub-factors forming the potential social capital, which is the first component of social capital, are the factors of trust, trustworthiness, promoting mechanisms and participation of people in the networks. On the other hand, the sub-factors forming the actual social capital, which is the second component of social capital, are the factors of cost reduction, cooperation, collective actions and the effect of social relationship on learning.

The correlation results indicate that, there are significant and low levelled relationships between the variables, in general. Social capital is frequently measured in terms of "potential", in the literature. The researchers generally take trust levels, norms and network connections as criterion. However, in this study, some clues regarding that the actual social capital could be a better criterion were found, through making a distinction between the potential social capital and actual social capital. According to the regression model of our study, it can be stated that; components of actual social capital are the most effective on performance.

Key Words: Social Capital, trust, regional economic development, economic performance, Konya

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

BİLİMSEL ETİK SAYFASI i
DOKTOR TEZİ KABUL FORMU ii
ÖNSÖZ iii
ÖZET iv
ABSTRACT v
İÇİNDEKİLER vi
KISALTMALAR LİSTESİ x
TABLOLAR LİSTESİ xi
ŞEKİLLER LİSTESİ xiv
GRAFİKLER LİSTESİ xv
GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM
SOSYAL SERMAYENİN TANIMI, TÜRLERİ VE KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Sosyal Sermayenin Tanımı 5
1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Öncü İsimleri 10
1.2.1. Pierre Bourdieu'a Göre Sosyal Sermaye 11
1.2.2. James Coleman'a göre Sosyal Sermaye 13
1.2.3. Robert Putnam'a Göre Sosyal Sermaye 14
1.2.4. Fukuyama ve Güven 16
1.2.5. OECD ve Dünya Bankası'nın Sosyal Sermaye Kavramı 18
1.3. Sosyal Sermayenin Düzeyleri 20
1.3.1. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye 20
1.3.2. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye 22
1.4. Soysal Sermayenin Türleri 22
1.4.1. Bağlayıcı, Birleştirici, Köprü Kuran Sosyal Sermaye 22
1.4.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye 24
1.4.3. Yapısal ve Toplumsal Sosyal Sermaye 24

1.5. Güçlü ve Zayıf Bağlar 25
1.6. Sosyal Sermayenin Oluşumundaki Zorluklar ve Sosyal Sermaye Göstergeleri 25
1.6.1. Güven 28
1.6.2. Sosyal Normlar 29
1.6.3. Sosyal Ağlar 30
1.7. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi 30
1.7.1. Putnam ve Sosyal Sermaye İndeksi 32
1.7.2 Sosyal Sermayenin Makro Düzeyde Ölçümü 32
1.7.3. Sosyal Sermayeyi Boyutlarından Hareketle Ölçme 33
1.7.4. Dünya Bankası'nın Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yöntemi 34

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA

2.1. Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi 35
2.1.1 Michael Woolcock ve Ekonomik Kalkınma 38
2.1.1.1. Topluluk Yaklaşımı 39
2.1.1.2. Ağlar Yaklaşımı 40
2.1.1.3. Kurumsal Yaklaşım 40
2.1.1.4. Sinerji Yaklaşımı 41
2.1.2. Robert Putnam Kuzey İtalya Örneği 41
2.1.3. Dünya Bankasının Kalkınma Çalışmalarında Sosyal Sermaye 44
2.2. Sosyal Sermayenin Kalkınma Üzerindeki Pozitif Etkisi 44
2.3. Sosyal Sermayenin Kalkınma Üzerindeki Negatif Etkisi 45
2.4. Kümelenme 46
2.5. Kalkınma Planlarında Sosyal Sermaye 48
2.6. Literatür Taraması 48
2.6.1. Uluslararası Literatür Araştırmaları 48
2.6.2. Ulusal Literatür Araştırması 50

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KONYA KARAMAN BÖLGESİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI

3.1. TR52 Konya-Karaman Bölgesi Ekonomik ve Demografik Göstergeleri 52
3.1.1. İllerin Gelişmişlik Sıralaması 52
3.1.2. TR52 Bölgesi Genel Yapısı (Konya-Karaman) 53
3.1.2.1. TR 52 Konya Karaman Nüfus Göstergeleri 54
3.1.2.2. TR 52 Konya Karaman Eğitim Göstergeleri 55
3.1.2.3.TR 52 Konya Karaman Sağlık Göstergeleri 56
3.1.2.4.TR 52 Konya Karaman İşgücü ve İstihdam Göstergeleri 56
3.1.2.5.TR 52 Konya Karaman Milli Gelir Göstergeleri 57
3.1.2.6. TR 52 Konya Karaman Dış Ticaret Göstergeleri 58
3.1.2.6.1. İhracat 58
3.1.2.6.2. İthalat 58
3.1.2.7. TR 52 Konya Karaman Sanayi Göstergeleri 59
3.1.3. Konya İli Genel Yapısı 60
3.1.3.1. Konya'nın Sanayi Yapısı 61
3.1.3.1.1. Konya İmalat Sanayi 63
3.1.3.2. Konya İlinin Ticaret Yapısı 65
3.1.4. Konya İlinde Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı 66
3.1.5.Konya İlinin Kümelenme Politikası 67
3.2. Konya İlinde Öne Çıkan Sektörler 67

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN, AMACI, METEDOLOJİSİ, ANKET VERİLERİNİN ANALİZİ

4.1. Araştırmanın Amacı 77
4.2. Metodoloji 77
4.3. Ankete Katılan İşletmelerin Demografik Özellikleri 78
4.4. Ankete Katılan İşletmelerin Kümelenme Düzeyi 82
4.5 . Ankete Katılan İşletmelerin Müşteri / İş İlişkileri Düzeyi 85
4.6. Anket Yapılan İşletmelerin Ekonomik Performansı 87

4.6.1. Ankete Katılan İşletmelerin İlave Sermaye Yatırımı 87
4.6.2. Ankete Katılan İşletmelerin Verimlilik Durumu 87
4.6.3. Sektörel Düzeyde Performans Göstergeleri 92
4.7. Anket Yapılan İşletmelerin Sosyal Sermayeleri 103
4.7.1. Potansiyel Sosyal Sermaye 103
4.7.1.1. Güven ve güvenilirlik düzeyi 103
4.7.1.2. Teşvik edici mekanizmalar (kurumlar, normlar ve yaptırımlar) 107
4.7.1.3. Kişilerin ağlara katılımı 109
4.7.2. Fiili Sosyal Sermaye 112
4.7.2.1. İşlem maliyetlerinde azalma 112
4.7.2.2. İşbirliği ve ortak eylemler 113
4.7.2.3. Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanakları Üzerine Etkisi 115
4.8. Sosyal Sermayenin Ekonomik Performans Üzerindeki Etkileri 116
4.8.1. Korelasyon Analizi 117
4.8.1.1. Demografik değişkenlerin bağıntı analizi 117
4.8.1.2. Demografik Özellikler ve Potansiyel Sosyal Sermaye Bağıntısı 118
4.8.1.3. Demografik Özellikler ve Fiili Sosyal Sermaye Bağıntısı 120
4.8.1.4. Demografik Özellikler ve Performans Göstergeleri Bağıntısı 122
4.8.1.5. Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağıntısı 124
4.8.1.6. Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) İle Bağıntısı 130
4.8.2. Regresyon Analizi 137
SONUÇ 144
KAYNAKLAR 149
EKLER 158
Ek-1: Anket Formu 158
ÖZGEÇMİŞ 163

KISALTMALAR LİSTESİ

AB : Avrupa Birliği

ABD : Amerika Birleşik Devletleri

Ar-Ge : Araştırma-Geliştirme

BAĞSOSSER : Bağlayıcı sosyal sermaye

BİLAGET : Bileşik ağ etkinliği

BİLİŞBİR : Bileşik işbirliği düzeyi

BİLÖGR : Bileşik öğrenme düzeyi

BİLPERF : Bileşik performans

BİRSOSSER : Birleştirici sosyal sermaye

DDA : Dünya Değerler Anketi

GENGÜV : Genel güven düzeyi

HUKGÜV : Hukuki Güven

İŞBİRBOZ : İşbirliğinin Bozulması

İTBR : İtibar

KOBİ : Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler

KOSGEB : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

MİSKORK : Misilleme Korkusu

OECD : Kalkınma ve İşbirliği Örgütü

SOSAĞKAT : Sosyal Ağlara Katılım

TÜİK : Türkiye istatistik Kurumu

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa No

Tablo1.1: Bourdieu'in sermaye tanıtımı 12
Tablo 1.2: Güçlü zayıf bağlar, bağlayıcı, köprü kuran bağlar 25
Tablo 1.3: Ağlarda varlık olarak sosyal sermaye 26
Tablo 2.1: Sosyal Sermayenin ekonomik kalkınma ile ilgili dört yaklaşım 41
Tablo 3.1: İl İlçe Merkezleri ile belde ve köy nüfusu (Milyon\kişi) 54
Tablo 3.2: Öğretmen başına düşen öğrenci sayısı 55
Tablo 3.3: Yükseköğretim kurumlarında ön lisans ve lisans düzeyinde öğrenci sayıları 2012-2013 55
Tablo 3.4: Hastane yatak Sayısı ve Sağlık personel sayısı (Bin) 56
Tablo 3.5: İşgücü istihdam göstergeleri 2013 (Bin) 56
Tablo 3.6: Toplam istihdam edilen sektörle dağılımı 2013 57
Tablo 3.7: Toplam cari fiyatlarla bölgesel gayri safi katma değer iktisadi faaliyet kollarına göre temel fiyatlarla 2011 57
Tablo 3.8: Ekonomik faaliyetlere göre ihracat 2013 (Bin $) 58
Tablo 3.9: Ekonomik faaliyetlere göre İthalat 2013 (Bin $) 58
Tablo 3.10: TR52 bölgesi sanayi durum tablosu 59
Tablo 3.11: Konya İmalat Sanayiinin Faaliyet Sayısı ve İstihdam Açısından Mevcut Durumu 68
Tablo 4.1: Eğitim Düzeyi Frekans Dağılımı 78
Tablo 4.2: Mezuniyet Alanı Frekans Dağılımı 79
Tablo 4.3: Görev Frekans Dağılımı 79
Tablo 4.4: İşletmede Çalışma Süresi Frekans Dağılımı 80
Tablo 4.5: Faaliyet Alanı Frekans Dağılımı 80
Tablo 4.6: Hukuki Yapı Frekans Dağılımı 81
Tablo 4.7: Kapasite Kullanım Yüzdesi Frekans Dağılımı 81
Tablo 4.8: Sahip Olunan Belge ve Sertifikalar Frekans Dağılımı 82

Tablo 4.9: İlişki İçinde Olunan Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık / Kümelenme Düzeyi 83
Tablo 4.10: Satışların Toplam Üretimdeki Payı (Başlıca müşteri payı) 85
Tablo 4.11: Başlıca Müşterilerin Temin Ettiği Konular 86
Tablo 4.12: İşletmelerin Verimlilik Düzeyleri 88
Tablo 4.13: Bileşik Performans Değişkeni 90
Tablo 4.14: İlave Sermaye Yatırımı Yapma Durumu-Performans İlişkisi 91
Tablo 4.15: İlave Sermaye Yatırımı Yapma Amacı-Performans İlişkisi 92
Tablo 4.16: Sektörel Düzeyde İlave Sermaye Yatırımı Durumu 93
Tablo 4.17: Sektör Düzeyinde Verimlilik Durumu 95
Tablo 4.18: Sektörel Düzeyde Bileşik Performans Ölçütü 98
Tablo 4.19: Sektörel Düzeyde İhracat Performans Ölçütü 99
Tablo 4.20: Sektör Düzeyinde Sıralı Verimlilik Artış Yüzdesi 101
Tablo 4.21: Güven ve Güvensizlik Düzeyleri 104
Tablo 4.22: Spesifik Kişilere/Gruplara Göre Güven Eğilimi 104
Tablo 4.23: Ticari İlişkilerin Sosyo-Kültürel Yapısı 106
Tablo 4.24: Hukuki Sistem Güven 107
Tablo 4.25: Mesleki Aidiyet 109
Tablo 4.26: Sosyal Ortamlarda İşle İlgili Konuşma 110
Tablo 4.27: Üye Olunan Meslek Kuruluşu 110
Tablo 4.28: Üye Olunan Mesleki Örgütün Etkinliği 111
Tablo 4.29: Genel Olarak Mesleki Örgüt Etkinliği 111
Tablo 4.30: İşlem Maliyetlerinde Azalma 112
Tablo 4.31: Genel Olarak Bileşik İşlem Maliyetleri 113
Tablo 4.32: İşletmelerin İşbirliği, Ortak Eylem, Dayanışma Düzeyleri 114
Tablo 4.33: Genel Olarak Bileşik İşbirliği Düzeyi 114
Tablo 4.34: Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarına Katkısı 115
Tablo 4.35: Genel Olarak Bileşik Öğrenme Düzeyi 116

Tablo 4.36: İşletmelerin Demografik Özellikleri Arasındaki Bağıntı 117
Tablo 4.37: Demografik Özellikler-Potansiyel Sosyal Sermaye İlişkisi 118
Tablo 4.38: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Potansiyel Sosyal Sermaye İlişkisi...119
Tablo 4.39: Demografik Özellikler-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi 120
Tablo 4.40: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi ... 121
Tablo 4.41: Demografik Özellikler-Performans Göstergeleri İlişkisi 123
Tablo 4.42: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Performans İlişkisi 124
Tablo 4.43: Güven, Güvenilirlik ve Sosyal Sermayenin Etkileri 125
Tablo 4.44: Bağlayıcı Sosyal Sermaye ve Sosyal Sermayenin Etkileri..... 126
Tablo 4.45:Birleştirici Sosyal Sermaye-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi..... 128
Tablo 4.46: Ağ Etkinliği-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi..... 129
Tablo 4.47: Güven, Birleştirici Sosyal Sermaye-Performans İlişkisi 130
Tablo 4.48: Bağlayıcı Sosyal Sermaye-Performans İlişkisi..... 131
Tablo 4.49: Normlar-Performans İlişkisi 132
Tablo 4.50: Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi 133
Tablo 4.51: İşlem Maliyetlerinde Azalma-Performans İlişkisi 134
Tablo 4.52: İşbirliği-Performans İlişkisi 135
Tablo 4.53: Öğrenme-Performans İlişkisi..... 136
Tablo 4.54: Model Değişkenleri..... 138
Tablo 4.55:Regresyon Modeli Anova Tablosu 139
Tablo 4.56: Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu..... 139
Tablo 4.57: Revize Edilmiş Regresyon Modeli Anova Tablosu..... 141
Tablo 4.58: Revize Edilmiş Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu 142
Tablo 4.59: Regresyon Modeli Özeti..... 143

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1.1: Robert Putnam'ın Sosyal Sermaye Teorisinin Grafiği..... 14

Şekil 1.2: Birbirleri İle Çakışan Güven Ağları..... 17

Şekil 1.3: Sosyal Sermayenin Düzeyi ve Şekilleri 21

Şekil 1.4: Sosyal Sermayenin göstergeleri..... 27

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa No

Grafik 3.1: İmalat sanayinde istihdama göre ilk 10 sektör 70

Grafik 3.2: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)..... 71

Grafik 3.3: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)..... 72

Grafik 3.4: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)..... 73

GİRİŞ

Sosyal sermaye kavramı disiplinler arası bir niteliğe sahip olduğu için üzerinde literatürde birden fazla tanımlama yer almaktadır. Sosyal sermaye kavramı sosyoloji, iktisat ve siyaset bilimlerinin üzerinde durulduğu ve diğer sermaye türlerine göre daha yeni olan bir kavramdır. İktisatçılar, 1990'lı yıllardan itibaren sosyal sermayeyi uygulamalı ve teorik çalışmalarda incelemeye başlamışlardır.

"Sosyal sermaye" kavramını ilk olarak Lyda Hanifan, 1916 tarihli eğitim alanındaki çalışmasında kulanmıştır. Sosyal sermaye kavramının kazandığı popülarite Robert Putnam'ın büyük ilgi gören "Making Democracy Work" çalışmasıyla devam etmiştir. Sosyal sermayenin, toplumu oluşturan bireylerin ortaklaşa hareket edebildikleri ve iş yapabildikleri kültürel düzeyi hazırlayan bir birikim olduğu söylenebilir.

Putnam, sosyal sermaye kavramı ile, sosyal organizasyonların yapısında bulunan güven, normlar, ağlar gibi toplumun verimliliğini artıracak özellikleri belirtmiştir. Bu özellikler bireylerin daha etkin bir şekilde beraber hareket ederek ortak amaçlara ulaşmalarını sağlamaktadır. Özellikle ekonomik açıdan kavram, ekonomik büyüme, gelişme ve verimlilik konularına odaklanmıştır. Bu açıdan sürdürülebilir ekonomik büyüme ve gelişme için çok geniş bir çerçeve sunduğu söylenebilir.

Kalkınmışlık düzeyini ölçmek sadece fiziki ve finansal sermaye birikimi ile olmamaktadır. Klasik iktisat anlayışına göre üretim faktörleri; emek, sermaye, doğal kaynaklar ve müteşebbistir. Fakat bu faktörlerle gelişmişlik düzeyi tam anlamıyla açıklanamamakta, ülkelerarası kalkınmışlık düzeyleri arasındaki farkın nedeni ise tam olarak anlamlandırılamamaktadır. Buradan hareketle ülkelerin kalkınmışlık düzeyini ölçme ve değerlendirmede sadece fiziki sermaye birikimine bakmak yanıltıcı ve yetersiz olacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Böylece sermayenin fiziksel ve finansal formlarına ek olarak, öncelikle beşeri yeteneklerin ve eğitimin de bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmeye başlaması ile birlikte sermaye kavramının sınırları da genişlemiştir ve beşeri sermaye kavramı ortaya çıkmıştır. Daha sonra güven, işbirliği, karşılıklı bağımlılık gibi, "sosyal sermaye" adıyla yeniden keşfedilen insan topluluklarının sosyal ve ekonomik

kalkınmasında, refahın yükseltilmesinde dikkate alınması gerekli olan yeni bir kavram çıkmıştır. İktisadi kalkınmada üretimin gerçekleşmesi sürecinde sermaye türleri birbirleri ile etkileşim içerisindedir. Etkileşim içerisinde olan sermaye türleri içinde sosyal sermayenin rolü kritik bir öneme sahiptir.

Sosyal sermaye, bir şirketin amacına ulaşmak için, bireylerin tek tek gösterecekleri çabadan daha fazlasının ortaya çıkmasına imkan sağlar. Sosyal sermaye bir anlamda insanlar arasındaki boşluğu dolduran bir köprü gibidir. Sosyal iliskilerin temeli ise güvendir. Böylece insanların çatışmasız, korkusuz ve kaygısız yaşamaları mümkün olur. Güven duygusunun zayıf olduğu sirketlerde çalısanların enerjisi dedikodulu, kaygılı senaryolara gider. Buna karsılık yüksek güven, çalısanlar arasında yaratıcılık ve işbirliği doğmasına imkan sağlar. Gelirin, maddi değerlerin ya da bireyin tecrübesinin, eğitiminin, yeteneğinin ve bilgi birikiminin sermaye değeri olduğu bilinirken, bugün aktörlerin ilişkilerinin ve bağlantılarının da sermaye olarak değerlendirilebileceği anlaşılmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı öncelikle emeğin işletme performansına olan katkısının görülmesi ve eğitim gibi bir yatırımla emeğin katkısının olası değerini arttırmasının mümkün olduğunu göstermek açısından dikkat çekicidir. Bu kavramın öneminin ortaya çıkmasında, bilgi toplumu kavramının da önemli rolü bulunmaktadır. İşletmeler açısından, işgörenin sahip olduğu ve sonradan geliştirdiği tüm becerileri işgücü piyasasında öncelikli hale gelmiştir. Bu durum, mikro ve makro düzeyde geliştirilen işgücü piyasasında daha etkin ve esnek işgörenler modelinin ortaya çıkmasını sağlamıştır

Sosyal sermaye, bir toplumda ki bireylerde bulunan güven unsuru, dürüstlük, bilgi paylaşımı gibi sosyal erdemlerin, bireyleri eşgüdüm halinde çalışmaya, ortak hareket etmeye ve sosyal dayanışmaya teşvik eden bir olgudur. Bu olgunun en önemli faktörü ise "güven unsuru"dur. Güven unsuru, işgörenlerin aidiyet duygusunu ve motivasyonunu arttırarak işgücü performansını olumlu yönde etkilemektedir. Güven unsurunun bulunmadığı işletmelerde, işgücü performansından ve işyeri verimliliğinden söz edilemez.

İktisat bilimi içerisindeki yeri oldukça tartışmalı olan sosyal sermaye kavramsal açıdan oldukça geniş bir içeriğe sahiptir. Bu nedenle, bu çalışmanın ampirik

bölümünde sosyal sermayeyi temsilen sosyal güven kavramı kullanıldığı için, çalışmada sosyal güven kavramı üzerinde durulmaktadır.

Sosyal sermaye, insanlar arası güven ve sadakat ilişkilerini, birlik ve bütünlük duygusunu ve buna bağlı olarak birlikte uyum içinde yaşayabilme ve çalışabilme potansiyelini kapsayan bir kavramdır. Toplumsal gelişimin yanı sıra ekonomik gelişim açısından da önem taşır. Sosyal sermaye ile ilgili çok değişik alanlarda yapılan ampirik çalışmalar, sosyal sermayeye verilen önemin artmasının, yüksek ekonomik büyümeye, etkin işleyen kurumsal yapılara, nitelikli sağlık hizmetlerine, düşük suç işleme oranlarına, yüksek okula gitme oranları ve dolayısıyla yüksek eğitim düzeylerine yol açtığını göstermektedir. Kısaca ifade edilecek olursa sosyal sermaye, sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda; siyasi katılımdan kurumsal performansa, sağlıktan yolsuzluğa, kamu hizmetlerinin etkinliğinden ülkelerin ekonomik performanslarına kadar geniş bir alanı kapsayan bir kavram olmuştur. Esas itibariyle, sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecini ve yerel bölgesel gelişmeyi ne şekilde etkilediği konusu dünyada da yeni çalışılmaya başlanmış bir konudur.

Türkiye'de de sosyal sermaye, özellikle beşeri sermayeye kıyasla, üzerinde yeterince durulmamış bir konudur ve özellikle az sayıda alan çalışmalarının bulunması dikkat çekicidir. İlgili iktisat yazınında kavrama ilişkin tanımlarda halen farklı yaklaşımlar söz konusu olup, bu alanda en önemli sorun hazır ve uygun verilerin olmamasıdır. Ayrıca doğrudan ölçülebilirliği olmayan sosyal sermaye için evrensel bir ölçüm metodu ve ortak kabul edilen temel göstergeler bulunmamaktadır.

Bu tez çalışmasında, farklı bilimsel disiplinlerde ele alınan sosyal sermaye kavramının ekonomik kalkınma açısından ele alınması amaçlanmaktadır. Bu amaçla sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı nasıl etkileyebileceği, sosyal sermayeden kaynaklanan ekonomik kalkınmaya ilişkin sonuçlar, ortaya çıkan politikalar açıklanmaktadır. Son zamanlarda sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma konusuna olan ilgi artmıştır ve konuyla ilgili oldukça geniş bir yazın oluşmaya başlamıştır. Bununla birlikte sosyal sermayenin farklı tanımlarının olması, göstergeleri açısından tam bir uzlaşmaya varılamaması bu çalışmanın önemli bir sınırlılığı olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu çerçevede çalışmamızda öncelikle, konuyla ilgili birbirinden farklı alanlarda yapılan araştırmal incelenmiştir. Birinci bölümde, sosyal sermaye kavramı ayrıntılı olarak tanıtılmış ve farklı disiplinlerde kavrama ne şekilde yaklaşıldığı ortaya

koyulmaya çalışılmıştır.Sosyal sermayenin tanımı, İktisatçıların sosyal sermaye ile ilgili ortaya koydukları fikirler ele alınmıştır.

İkinci bölümde ise sosyal sermaye kalkınma ilişkisi incelenmiştir.Sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki olumlu ve olumsuz yönleri incelenmiştir.Kavramla ilgili ulusal ve uluslar arası literatür çalışması yapılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde öncelikle TR 52 Konya Karaman Bölgesi'nin genel yapısı ve imalat sanayi ile ilgili bilgiler verildikten sonra Konya sanayisi'nin genel yapısı incelenmiştir

Çalışmanın dördüncü bölümünde ise, TR 52 Konya Karaman bölgesinin sosyal sermaye düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Konya imalat sanayindeki firmalara anket çalışması yapılmıştır. Ankettin ilk bölümünde ankete katılan işletmelerin genel profilleri hakkında bilgi verilmiştir. Bu bağlamda ankete katılan yöneticilerin eğitim düzeyleri, üniversite mezuniyet alanları, işletmedeki görevleri, toplam çalışma süreleri ile işletme faaliyet alanı, hukuki yapısı, kapasite kullanımı ve sahip olunan belge ve sertifikalar ile ilgili ayrıntılı frekans dağılım tabloları analiz edilmiştir. Anketin ikinci kısmında ise sosyal sermaye kalkınma ilşkisi incelenmiş, sosyal sermaye değişkenleri fiili ve bağlayıcı sosyal sermaye olarak ele alınmıştır. Ankete katılan işletmelerin performansını belirleyen sosyal sermaye bileşenlerinin neler olduğu ve bu bileşenlerin katkıları analiz edilmiştir. Kullanılacak değişkenler arasında ilişkinin var olup olmadığı spearman korelasyon analizi ile, sosyal sermaye bileşenlerinin ekonomik performansa katkıları ise lojistik regresyon analizi ile incelenmiştir.

Araştırma kapsamında ele alınan sosyal sermaye modeli iki temel bileşenden oluşmaktadır: Potansiyel sosyal sermaye, fiili sosyal sermaye. Sosyal sermayenin birinci bileşeni olan potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler güven ve güvenilirlik, teşvik edici mekanizmalar ve kişilerin ağlara katılımı faktörleridir. Sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan fiili sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler işlem maliyetlerinde azalma, işbirliği ve ortak eylemler ve sosyal ilişkilerin öğrenme olanakları üzerine etkisi faktörleridir.

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN TANIMI, TÜRLERİ VE KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Sosyal Sermayenin Tanımı

Sosyal sermayenin kavramına ilişkin literatürde çok sayıda tanımla karşılaşılmaktadır. Bunun nedeni ise, disiplinler arası araştırılan bir konu olmasıdır. Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimlere ait olan "sosyal" ve ekonomiye ait olan "sermaye" kavramlarının birleşmesi ile oluşmuştur. Sosyal sermayenin anlam belirsizliğine rağmen genel anlamda bireysel mülkiyetten çok gruba ait olan ilişkiler içeriği olarak anlaşılmaktadır. Sosyal sermaye toplumun tümüne mâl edilmelidir. Yani bir kişi ya da gurubun elinde değildir. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerini tamamlayıcı nitelikte de olabilmektedir. Ayrıca diğer sermaye türlerinde olduğu gibi gruplar arası rekabeti içermez ve kullanım ile azalmaz. (KOSGEB, 2005: 11).

Geniş anlamda terim, insanlara tek başlarına elde edebileceklerinden daha etkin bir şekilde hareket etme olanağı sağlayan sosyal ilişkileri ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında sosyal organizasyon modelleri, özellikle güven ve karşılıklılık bireylere, gruplara ve topluma fayda sağlayan önemli kaynaklardır. Sosyal sermaye sahip olduğu kamu malı doğası nedeniyle, uluslararası kalkınma paradigmasında canlı bir söylem oluşturmaktadır. Genellikle kabul edilen görüş ise, ortak faydaya dayalı işbirlikçi davranışın kavramın özünü oluşturduğu ve sosyal sermayenin de sosyal grupların, ortak iyinin elde edilmesi için birlikte çalışabilme ve işbirliği yapabilme kapasitelerini ifade ettiğidir (Özcan, 2001:6).

Sosyal sermaye teriminin birbirine kimi zaman benzeyen kimi zaman birbirinden oldukça farklı tanımlarının ortaya atılmış olması, kavram olarak sosyal sermayenin çok boyutlu ve disiplinlerarası bir teori olarak ortaya çıkmasından kaynaklanmaktadır. Bu noktada da, bağlı bulunduğu disipline dayanarak yazarların sosyal sermaye yaklaşımı farklı olmuş ve kavramı farklı noktalara odaklanarak çeşitli düzeylerde değerlendirmişlerdir. Literatürün temelini oluşturan üç yazar sosyal sermayeyi tanımlamışlardır.

Bu yazarlardan Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından birlikte bulundukları kişilere karşı yarış içindeyken kullanılan bir değer olarak görerek sosyal sermayeyi bir yönü ile ele almış ve Marksizmin kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik sorunu üzerine odaklanmıştır. Sosyal sermaye kavramı ile ilgili literatürdeki pek çok çalışma Boordieu'nun tanımları üzerinden şekillenir. Sermaye kavramını toplumsal dünyayı anlamada kullanılabilecek en önemli araçlardan birisi olarak ele alan Bourdie'ya göre, sermayeyi anlamadan toplumsal dünyayı anlamak mümkün olmamaktadır. Toplumsal dünyayı anlamak için de sermayenin yalnızca ekonomik teori tarafından genel kabul gören biçimlerini anlamak yeterli olmamakta, sermayenin bütün çeşitleriyle anlaşılması gerekmektedir (Smith and Kulynych, 2002: 155).

Coleman, bireylerin kendi çıkarlarını sürdürebilmek adına rasyonel davrandıkları fikrini kabul etmiş ve sosyal sermayenin göreceli olarak dezavantajlı olanlara da bir kaynak olarak hizmet ettiğini belirtmiştir. Putnam, sosyal sermayenin bölgesel seviyede demokratik kurumlar ve ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini açıklamaya çalışmaktadır. Putnam, Coleman ile hemen hemen aynı sosyal sermaye tanımını yaparken, kavramın düzeyini belirlemeye dönük bir ölçek de geliştirmiştir. Putnam sosyal sermayeyi, toplumun verimliliğini eşgüdümlenmiş eylemleri kolaylaştırmak suretiyle artırabilecek güven, normlar ve ağlar gibi toplumsal örgütlenme özellikleri olarak tanımlamaktadır. Bu durumda sosyal sermaye, güven, karşılıklı şebekeler, iletişim ağları, birlikler, birlik ve grup üyeliği, sosyal normlar ve ortak faaliyetler şeklinde tanımlanmaktadır (Tüylüoğlu, 2006:16).

Sosyal Sermaye kavramı, farklı bilim dalları ve yaklaşımlar tarafından amaçlarına ve kaynaklarına göre farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Sosyologlar ekonomistler ve siyaset bilimciler tarafından irdelenmiştir.

Sosyal sermayenin genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmaması nedeniyle farklı disiplinlerden gelen farklı bilim adamları sosyal sermayeyi farklı anlamalarda kullanmışlardır. Ortak bir dilin kullanılması ve kavram kargaşasını önlenmesi için kavramlara yüklenen anlamların bilinmesi gerekmektedir. Genel anlamda sosyal sermayenin, güven, ağlar, birlikler veya gurup üyeliği, karşılık normalar ve ortak faaliyet kavramlarına bağlı olarak tanımlandığı görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Toplumda ki bireylerin birbirine olan güven seviyeleri yazılı olan veya olamayan toplumsal kurallardan oluşan normlar ve iletişim olanaklarının niteliği sosyal sermayeyi belirlemektedir. Bu çerçevede sosyal sermaye "toplum kesitleri arasındaki güvene dayalı ilişikler düzeyi" olarak tanımlanabilmektedir (Renondo, 2005: 8).

Sosyal sermaye kavramı ile ilgili olarak söylenebilecek şey toplumda maddi varlılar haricinde kalan her ne varsa onların hepsi olduğudur (Özuğurlu, 2006: 188).

Sosyal sermaye günümüzde fiziki ve beşeri sermaye ile birlikte anılmaya başlamıştır. Fiziki sermaye üretimde kullanılan her türlü makine teçhizat, gayrimenkul, donamım ve üretimin alt yapısıdır. Beşeri sermaye iktisadi faaliyetlerle alakalı olarak kişinin sahip olduğu bilgi, beceri ve diğer niteliklerin geliştirilmesi ile biriktirilebilmektedir (Yumuşak-Bilen, 2000:77). Beşeri sermayenin güçlendirilmesi insana yönelik yapılacak yatırımın artırılmasına bağlıdır. İnsanların daha yüksek eğitim seviyesine sahip olması, daha sağlıklı bir yaşam sürmesi onların verimli üretim yapabilmelerini sağlamaktadır. Kalkınmada sadece fiziki sermaye stokuna yapılacak yatırım yeterli değildir. Beşeri sermayeye yapılacak yatırımlar da önemlidir. Çünkü kalkınmada önemli olan beyin gücü birikiminin sağlanmış olmasıdır. Beyin gücüne olan yatırımların geliştirilmesi ve güçlendirilmesi ile birlikte fiziki yatırımların artırılmasında önemli olan kapasite sağlanmış olunacaktır (Kaynak, 2009: 319). Beşeri sermaye, fiziki sermaye ve finansal sermaye kavramları ekonomi disiplini içinde ortaya çıkmışlardır. Sosyal sermaye ise önceleri ağırlıklı olarak sosyoloji temelli bir kuramsal gelişme gösterirken 1990'lı yıllarda sosyolojik yaklaşıma ek olarak ekonomik bir yaklaşıma da sahip olduğu görülmektedir. Sosyal sermaye ise toplumsal varlıkların maddi olmayan varlılar ifadesi olup, diğer sermaye türlerine göre daha soyut kalmaktadır (Altay, 2000: 338).

Sosyologların,, toplumsal gelişime norm ve değerlerin anlamına daha çok önem vermeleri, sosyal sermayenin ilk olarak sosyologlar tarafından tanımlanmasına sebep olmuştur (Boran, 2004: 33). Sosyal sermaye kavramı önceleri toplumsal guruplarda incelenmiş fakat bu birimlerle örgütler arsındaki bağlar, sosyal sermayenin örgütleri de incelenmesini gerektirmiştir.

Sosyal sermaye, kavramı yapılan araştırmalarda da bütün bilimlerin ilgi odağı haline gelmiştir. Sosyal sermaye fiziki sermayeden faklı olarak, kurumları, tutumları, davranışları ve değerleri yönetmektedir. Sosyal sermaye ile ilgili literatür zenginleştikçe, kavramın farklı tanımları ortaya çıkmaktadır. Oldukça karmaşık sınırları belirli olmayan sosyal sermaye kavramının farklı tanımları farklı yaklaşımlarca değerlendirilmesi gerçekçi bir yaklaşım olacaktır. Sosyal sermaye kavramı ile ilgili öne çıkan üç yazarın çalışmaları literatürde yer alan daha sonraki çalışmalara ilham kaynağı olmuş ve ivme kazandırmıştır.

Bu üç yazardan James Coleman, sosyal sermayeyi toplumsal düzeyde ele alarak; örgütler ve toplumsal ilişkiler şeklinde incelemiştir. Coleman'a göre sosyal sermaye, bazı yapıları kapsayan ve bu yapı içinde yer alan kişi veya kurumların belirli faaliyetlerini kolaylaştıran ortak niteliklerle sahip olan çeşitli varlılar türüdür (Coleman, 1990:302).

Putnam'a göre ise sosyal sermaye eşgüdüm gerektiren faaliyetleri kolaylaştırarak, toplumda etkinliği arttırabilen sosyal normlar ve ağlar, güven gibi sosyal örgütlenmenin özelliklerini göstermektedir (Putnam, 1995:67).

Siyaset bilimci Fukuyama göre ise tüm ortak norm ve değerlerin tek başına sosyal sermaye olmayacağını çünkü bunların bazılarının yanlış ve olumsuz olabileceğini dile getirmiştir (Fukuyama, 1997:377). Fukuyama sosyal sermaye kavramında en fazla güven kavramı üzerinde durmakta ve hemen hemen sosyal sermaye ile güven kavramını eş anlamlı kullanmaktadır. Sosyal sermayenin edinilmesi bir topluluğun ahlaki normlarını alışkanlık haline gelmesi ve sadakat, dürüstlük gibi erdemlerin kazanılması için bireylerin birbirine bağımlılığını gerektirir. Sosyal sermaye, bireylerin sadece kendi başlarına hareket etmeleri ile kazanılmaz. Bireysel değerlerden çok sosyal değerlerin hâkim olmasına dayanır.

Dünya Bankası, OECD gibi organizasyonlar ise kavramla ilgili önemli araştırmalar yapmaktadır. Dünya bankası sosyal sermayeyi; "ortak işbirliğini mümkün kılan normlar ve ağlardır". şeklinde tanımlamaktadır. Bu tanımda da ortak işbirliği için normların ve ağların ön planda olduğu görülmektedir. Normlar ve ağlar: toplumun sosyal etkileşimlerinin nicelik ve niteliği şekillendiren kurumlar, ilişkiler ve gelenekler olarak tanımlamaktadır yapılan araştırmalar sosyal bağlılığın, toplumda ekonomik kalkınmanın süründürülebilmesi için önemi olduğunu göstermektedir. Ekonomik işbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ise sosyal sermayeyi; "Birlikte çalışma ve yasamayı mümkün kılan bireyler arası ilişki ağları ve karşılıklı anlayış duyguları gibi yapısal ve psikolojik unsurlardır" seklinde tanımlamaktadır (www.oecd.org).

KOSGEB sosyal sermayeyi sosyolojik anlamda, ekonomik kalkınmaya etkileyen toplumsal normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven olarak tanımlamaktadır (KOSGEB, 2005: 35).

Sosyal sermaye kavramının kendisi, belirleyicileri ve sonuçları üç madde altında birbirinden ayrıştırılabilir (Tüylüoğlu, 2006: 19):

1. Sosyal sermayenin belirleyicileri: Bunlar kişisel özellikler (yaş, cinsiyet, sağlık), aile özellikleri (statüsü, evlilik statüsü, çocukların varlığı), kaynaklar (eğitim, istihdam, ev sahipliği), davranış ve değerler (farklılıklara hoşgörü, paylaşılan hedefler) ve yerel özelliklerden (kentsel-kırsal, sosyo-ekonomik avantajlar, yerel ağlar, yerel düzeyde bilgi, yerel güvenlik) oluşmaktadır.

2. Sosyal sermaye ağları: Sosyal sermayenin belirleyicileri farklı sosyal sermaye ağlarını ortaya çıkarır ve bu ağlar içinde güven ve karşılıklılık ilişkileri uygulanır. Bu ağların farklı bileşimleri zaman içinde değişmekte ve dinamik bir sosyal sermaye bütünü ortaya çıkarmaktadırlar.

Bu ağlardan birincisi topluluk içi sosyal sermayedir ve akrabalık bağları, aile çevresi, arkadaşlar, komşular, iş arkadaşları gibi güven ve karşılıklılığın yakın ve kişisel şekillerini temsil eden gayri resmi bağlardır. Bu ağ gayri resmi bağların sayısı, tanışılan komşu sayısı, işte etkileşim kurulan insan sayısı gibi ilişkilerin büyüklüğü ve yaygınlığı ile ölçülür. İkincisi ise topluluk dışı sosyal sermayedir ve yerel, toplumsal ve sivil

gruplar düzeyinde insanlar arasındaki genel güven ve karşılıklılığı temsil eden genel ilişkilerdir. Aile üyelerinin birbirlerinin yakın arkadaşlarını ve arkadaş gruplarının kendilerine yabancı olanları ne kadar bildikleri ve yerel insanların başka insanları ne kadar tanıdıkları gibi yoğun ilişki ve yakınlık ile ölçülür.

Üçüncüsü birleştirici sosyal sermayedir ve kurumsal sistemlerle ilişkiler ve iktidar bağları gibi, kurumlara yönelik güveni temsil eden kurumsal ilişkileri göstermektedir. Arkadaşların etnik farklılığı, kişilerin üye olduğu gruplarda eğitim farklılığı ve yerel alanda karma kültürlerin varlığı gibi farklılıklarla ölçülür.

3. Sosyal sermayenin sonuçları: Sosyal sermaye çeşitli düzeylerde refah artışı ve iyileşme ortaya çıkarır. Bunlar kısaca birey,aile refahı (örneğin çocuğun bakım ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli olma ve çeşitli fırsatları elde etme gibi kapasiteler), kamu refahı (örneğin kamu sağlığı ve kamusal eğitim), sivil yaşamın canlılığı (örneğin gönüllü olma ve topluluk işbirliği), komşuluk refahı (örneğin farklılıklara hoşgörü ve suçların azalışı), siyasal refahtır.

1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Öncü İsimleri

Sosyal Sermaye kavramı, sosyal sosyologlar, ekonomistler ve siyaset bilimciler tarafından irdelenmiştir. Sosyal sermaye kavramına en çok katkı Coleman, Putnam ve Bourdieu tarafından yapıldığı hususunda fikir birliği vardır. Sosyal sermayeyi inceleyen araştırmacılar, sosyal sermayeyi tanımlarken kullandıkları analiz düzeyine göre farklı tanımlar önermişlerdir. Sosyal sermaye, bazı çalışmalarda ulusların veya coğrafik bölgelerin, toplulukların; bazı çalışmalarda ise bireylerin, örgütlerin bir özelliği olarak tanımlanmaktadır. Bir başka ifadeyle sosyal sermaye, çeşitli analiz düzeylerinde incelenmiş ve hem makro hem de mikro bakış açılarıyla ele alınmıştır (Leana ve Van Buren, 1999, s.539).

Sosyal sermaye ile ilgili üç bakış açısı, kavramı çoğunlukla resmi olmayan ve yerel yatay cemiyetlerden, hiyerarşik cemiyetler ve resmi ulusal yapıları içerecek şekilde genişletmekte ve ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirmektedir.

Sosyal sermaye kavramının üç temel düşünüründen biri olan Bourdieu, sosyolog; Putnam, politik bilimci; rasyonel tercih teorisi üzerinde önemle duran Coleman ise

sosyologdur. Dünya Bankası, OECD gibi organizasyonlar ise kavramla ilgili önemli araştırmalar yapmaktadırlar. Putnam, Coleman, Bourdieu, Fukuyama, ve Dünya Bankası'nın kavramla ilgili literatürde birçok çalışmaya yön göstermiştir. Bu nedenle, bu yazarların ve kurumların sosyal sermaye tanımları ayrı başlıklar altında incelenmektedir.

Sosyal sermaye ile ilgili bu üç bakış açısı kavramı, çoğunlukla resmi olmayan ve yerel yatay cemiyetlerden, hiyerarşik cemiyetleri ve resmi ulusal yapıları içerecek şekilde genişletmekte ve ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirmektedir. Sosyal ilişkilerin, ekonomik sonuçları etkilediği ve onlar tarafından ise belirlendiği görüşünü paylaşmaktadır Grootaert'ın ifadesiyle (Grootaert1998:4) şu şekilde açıklanmaktadır:

- Tümü, kalkınma sonuçlarını geliştirmek için sosyal ilişkiler tarafından oluşturulan potansiyeli kabul etmektedir.

- Tümü ekonomik ajanlar arasındaki ilişkilere odaklanmakta, resmi ve resmi olmayan organizasyonların, ekonomik eylemlerin etkinliğini nasıl geliştirdiklerini sorgulamaktadır.

- Tümü, istenilen sosyal ilişkilerin ve kurumların pozitif dışsallıklara sahip olduğunu vurgulamaktadır.

1.2.1. Pierre Bourdieu'a Göre Sosyal Sermaye

Bourdieu, sosyal sermayeyi, sağlam bir ağda daha fazla veya daha az kurumsallaşmış, karşılıklı tanıdıklık ve tanışma ilişkilerine sahip olmaya bağlı gerçek veya muhtemel toplam kaynaklar olarak tanımlamaktadır. Başka bir ifade ile bir gruba üyelik her bir üyesine topluluğun sahip olduğu sermaye desteği ya da itibar kazandıran bir meziyet sağlamaktadır (Bourdieu, 1986: 249). Bourdieu için sosyal sermaye bireysel boyutları olan bir kavramdır. Böylece her kişinin farklı alanlarda ve farklı yapılarda beslendiği sosyal sermayesi toplumsal hayatın farklı yönlerine yine bu kişilerce taşınır. Bourdieu sermaye kavramı üç şekilde incelemektedir (Altay, 2000: 31): Birincisi ekonomik gücünü gösteren "ekonomik sermaye"; ikincisi kişinin çevresi, sahip olduğu diploma, kültürel değerleri, sertifika ve belgelerde oluşan kültürel kurumların oluşturduğu "kültürel sermaye"; üçüncüsü ise kişileri harekete geçebilecekleri etkin bağlantı ağlarının miktarı ile kavramlaştığı "sosyal sermayedir".

Tablo1.1: Bourdieu'in sermaye tanıtımı

Sermayenin Şekli	Temel ayrım	Temel belirleyicisi	Hiyerarşi şekli	Göstergeleri
Ekonomik	Ekonomik başarı ya da başarısızlık	Para	Güçlü	Ekonomik statü
Sosyal	Üye olmak ya da olmamak	Sosyal ilişikler ve bağlantılar	Zayıf	Üyelik
Kültürel	Tanınmışlık ya da sıradanlık	Prestij	Güçlü	Ün ve eğitim

Kaynak: Anheir, 1995: 859-902

Bourdieu, Sosyal sermayenin devamlı işleyen bir ağ ile işleyen tüm reel ve potansiyel kaynakları kapsadığını kabul eder. Ekonomik ve kültürel sermaye stokuna sahip gruplar arasında meydana gelen bağların gelişmesi sayesinde sosyal sermaye birikiminin oluşabileceğini savunmaktadır (Bourdieu, 1986: 248-252). Bourdieu göre kültürel sermaye "toplumsal eşitsizlikleri kötü ve tekrar üretimini ifade eder." (Lin, 2001: 14). Ekonomik sermaye oradan oraya dönüştürülebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kendisini gösteren sermaye şeklidir. Ekonomik ve kültürel sermaye kendilerine ait somut varlıklara sahiptir.

Bourdieu, sosyal sermayeyi açıklamaklarken sosyal hiyerarşi üzerine durmuştur. (Field 2008:18) Bourdieu, Marksist Sosyoloji 'den oldukça etkilenen bir düşünceyi benimsemiştir. Ekonomik sermayenin, diğer sermaye türlerinin kökeninde olduğunu ileri sürmekte ve bu sermaye türünün eşitsizlik oluşturmak ve yeniden üretmek için diğer sermaye türleri ile birleştirildiği biçimleri irdelemektedir. Bourdieu için eşitsizlik, sermayenin üretimi ve yeniden üretimi ile açıklanmalıdır. Ayrıca sermaye, birikimi zaman alan birikmiş emek olup sadece ekonomik ifadelerle tanımlanamamaktadır.

Bourdieu, sosyal sermayenin daha çok sosyal ilişkilerle olduğunu savunur (Winter, 2000: 21). Yani ona göre sosyal sermaye diğer kişilerle paylaşılan bir olgudur. Kişilerin tanışıklıklarına bağlı kişisel veya toplumsal kaynakların bütünüdür. Sınıflar arası eşitsizlikler üzerinde durarak sosyal sermayenin imtiyazlı sınıfa ait bir servet olduğunu ve onların üstünlüklerini devam ettirebilmeleri için bir araç olduğunu savunmaktadır (Field, 2006: 27-28).

1.2.2. James Coleman'a göre Sosyal Sermaye

James Coleman, kavramı "Social Capital in The Creation Of Human Capital" "Faundations of Social Theory" adlı eserinde tanımlamaktadır.

Coleman, sosyal sermayeyi sosyal ağlar kapsamında ele almaktadır. Ona göre sosyal sermaye tek başına bir varlık değil ortak özelliği olan varlıkları bir kümesidir. Bunlar sosyal yapının bazı yönlerini oluşturmakta ve yapı içerisindeki ortak işlerde aktörlerin eylemlerine kolaylık sağlamaktadır.

Coleman, sosyoloji ve ekonomi bilimlerini bir arada kullanarak disiplinler arası bir çalışma yapmış ve sosyal sermaye kavramını ekonomide kullanılan rasyonel tercih kavramı çerçevesinde açıklamıştır (Coleman, 1998: 98).

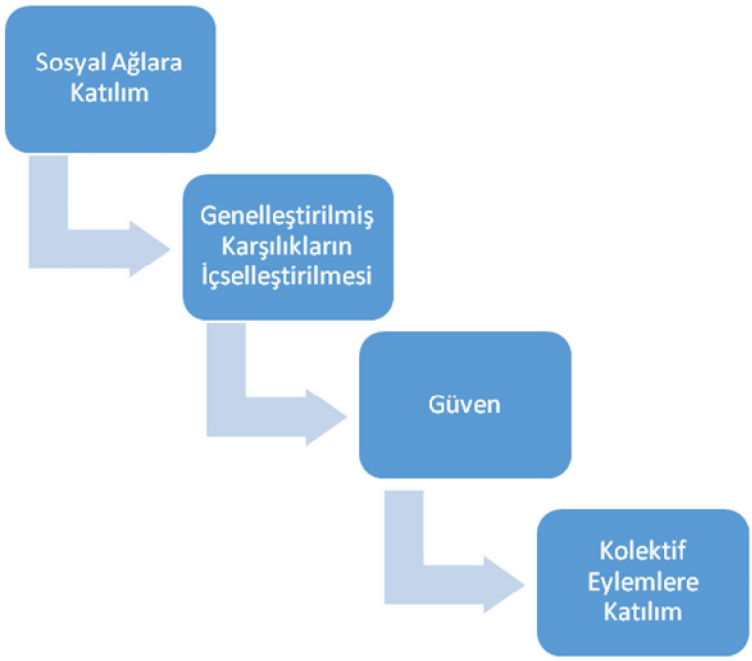
Rasyonel tercih yaklaşımına göre insan davranışları ussaldır. Bireyler akıllarını kullanarak davrandıklarından dolayı tüm sosyal eylemlerini mantıksal bir tercih sonucu gerçekleştirmektedirler. Bu yaklaşımda "birey" ön plandadır.

Coleman, sosyal sermaye kavramını eğitimde çocukları başarı durumlarını üzerine yaptığı çalışmalarla birlikte kullanmıştır. Çocukların okuldaki başarısı sosyal sermayenin varlığına bağlamaktadır. Öğrencilerin başarı durumları ve okuldan ayrılma sebeplerin Coleman'ın çalışmalarında finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayeye göre açıklamıştır. Coleman daha çok eğitim üzerine yaptığı çalışmalarıyla dikkat çeken Amerikalı sosyologlardan biridir. Amerika'nın eğitim düzeyi ile ilgili yapılan çalışmada sosyal sermayenin Bourdieu'nun ele aldığı gibi sadece elit-güçlü kesimin yararına olmadığını ifade eder. Sosyal sermayenin maddi durumu iyi olmayan insanlara da yarar sağlayacağını belirtmektedir (Field, 2008: 28). Coleman çalışmasında gençlerin okuldan ayrılma problemleri üzerinde durmuştur. Okuldan ayrılma nedenlerini incelerken finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayeye göre üçlü bir ayrım yapmıştır. Finansal sermaye çocuğun eğitimi için giderleri, beşeri sermaye ailenin eğitim düzeyine etkisini, sosyal sermaye ise ailenin ve çevrenin bunlar arasındaki uyumunu ve bağlantısını göstermektedir. Coleman'a göre finansal ve beşeri sermayenin yanında sosyal sermaye de okuldan ayrılma eylemini olumlu ya da olumsuz etkilemektedir (KOSGEB, 2005: 2).

1.2.3. Robert Putnam'a Göre Sosyal Sermaye

Robert Putnam bireylerin sahip oldukları ya da olmadıkları sosyal sermaye stokunda ziyade sosyal sermayenin bölgesel ve ulusal seviyede ekonomik kalkınma ve demokrasi kavramları nasıl etkilediği gibi daha geniş ölçekli konularla ilgilenir. (Ian, 2000: 3).

Putnam, sosyal sermaye kavramını "güven, normlar ve ağlar" gibi bağlantılarla tanımlamaktadır. Ona göre sosyal sermaye ortak hedefleri sağlamak amacıyla aktörlerin işbirliği halinde hareket etmesini sağlayan güven, normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmenin özelliklerinden oluşmaktadır (Altan, 2007: 224).



Şekil 1.1: Robert Putnam'ın Sosyal Sermaye Teorisinin Grafiği

Kaynak: (Tallini, 2005: 9)

Şekil'de görüldüğü gibi Putnam'ın sosyal sermaye teorisi diğer sosyal bilimcilerin teorilerinden farklıdır. Diğer sosyal sermaye teorisyenleri sosyal sermayeyi "sosyal ilişki ve yapılarda örtük olan kaynaklar" şeklinde tanımlamaktadırlar. Putnam ise kollektif eylemleri kolaylaştıran sosyal ağlara nasıl katılınacağı konusuna odaklanmaktadır. Putnam, sosyal sermeyenin kişisel amaç ve hedeflerine ulaşmalarında

bireylere kaynaklar sunduğunu iddia eden bu sosyal sermaye teorisyenlerinden ayrılır. Çünkü onun teorisinde, kişisel eylem ve amaçlardan ziyade önemli olan kolektif eylemdir. Putnam, sosyal sermayenin işbirliğini olası kılması dolayısıyla özellikle kolektif eylemlerde önemli olduğunu ileri sürer. Coleman ve Bourdieu, sosyal sermayeyi bireylerin, Putnam ise toplumun bir niteliği şeklinde düşünmektedir

Sosyal sermaye kavramı bugünkü önemini 1990'lı yılların ikinci yarısında Robert Putnam'ın 1993 yılında yayınladı "Making Demokrasi Work; Civic Traditasion Modern İtaly" 1995 de "Jouranl Of Demecrasi'de" Yayınladığı "Bowling Alone: Amerika Decline Social Capital" ve 2000 de yayınladığı "Bowling Alone: The Colepse And Revival Of American Cominity" eserlerine takiben kavuşmuştur.

Putnam göre iyi çalışan bir yerel yönetimin ve ekonomik refah olduğu bölgelerde, vatandaşları sivil faaliyetleri; karşılıklı işbirliğinin, sosyal ağların, eşit siyasi ilişkilerin yaygın olduğu bir ortam oluşmuştur (Putnam, 1993: 6-7).

Putnam, tanımladığı bu çerçeveye Coleman'dan etkilenerek "sosyal sermaye" ismini vermektedir. O'na göre sosyal sermayenin yapı taşları; güven normlar, yükümlükler ve sosyal ağlardır (Putnam, 1993: 173).

Putnam sosyal sermaye bireyler arası bağlantı olarak tanımlamıştır ve ona göre sosyal sermaye ağlar, normlar ve güven gibi katılımcıların paylaşmış nesneleri devam ettirebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan sosyal hayatın özelliğidir.

Putnam sosyal sermaye ile ilgili geliştirdiği endekste şu unsurları kullanmaktadır:(Altay, 2007: 342).

- Bireylerin geçen bir yerde bir yılda örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını,

- Herhangi bir örgütün, derneğin ya da vakfın yönetiminde görev alıp almadıklarını,

- Katıldıkları dernek ve vakıfların sayısını,

- Üye oldukları grup sayısını,

- Okul ya da işleri ile ilgili toplantıya katılım oranı,

- Herhangi bir projede çalışma oranları,

- Gönüllü faaliyetlere ayrılan zaman,

- Arkadaşları ziyaret zamanı,

- Evde eğlence ayrılan zaman,

- 1000 kişiye düşen sosyal örgüt sayısını,

Putnam sosyal sermayenin ekonomik gelişmeyi arttıran en önemli faktör olduğunu İtalya'nın değişik bölgelerinden elde ettiği ampirik bilgi birikimini kullanarak açıklamaya çalışmıştır. İtalya'daki araştırmasında toplumdaki sivil katılımı ile sosyal sermaye arasındaki doğru orantılı olduğunu ifade etmiştir. Sosyal sermaye makro düzeyde incelemiştir.

1.2.4. Fukuyama ve Güven

Francis Fukuyama güven isimli kitabında ülkelerin ekonomik performans arasındaki farklılıkları açıklayan faktörlerden biri olarak güven unsuru tanımlamaktadır.

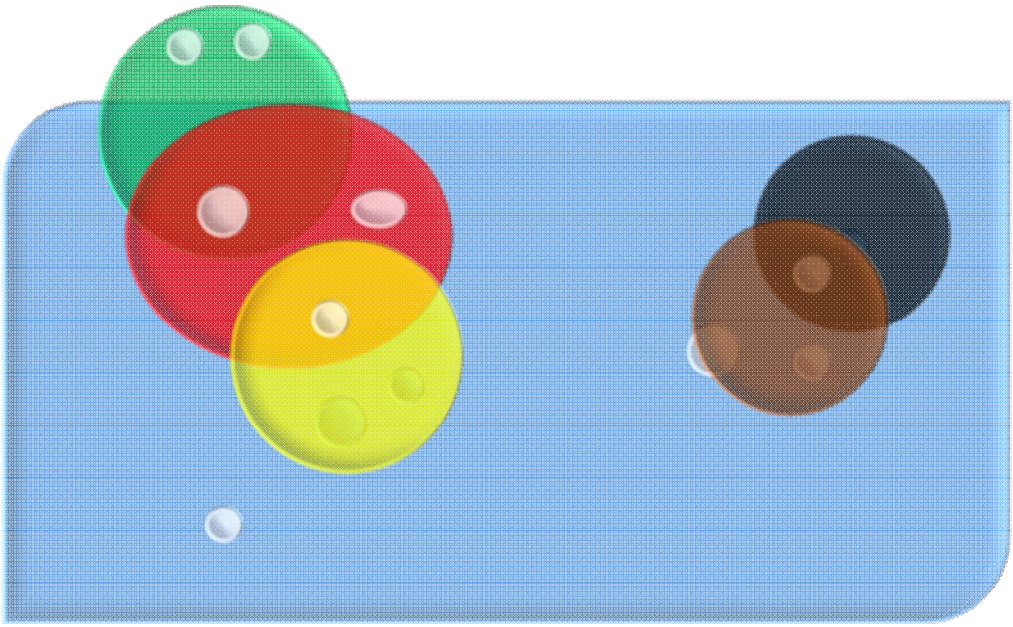
Fukuyama göre sosyal sermaye güven kavramının üzerine inşa edilmiş bir kavram olarak incelemektedir. Ona göre sosyal sermaye toplumun tamamında ya da bir kısmı da güven duygusunu etkili olması ile elde edilen bir yetidir (Fukuyama, 2005: 42).

Fukuyama'ya göre beşeri sermayenin aksine sosyal sermayenin ne olduğunu nereden geldiğini nasıl ölçüldüğünü nasıl artırılacağına konusunda daha az fikir birliği söz konusudur (Fukuyama, 1997: 377).

Fukuyama'ya göre küresel dünyada ekonomik faaliyetlerin tümü bireysel çabaların dışında yüksek seviyeli sosyal işbirliği içeren sosyal organizasyonlar tarafından başarılmaktadır. Toplumların ilerlemesinde güven önemli bir etkendir. Eğer güven konusunda sağlam bir aşama kat edilebilirse ekonomik anlamda aynı seviyede ilerlenebilecektir (Şan, 2007: 70-104).

Fukuyama "Güven: Sosyal Erdemler Ve Refahın Yatırması" adlı eseriyle ekonomik toplumsal refah için sosyal sermayenin bir rol edildiğini ve belirtmiştir. Fukuyama'ya göre ekonomik ve sosyal performans güçlendiren sosyal sermayenin esas unsuru güven'dir. Fukuyama iş bölümü ve uzmanlaşma, işbirliği, ticari yasalar ve mülkiyet hakları ve sözleşmelerin belirleyici olduğu pazar ekonomisinde kurumsal ve yasal düzenlemelerin sosyal sermaye ile birleşmesi ile yüksek performans sağlanabileceğini savunur. İnsanların organizasyonlara katılım ve işbirliği içerisinde olmaları üzerinde yoğunlaşarak ülkeleri güvenilirlik düzeylerine göre sınıflandırmıştır. Ülkelerdeki büyük şirketlerin olmasını ülkenin ekonomik performansını yansıttığını ve bu durumunda ülkenin sahip olduğu güven seviyesine bağlamaktadır. Japonya, Almanya ve Amerika'nın büyük özel işletmelere sahip olmaları güven düzeylerinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra Çin, Tayvan, Hong Kong, Fransa ve İtalya ise az güven düzeyine sahip ülkelerdir (Fukuyama, 2005: 46).

Toplumda kişilerin birbirlerine ve kurumlara karşı duyduğu güven sosyal sermaye birikimi için çok önem taşımaktadır (Field, 2006: 141). Sosyal sermaye şekillendiren tüm gruplar belli bir güven çerçevesine sahiptir. Güven sosyal sermayenin bir boyutu değildir ama sonucudur.



Şekil 1.2: Birbirleri İle Çakışan Güven Ağları

Kaynak: Fukuyama, 2001: 239

Bir grubun sosyal sermayesi pozitif dışsallık üretiyorsa güvenin yarıçapını grubun kendisinden büyük olma olasılığı daha çoktur. Sadece grubun lideri ve üyeler arasındaki işbirlikçi normlar besleyen büyük organizasyonların olmasında ise güvenin yarıçapının grup üyelerinden daha küçük olma olasılığı söz konusudur. Şekil 1.2 de ise ortak merkezi olan birbiriyle çalışan güvenlik açıklarını bir serisi olarak değerlendirilebilir (Fukuyama, 2001: 318).

Fukuyama'ya göre aşırı bireycilik kültürün toplumsal normlar alanına taşınarak neredeyse tüm otorite unsurlarını aşındırdığını ve aileleri, mahalleleri, ulusları bir arada tutan bağları zayıflattığını düşünür (Fukuyama, 2009: 20).

1.2.5. OECD ve Dünya Bankası'nın Sosyal Sermaye Kavramı

Dünya Bankası, sosyal sermayeyi ortak faaliyetleri sağlayan ağlar, normlar ve kişileri birbirine duyduğu güven düzeyi olarak tanımlamaktadır. Dünya Bankasına göre bir toplumun sosyal sermayesi bireyler arasındaki etkileşimleri idare eden, kurumları davranışları ilişkileri kapsamakta olup iktisadi ve sosyal kalkınma yardımcı olmaktadır. Sosyal sermaye stokunu destekleyen kurumlar sadece bir toplumu değil aynı zamanda onları bir arada tutan birleştirici güçtür. Güven, kişisel ilişkileri ve vatandaşlık sorumluluğuna yönelik değerleri ve kuralları içermektedir (Worldbank, 1998: 1). Dünya Bankası'nın tanımında yer alan normlar ve toplumun sosyal etkileşimlerinin nicelik ve niteliğini şekillendiren kurumlar ilişkiler ve gelenekler olarak tanımlamaktadır. Sosyal ilişkiler sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik başarı için önem taşımaktadır.

Dünya Bankası sosyal sermaye kavramı ile ilgili beş düşünce sunmaktadır (Worldbank, 1998: 5).

- Ülkedeki kurumların doğasını, sosyal ve iktisadi kalkınmadaki rollerini anlamak üzere yeni araçların kullanımı teşvik etmek,

- Var olan sermaye ile projelerin tasarımı için çalışmak, böylece proje maliyetlerin azalması ve sürdürülebilirliğin artırılması bu organizasyonun güçlendirilmesi ile sivil toplumun güçlendirilmesini sağlamak,

- Ülkedeki sosyal sermaye güçlendiren çevreleri desteklemek sivil toplum ve devlet arasındaki bağlantı daha çok desteklenmesine özgürlüklerinin artışını sağlayan mekanizmalar ve daha güçlü sözleşmeleri içermektedir

- Yerel organizasyonların oluşumu, finansal destekler ile sosyal sermayeye direk yatırım yapmak,

-Sosyal sermaye güçlendirme aşamasında sivil toplum organizasyonları ile birlikte çalışmak için daha çok stratejik araştırma yapmak,

Dünya Bankası'na göre sosyal sermaye; toplumsal ilişkilerin kalitesini ve büyüklüğünü şekillendiren sosyal ilişkiler, ağlar ve normlardır. Dünya Bankası sosyal sermayeyi dört gruba ayırmıştır (KOSGEB, 2005: 21). Bu dört grup:

1.Yatay kuruluşlar,

2.Sivil ve siyasi toplumlar arasındaki ilişkiler,

3.Sosyal bütünleşme,

4.Yasaya uygunluk ve yönetimsel konulardır.

Dünya Bankası bu projeye sosyal sermayeyi de eklemiş ve bununla ilgili beş tespitte bulunmuştur (World Bank, 1998: 5):

1. Mevcut olan kurumların doğasını anlamak, sosyal ve ekonomik kalkınma için yeni araçlar kullanmak, var olan sosyal sermayenin zayıflamasını engellemeye çalışmak,

2. Mümkün olan yerlerde mevcut olan sosyal sermaye projelerinin tasarım ve teslimatı için çalışmak. Bu proje ile amaç maliyetleri azaltmak, sürdürülebilirliği artırmak, organizasyonları geliştirerek sivil kuruluşlara yardım etmek ve onların gelişmesini yapmak,

3. Bir ülke içerisinde bulunan sosyal sermayenin güçlenmesini sağlayan çevrelere destek olmaktır. Bu şekilde devlet ve sivil toplum arasında etkileşim daha fazla

olacaktır, sivil özgürlükler gelişecek, hükümetin şeffaflığını sağlayan mekanizmaları işleten daha güçlü sözleşmeler ve ekonomik kurumlar arasında teşvikler artacaktır,

4. Yerel kuruluşların inşası, deneyimi veya doğrudan mali destek ile sosyal sermayeye doğrudan yatırım yapmak,

5. Sosyal sermayeyi güçlendirmek üzere sivil toplum örgütleri ile çalışma yapabilmek için daha fazla stratejik araştırma yapmaktır.

OECD Sosyal Sermayeyi "birlikte çalışma ve yaşamayı mümkün kılan kişiler arası ilişki ağları ve karşılıklı anlayış duyguları şeklindeki yapısal ve psikolojik unsurlardır" biçiminde tanımlamaktadır. OECD sosyal sermayeyi gruplar arasındaki işbirliğini kolaylaştıran ağlar ve normlar ve değerler ifade etmektedir.

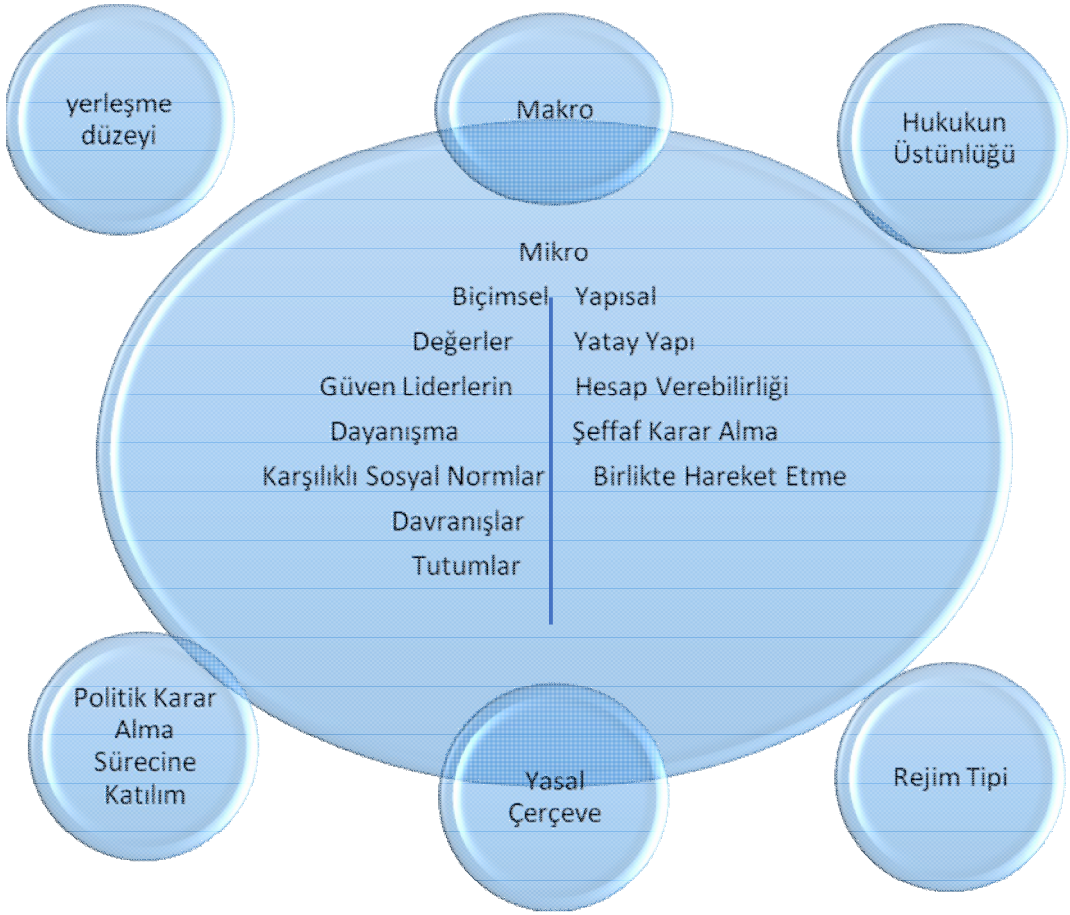
OECD ve Dünya Bankası tarafından yapılan sosyal sermaye tanımları benzerlik gösterdiği söylenebilir. OECD sosyal sermayenin normları ağrı ve kapsadığını belirtmektedir. Dünya Bankası ise sosyal sermayeye; bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niteliğini ve yüceliğini şekillendiren kurumlara, ilişkilere ve normlara dikkat çeken bir kavram şeklinde açmaktadır (Özcan, 2011: 25).

1.3. Sosyal Sermayenin Düzeyleri

Sosyal sermaye düzeylerine göre makro ve mikro olmak üzere iki kısma ayrılmaktadır. Sosyal sermayeyi "kamu malı" olarak görenler, bu olguyu makro düzeyde incelemiş; buna karşın sosyal sermayeyi "özel mal" olarak görenlerimse sosyal sermayeyi mikro düzeyde incelemişlerdir.

1.3.1. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye

Makro düzeyde sosyal sermaye, şirketlerinin faaliyet gösterdiği kurumsal yapıyı içermektedir. Sosyal sermaye çerçevesinde makro ekonomik ortam yani ekonomik aktörlerin iş yaptıkları ortam düzlemine bakılmaktadır (Erselcan, 2009: 252).



Şekil 1.3: Sosyal Sermayenin Düzeyi ve Şekilleri

Kaynak: Tüysüz, 2011: 20

Makro düzeyde sosyal sermaye, devlet üzerinde geçerli bir denetim mekanizması yaratarak devleti tamamlayıcı iktisadi büyüme için gerekli olan verimli kaynaklara erişimde etkili bir durumdadır. İktisadi kalkınma ve büyüme için devletin küçülmesinden çok sivil toplum içinde geçmesini daha yararlı olabileceği düşüncesi benimsemeye başlanmıştır. Bu da "kaynakların daha etkin kullanımı" veya "etkinlik artışı" anlamına gelmektedir (Erselcan, 2009: 21).

1.3.2. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye

Mikro düzeyde sosyal sermaye, birey ve grupların sermayesidir. Bilinçsel ve yapısal olarak ikiye ayrılmaktadır. Bilinçsel sosyal sermaye; güven, karşılıklılık ve dayanışma gibi değerleri kapsamaktadır. Yapısal sosyal sermaye ise; yatay örgütler, ilişki ağlarını ve yerel düzeydeki kurumların etkinliklerini kapsamaktadır.

Mikro düzeyde sosyal sermaye araştırmacıları sermayenin genellikle "güven" hakkındaki anket sorularını bağlı olarak ölçmeye çalışıldığı görülmektedir. Kişilere ve firmalara yönelik olarak yapılan anket yöntemi ile toplanan verilerden faydalanmaktadır. Firmaların, işbirliği düzeyleri, işlem maliyetleri, ekonomik performans, girişimcilik, yenilikçilik düzeylerine bakılmaktadır.

1.4. Soysal Sermayenin Türleri

Sosyal Sermayenin kavramını tanımsal farklılıkların yansıra türleri açısından da değişik şekillerde sınıflandırılmış. Harvard Üniversitesi Ekonomi ve Yönetim Bölümü'nün başkanı olan Porter sosyal sermaye türlerinin kişilerin yaşamında ki yerini anlatmak için çeşitli benzetmelerden faydalanmıştır. Porter'ın sermaye türlerini örneklemesine göre, ekonomik sermaye insanların banka hesaplarındadır, beşeri sermaye beyinleridir, sosyal sermaye ise sosyal ilişkilerindedir (Portes, 1998: 7). İnsanların sahip olduğu ekonomik sermayeleri onların ne kadar paraya ve mala sahip olduğunu göstermektedir. Beşeri sermayeleri ise ne kadar deneyime, tecrübeye ve eğitim düzeyine sahip olduğu ve bunu üretimde nasıl kullanıp çıktıya dönüştürebildiğini göstermektedir. Sosyal sermayeleri ise, bireylerin ne kadar tanıdık kişileri olduğuna ve onlarla olan bağlarını nasıl kullandıkları ile ilgilenmektedir.

Bilim adamlarının bir kısmı sosyal sermaye bağlayıcı, birleştirici, köprü kuran sermaye şeklinde incelemişler, bazıları ise yapısal ve kavramsal sosyal sermaye, bazılarıda da güçlü ve zayıf bağlar biçiminde sınıflandırma yapmışlardır.

1.4.1. Bağlayıcı, Birleştirici, Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Putnam, sosyal sermayeyi "bağlayıcı" ve "birleştirici" olmak üzere iki farklı türde de incelemiştir. Bağlayıcı osyal sermaye gruplar arasındaki ilişkileri içermektedir. Belli

bir bölgede yaşayan ve birbiriyle ilişki içeresinde olan insanların oluşturduğu, içe dönük, sık tekrarlayan, uzun süreli ilişkiler içinde kurulan güven ortak normlar ve ilişki kalıplarının ortaya çıkardığı kapasiteye bağlayıcı sosyal sermaye denilmektedir (Tüysüz, 2011: 23).

Topluluk içi olarak da adlandırılan bağlayıcı sosyal sermayede karşılıklı güvene dayalı olarak ilişkiler sağlamaktadır. Daha çok aile içi ve yakın çevre arasındaki ilişkiler olarak değerlendirildiğinden dolayı birlikte iş yapılması durumunda grup içerisindekiler için olumsuz etkileşim meydana getirmektedir. Siyasi düzensizliğin ve kargaşanın bulunduğu durumlarda bağlayıcı sosyal sermaye durumu düzeltici etki sağlayabilmektedir (Kangal, 2013: 40).

Grup üyelerini grup dışındaki kişilerle dayanışma kurma eğilimini azaltabilmesi sosyal sermayenin etkisidir. Bağlayıcı sosyal sermaye aile ve aynı gruptan kişiler arasında ki ilişkileri temsil etmektedir. Sosyal bağlantılar kişilerin farklı gruplara üye olmalarına izin verir, yeni bilgi, fikir alışverişi de sağlar fakat bağlacı sosyal sermaye grup dışındaki kişilerle ağ kurulmasını kısıtlamaktadır.

Bağlayıcı Sosyal sermaye yalnız grup üyelerine yüklenilmiş güvenin meydana gelmesini sağlar. Grup üyeleri birbirine aynı gruptan oldukları için güven duyarlar. Böylece grup üyelerinin iş güvenliği korunmuştur. Bazı toplumlarda akrabalık ilişkilerinin güçlü olması ise bireysel risklerin azaltılmasını sağlamaktadır (Erselcan, 2009: 70).

Bağlayıcı Sosyal sermaye, benzer ya da birbirleri ile ikame edilen kişiler arasında ki ilişkileri ilgilendirirken, birleştirici sosyal sermaye, bireyler ve gruplar arasındaki hiyerarşik yapı olarak da adlandırılan ilişkiler veya tamamlayıcılar ile ilgilenmektedir (Keskin, 2008: 15).

Birleştirici sosyal sermaye, farklı sosyal sınıflara ait olan bireyler arasındaki ilişkileri belirtmektedir. Bireyleri biraraya getiren bu ilişki içinde, sosyal statüye ve refaha göre değişik grupların erişmesi sağlandığı için "birleştirici" olarak nitelendirilmektedir (Şan, 2007: 97). Birleştirici sosyal sermayeyi toplumdaki ilişkilerin

temelinde kişisel ve örgütsel davranışların iç içe geçtiği "zayıf" sosyal bağlar oluşturur. Bu bağlar her durumda bazı ortak değerlerin paylaştırılması ile bir arada tutulur.

Gruplar arası seviyelerde oluşan bu ilişikler genellikle birbirleriyle zayıf bağlar olan insanlar ve grup arasındaki "yatay" düzlemde oluşan ağlar şeklinde ortaya çıkabileceği gibi; bir üretim zincirinde şekliyle hiyerarşik ya da geçici bağlar biçiminde de "dikey" olarak oluşabilir (Erselcan, 2009: 70-71). Burada ki bağların "zayıflığı" birleştirici sosyal sermayeyi güçlü yapacağından olumlu bir anlam taşımaktadır.

Köprü kuran sosyal sermeye uzun süreli olan bağlantılarla ilgilenmektedir. Uluslararası ticaret potansiyelinin değerlendirilmesinde, ürünlerin dış dünyada pazarlanmasında, üretim faktörlerini bir bölgeden diğerine geçmesinde, köprü kuran sosyal sermayenin önemi büyüktür. Ekonomik kalkınma açısından köprü kuran sosyal sermaye bölgelerarası iş hacimlerinin değiştirmesinde yardımcı olur.

1.4.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin sivil niteliğinin yanı sıra kamusal niteliği de söz konusudur. Paul Collier sosyal sermayeyi kamusal ve sivil sosyal sermaye olarak iki kısımda incelemektedir (Collier, 1998: 16).

Sivil sosyal sermaye; değerler, tutumlar, düşünceler ile ilişkilidir. Kamusal sosyal sermaye ise; yasal yükümlükler, yolsuzluğun azalmasın, yasal sistemlerin güvenilirliğini, sözleşmelerin yürürlüğe girmesini kapsamaktadır. Kamusal sosyal sermaye ulusal düzeyde kanunu hükümlerle ve kolektif eylemi hızlandırmakla resmi kurumların etkinliğini artırmaktadır. Sivil toplum sosyal sermayesi insanlar arası güvenli ve işbirlikçi ilanları içermektedir (Özcan, 2011: 32).

1.4.3. Yapısal ve Toplumsal Sosyal Sermaye

Norman Uphoff sosyal sermayeyi yapısal ve kavramsal olarak ikiye ayırmıştır. Yapısal sosyal sermaye kurallar, adetler, prosedürler, sosyal organizasyonların çeşitli şekilleri ve roller ile ilişkilidir. Kavramsal sosyal sermaye ise ussal süreçten ve fikirler sonucundan doğmakta, kültür ve ideoloji ile özellikle ortak davranışlar ve karşılıklı yarar sağlayan normlar, değerler, tutumlar ve inançlarla kuvvetlenmektedir.

1.5. Güçlü ve Zayıf Bağlar

Bazı araştırmacılar sosyal sermayeyi bireyler ve kurumlar arasındaki bağları güçlü veya zayıf oluşuna göre ayırmaktadır.

Nan Lin sosyal sermaye tanımlarken güçlü veya zayıf bağlar şeklinde bir ayrım yapmıştır (Field, 2006: 92). O'na göre güçlü bağlar birbirlerine benzeyen bireyler arasındaki bağlar ile ilgili iken, zayıf bağlar ise farklı sosyal ve kültürel insanları bir araya getirmektedir (Granovetter, 1973: 1360-1380).

Tablo 1.2: Güçlü zayıf bağlar, bağlayıcı, köprü kuran bağlar

Gücün ve Çeşitleri Seviyesi	**Güçlü Bağlar**	**Zayıf Bağlar**
Bağlayıcı Bağlar	Sosyal Sınıf ya da Din Gibi Benzer Sosyal Özelliklere Sahip Yakın Arkadaşlar ya da Aileler	Gönüllü Birlikteki Benzer çıkar ve ortak özelliklere re Sahip Üyeler
Köprü Kuran Bağlar	Yaş cinsiyet ya da farklı soysal özelliklere sahip yakın arkadaş veya aileler	Gönülde birliklerdeki farklı sosyal özelliklerde üyelikler ve tanışıklık
Bağlantı Kuran Bağlar	Farklı hiyerarşik pozisyonlardaki iş arkadaşları	Farklı hiyerarşik pozisyonlardaki mesafeli iş arkadaşlıkları vatandaşlık ve kamu çalışanlar arasındaki bağlar

Kaynak: Ferlander,2007: 115-128

1.6. Sosyal Sermayenin Oluşumundaki Zorluklar ve Sosyal Sermaye Göstergeleri

Sosyal sermaye kavramının literatürde birden fazla tanımının bulunması ölçüm zorluğunu da beraberinde getirmektedir. Sermaye kavramı ölçümünde birçok yöntem kullanılmaktadır. Sosyal sermaye tanımsal çeşitliliğinin yansıra ölçümü ve göstergeler açısından da sorunları göstermektedir. Sosyal sermayenin ölçülmesinde kullanılan göstergeler neler olması gerektiği konusunda farklı görüşler bulunmaktadır.

Tablo 1.3: Ağlarda varlık olarak sosyal sermaye

Odak Noktası	**Göstergeler**	Ölçme
Gönüllü Kaynaklar	Kaynakların dağılımı, en iyi kaynak, kaynak çeşitliliği, kontak kaynakların bileşimi	Ağ kaynakları
	Kontağın mesleği, otoritesi, sektörü	Kontak statüleri
Ağ konumları	Yapısal boşluk, yapısal kısıtlama	Köprü veya köprüye düşme
	Ağ köprüsü veya arkadaşları yoğunluk, etkileşim, karşılıklı	Beyin gücü

Kaynak: Lin, 2014:14

Field sosyal sermayenin ölçümünün biraz değişikliklerle tamimiyle ABD'den getirilen ölçümlerle bağlı olduğunu belirtmektedir (Field, 2008: 180).

Putnam, sosyal sermayenin ölçümünde üç göstergesinin önemini vurgulamıştır. Bunlar güven, bağlılık, sosyal ağlardır. Bu üç göstergenin birlikte değerlendirip ortak bir konuya varmak gerektiği belirtilmiştir.

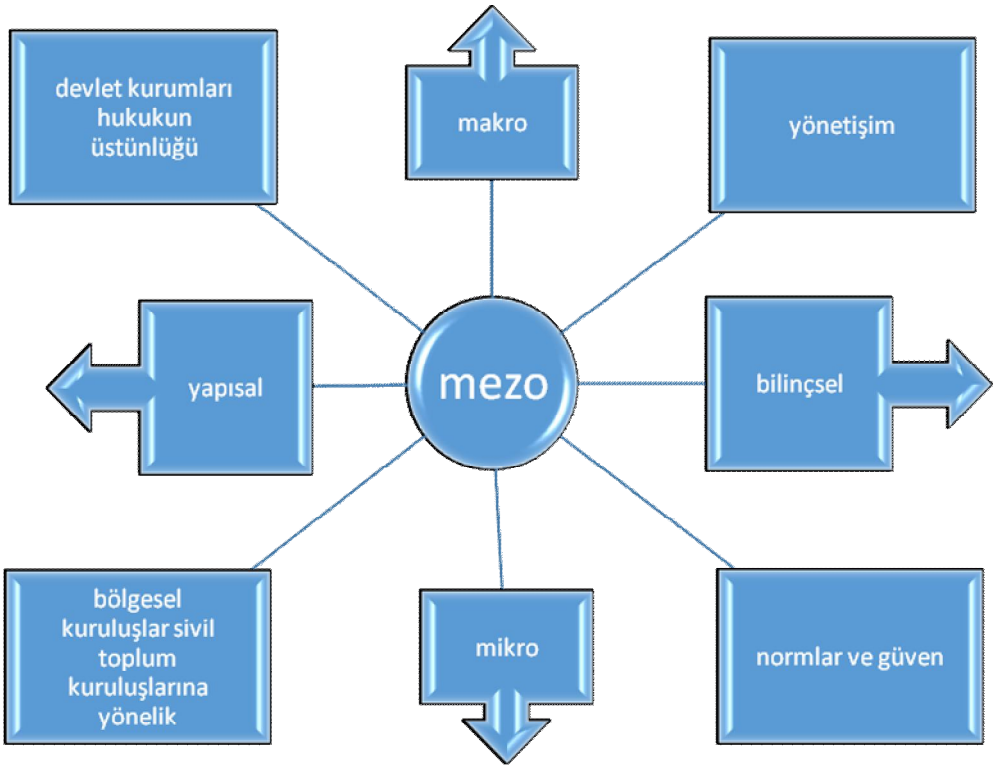
Sosyal sermaye literatürde yaşanan gelişmeler sosyal sermaye güvenilirliğini artırmaya başlamıştır. Sosyal sermaye ölçmeye yönelen çalışmalarda sosyal sermaye eğer kişilerin sahip olduğu bir değerden çok grupların sahip olduğu bir değer olarak ele alınıyorsa sosyal sermaye genelde veri setlerinin ikincil analizleri (güven ve katılım düzeyi gibi yapılan çalışmalar) üzerinden ölçülmektedir. Yani sosyal sermaye kolektivitesini bir özelliği olarak ele alındığı durumlarda sosyal sermaye en yaygın ölçümü "katılım" boyutu üzerinden şekillenmekte ve politik, dini ve gönüllü kuruluşların faaliyetlerine katılım oranlarının sosyal sermayeyi ölçtüğü düşünülmektedir.

Knock ve Keefer de "güven" unsurunu sosyal sermaye ölçümünde temel gösterge olarak belirlemişlerdir. Güven faktörünün ekonomik aktiviteler ile ilişkili olduğu düşünülmektedir (Knack-Keefer, 1997: 1257).

Sosyal sermaye ile ilgili yapılan deneysel çalışmalarda kullanılan verileri çoğunlukla dünya değerler anketi olarak bilinen çalışmadan elde edilmiştir. Yapılan araştırmalar ve ilişkilerini insanlar güvenilir buluyor musunuz? sorusu sorulmuştur.

OECD'ye göre "güven" sosyal sermaye ölçümünde temel gösterge olarak kabul edilmektedir. Dünya Bankası ölçümünde güven, gruplar, ağlar, dayanışma, ortak eylem ve işbirliği sosyal bağlılık, bilgi ve iletişim şeklinde göstergeler kullanmaktadır..

Kalkınma ekonomisi literatüründe sosyal sermaye göstergeleri ise; güven, güvenilirlik, sosyal normlar ve kurumlar şeklinde sıralanmaktadır.



Şekil 1.4: Sosyal Sermayenin göstergeleri

Kaynak: Grootcert-Van, 2002: 27

Şekilde de görüldüğü gibi sosyal sermaye ölçümünde mikro mezo ve makro göstergeler ayrımı yapılmaktadır. Mikro düzeyde sosyal sermaye ölçümünde bireyler, hane halkı ve firmalara ilişkin değerler önemlidir. Mezo düzeyde ise hane halklarının ve firmaların birlikte oluşturdukları türlere sahip oldukları değerleri incelenerek ölçüm yapılmaktadır. Makro düzeyde ise kurumsal ve siyasi çevrelere odaklanılmaktadır.

Sosyal sermaye kavramına ilişkin birçok durumda olmasına karşın normlar ağlar ve güveni vurgulaya tanımlar dikkat çekmektedir. Sosyal sermeyenin üç esas unsuru ayrı başlıklarda açıklanacaktır.

1.6.1. Güven

Güven, sosyal sermaye kavramı da önemli bir yere sahiptir. Bakıldığında güvenli sosyal ağlar sosyal sermayenin anahtar olarak görülür. Fukuyama'ya göre güven; sosyal ağlar, değerler, gelenekler gibi sosyal sermaye bileşenlerinden oluşmaktadır. Bireyler arası güven sosyal ilişkilerin birçoğunda ortaya çıkan temel bir kavramdır. Eğer bir işletmede kişiler birbirlerine karşı güven duyuyorlarsa işlem maliyetleri de daha düşük olacaktır (Schaik, 2002: 25-27).

Knock ve Keefer'in yapmış oldukları çalışmalarda kişiler arası güveni araştırmışlardır. Ampirik analizlerde güvenin sosyal sermaye üzerinde önemli göstergesi olduğuna dikkat çekmişlerdir. Güven seviyesi ölçülmüş ve veriler 1981 ve 1990 anket sonuçlarının karması şeklinde oluşturulmuştur. Knock ve Keefer, toplumun ekonomik göstergeler üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Knack-Keefer, 1997: 1260-1261).

Güven kavramı, iki farklı alanda ortaya çıkabilmektedir. Birincisi devamlı sosyal ilişkilerde bulunduğumuz arkadaş, aile ikincisi ise tanımadığımız insanlara güvenmektedir. Tanımadığımız kişilere güvenmek "genel güven" olarak tanımlanabilmektedir. (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Kişilerin karşılıklı ilişkilerde kendilerine verilen sözlerin yerine getireceğine inanmaları için, verilen sözlerin güvenilir olması gerekmektedir. Sorunun cevabı sosyal sermaye ile kurumları kapsayacak şekilde üç durumu kapsamaktadır (Oğuz, 2006: 90):

- Birinci Grubu oluşturan bireyler arasında sevgi ve yakın iletişim var ise verdikleri sözleri güvenilirdir. Çünkü sevgi ve yakınlığın olduğu durumlarda tarafların faydaları birbirleriyle aynı yönde ilişkilidir.

● Söz veren kişilerin güvenilir olduğu veya başkaları kendilerine güven duyduklarında kendilerinin de buna karşılık olarak sözlerine baktıkları yaygın bir görüş ise bu kişilerin sözleri güvenilirdir.

● Bir tarafın sözüne bağlı kalması halinde diğer tarafında sözüne bağlı kalmasını her iki taraf için çıkara uygun yapan kurum oluşturabilmişse sözler güvenilirdir. Güvenilirlik sağlayan bu kurumlar formel veya enformel olabilirler.Enformel kurumlar ise sosyal sermayeye yakın bir kavramdır.

Güven genelleştirilmiş güven, yoğun güven, kurumsal güven ve sistematik güven şeklinde ayrılmıştır. Yoğun güven yani kişiler arası güven kişilerin kendi aile üyeleri arasındaki güvendir. Kurumsal güven ise kişilerin kurumlara güvenini ifade eder. Çoğu çalışmada genelleştirilmiş güven esas alınmaktadır. Bu sayede ekonomik faaliyetlerde işbirliğini kolaylaştırmakta ve işlem maliyetini azaltmaktadır. (Rothe-Schüler, 2006: 111).

1.6.2. Sosyal Normlar

Normlar, literatürde sosyal sermaye oluşturan bir unsur olarak değerlendirilmesinin yanında paylaşılan güven ve karşılık duygusunun aracı mekanizması olarak da ele alınmaktadır.

Portes ve Putnam sermayeyi paylaşılan normlar üzerine kurulu görmekte genelleştirilmiş karşılıklılık normuna odaklanmaktadır. Bu norm çeşiti kolektif eylem problemini çözerek toplumu bir araya getirmektedir. Dolayısıyla kişilerin kendi çıkarlarını koruyan ego merkezci kişilerden çıkartarak toplumsal amaçlara fayda sağlayan kişilere dönüşmektedir. Sosyal normlar, sosyal yapının bir unsuru olarak her toplumda kendine özgü nitelikler taşıyan bir kavram olarak değerlendirilmektedir. (Adler-Kwon, 2000: 99).

Putnam'a göre soyal sermaye bireyler arasında oluşan bir dizi yatay birlikler kümesi olarak görülebilir. Sosyal ağlar birlik haline gelerek kurumlaşmış normlar, topluluk veya birlik içindeki verimlilik üzerinde etkili bir eylem olmaktadır (Putnam, 1993: 167).

Coleman'a göre sosyal normlar bir eylemin denetim hakkını bir aktörden bir diğerine aktarırlar, çünkü eylem dışsallık yani diğerleri için pozitif ve negatif sonuçlar doğurur. Kişinin davranışları toplum içinde normlar aracılığı ile diğerleri tarafından değerlendirilir. Normlar toplumsal etkileşim içinde kişileri karşılıklı olarak birbirinin davranışlarını gözlemleyip kontrol ettikleri değerler kümesi olarak var olurlar (Putnam, 1993: 171).

1.6.3. Sosyal Ağlar

Sosyal ağlar bir kişinin iradesi dışında içinde bulunduğu aile, din, cemaat, gibi yapıların yansıra kişinin kendi isteği ile katıldığı çeşitli sosyal faaliyet kulüplerinden de olabilmektedir (Akdoğan, 2002: 29).

Putnam göre sosyal sermayenin değeri ve gücü kirşlerin karşılıklı ilişkilerinden meydana gelen ağ düzeneği içinde saklıdır. Aksi takdirde kişilerin izole ve dağınık şekilde yaşadıkları iyi niyetli olsalar bile bunu harekete geçiremedikleri bir durumda karşılıklı ilişkilerin etkisi de kaybolacaktır (Putnam, 2000: 21).

Putnam'a göre modern ve geleneksel otoriter veya demokratik federal veya kapital her toplum hem formel hem de enformel bireyler arası iletişim ve alışveriş ağları ile sarılı durumdadır. Bu ağların bir kısmı dikey iken yani asimetrik hiyerarşi ve bağımlılık ilişkilerini yer aldığı örgütlerken bir kısmı da yatay yani eşit güç ve ve statüye sahip gruplar tarafından oluşturulmaktadır. Gerçek yaşamda da bu ağlar hem yatay hem de dikey ilişkilerin yer aldığı yapılardır. (Putnam, 2000: 29).

Bazı yazarlar kişilerin grupların sahip oldukları sosyal ağların sosyal sermayenin önemli bir göstergesi şeklinde değerlendirmektedirler. Çünkü sosyal sermaye kişiler ve gruplar arasındaki ilişkilere dikkat çekmektedir. (Adler-Kwon, 2000: 97).

1.7. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Sosyal sermaye soyut bir kavramdır ve soyut ilişkileri temsil etmektedir. Bu nedenle ölçülmesi zordur. Sosyal sermaye kavramının ölçümünün kolay olmamasının diğer bir sebebi ise kavrama yönelik birden fazla tanımın bulunmasıdır. Ölçümün kolay hâle getirilmesi için çeşitli göstergeler bulunmaktadır. Göstergelerin doğru olarak

kullanılması mevcut olan durumun değerlendirilebilmesi için önemlidir. Göstergelerin bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özellikler; belirli bir yapı üzerinde anlaşılmış olması, tanımlamaların açık ve kolay anlaşılır olması ve ülkenin istatistiksel kapasitesi dâhilinde mevcut verileri sınırlı maliyetle toplanabilmesi gerekmektedir. Bu mevcut özelliklere sahip olan göstergeler ile yapılan çalışma sonucunda büyümenin ve eşitliğin sağlanmış ve yoksulluğun azaltılmış olması beklenmektedir.

Sosyal sermaye tanımlanması, kaynakları, bileşenleri, düzeyleri ve sonuçları açısından çeşitli şekillerde yorumlanmış ve bunlarda farklı yaklaşımları ortaya çıkarmıştır. Bu farklılıklar sosyal sermayenin ölçülmesinde de yansıma bulmuştur. Ancak buna rağmen, sosyal sermaye kavramının ve yapısının uygun göstergelerin düzenlenmesi ve ölçülmesini zorlaştırdığı görüşünde uzlaşma olduğu görülmektedir (Lehtonen, 2004: 206).

Sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik yapılan çalışmalar ve göstergeleri şu şekildedir (Tüysüz, 2011: 81):

Robert Putnam tarafından "Sosyal Katılım Endeksi" çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada anket yöntemi ve regresyon analizi kullanılmıştır. Değişkenleri ise son bir yılda yerel organizasyonların aktivitelerine olan katılım, son bir yılda örgüt ya da kulüplerin yönetimde görev alan kişi sayısı, kişi başı kentsel ve sosyal örgüt sayısı, son bir yılda kulüp toplantılarına olan ortalama katılım sayısı, kamusal toplantılara katılım oranı, seçimlere katılım oranı, güvenin ve dürüstlüğün ölçümüdür.

Andrew Woodhouse tarafından yapılan "Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma" çalışmada "Temel Bileşenler Yöntemi" kullanılmıştır. Değişkenleri ise yüksek nitelikli nüfus oranı, okul bırakmanın toplam nüfustaki payı, kamu konutlarında oturan aile sayısı, ev sahibi olan kişi sayısı ve iki veya ikiden daha fazla motorlu taşıta sahip olanların sayısıdır.

Dünya Bankası tarafından "Sosyal Sermaye Değerlendirme Aracı" adlı çalışma yapılmıştır. Çalışmada "Çok Değişkenli istatistiksel Analiz Yöntemi" kullanılmıştır. Bu çalışmadaki değişkenler, demokrasi, rüşvet oranı, mahkemelerin bağımsızlığı, grevler, öğrenci hareketleri, protestolar, 100.000 kişiye düşen tutuklu sayısı, hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi, kredi kullanılırlığı, kişisel özgürlük, seçmen mevcudu,

yerel topluluklara katılım, sosyal bağlamda etkinliklere katılım, aile ve arkadaşlık bağlantıları, iş bağlantıları ve çeşitliliğe tolerans göstermedir.

1.7.1. Putnam ve Sosyal Sermaye İndeksi

Sosyal sermayeyi ölçmeye yönelen çalışmalarda en sık kullanılan araçlardan birisi, "Putnam Enstrümanı" olarak da isimlendirilen, Putnam'ın geliştirdiği indekstir. Putnam'ın sosyal sermaye ölçümünün iki temel bileşeni vardır. Bileşenlerden birincisi güven düzeyinin ölçülmesidir. Putnam, güven düzeyini de Genel Sosyal Araştırmalar ve Dünya Değerler Araştırması'nda yer alan; "Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiç bir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir" şeklindeki güven düzeyini ölçmeye yönelik sorudan hareket etmektedir. Putnam'ın sosyal sermaye ölçümünün ikinci bileşeniyse, sosyal ağlardır. Putnam bunu da dernekler, okul aile birlikleri, dini cemaatler, yardım dernekleri gibi formel gruplara üyelik sayısıyla ölçmeye çalışmaktadır (Winter, 2000: 10). İncelendiğnde sosyal sermaye indekslerinde; bireylerin son bir yıl içerisinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıkları, herhangi bir örgütün ya da klubün yönetiminde görev alıp almadıkları ve şayet aldılarsa bunun sayısı, üye olunan grup sayısı, okul ya da kent işleriyle ilgili halk toplantılarına katılım oranları, gönüllü faaliyetlere ve arkadaşlara ayrılan zaman, evde eğlenceye ayrılan zaman, her bin kişiye düşen sosyal ve sivil toplum sayısı (Şan, 2007: 295-296) gibi soruların cevaplarından hareket edilerek sosyal sermayeyi ölçmeye çalışılmıştır.

1.7.2 Sosyal Sermayenin Makro Düzeyde Ölçümü

Sosyal sermayeyi makro düzeyde ölçülmek için (Paldam2000:647)

● Demokrasinin pozitif ölçümleri: Basın özgürlüğü, insan hakları, politik haklar gibi,

● Bireylerin ve onların çalışma haklarının yasal düzeyde korunmasına ilişkin ölçümler: Mahkemelerin bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukukun ve yasal kurumların şeffaflığı gibi,

● Bunların yokluğunun negatif ölçümleri: suç oranları, yolsuzluk, sivil ve politik şiddetin görünme oranı, politik istikrarsızlık gibi üç farklı göstergenin mutlaka analiz edilmesi gerektiğini belirtmektedir.

Grootaert de, sosyal sermayeyi makro düzeyde Paldam'la aynı mantıktan hareketle ölçmektedir. Ona göre sosyal sermaye, makro düzeyde yani ulusal ölçekte ölçülmek istendiğinde sosyal sermaye göstergelerinin seçimi ve geliştirilmesi iki yönde ilerler (Grootaert 1998:10):

- Kurum ve ilişkilerin genişliğine/mesafesine göre,
- Sosyal sermayenin gelişme süreçlerinin üzerindeki etkisine
- Katılım, sosyal adanmışlık ve sorumluluk,
- Kontrol, öz yeterlilik,
- Topluluk düzeyinde yapıların ve özelliklerin algılanışı,
- Sosyal etkileşim sosyal ağlar ve sosyal destek,
- Güven, karşılıklılık, sosyal dayanışma.

Bu temalardan her birisi sosyal sermayenin bir yönünü göstermektedir. Yukarıda belirtilen beş temadan dördünü içerecek biçimde sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik sorular geliştirlmiştir. Kontrol-öz yeterlilik teması, sosyal sermayeyi ölçmeye yönelen mevcut çalışmaların çok azında var olduğu gerekçesiyle sosyal sermaye matriksinde kapsam dışı bırakılmıştır. (National Statistics, 2001: 43):

1.7.3. Sosyal Sermayeyi Boyutlarından Hareketle Ölçme

Narayan ve Cassidy sosyal sermayenin yedi farklı yönünü incelemiştirler. Bunlar: grubun nitelikleri, genelleştirilmiş normlar, birliktelikler, girişkenlik, komşuluk bağlantıları, gönüllülük ve güvendir. Onlara göre sosyal sermayenin bu farklı yönlerini her birini ölçmeye çalışan sorulardan hareket edilerek bütüne giderek, sosyal sermayeyi ölçmek mümkündür. Narayan ve Cassidy, bu amaçla geliştirdikleri anketi önce sosyologların, antropologların, siyaset bilimcilerin, ekonomistlerin ve diğer bilim adamlarının katıldığı bir çalıştayda ortaya koymuşlar, buradan gelen eleştiriler yönünde geliştirdikleri anketi Gana ve Uganda olmak üzere iki pilot ülkede uygulamışlardır (Narayan ve Cassidy, 2001: 66-101).

Bu uygulamadan edindikleri bilgiler doğrultusunda sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalarına nihai şekillerini veren Narayan ve Cassidy söz konusu çalışmalarında öncelikle sosyal sermayenin grubun nitelikleri, genelleştirilmiş normlar,

birliktelikler, girişkenlik, komşuluk bağlantıları, gönüllülük boyutlarını ele almışlardır. Yazarlar, sosyal sermayenin boyutlarını ölçmeye yönelik olarak geliştirdikleri sorulara ilaveten sosyal sermayenin determinantları olarak gördükleri kimlik ve özsaygıyla, iletişime ilişkin soruları da anketlerine eklemişlerdir. Bu amaçla ankete katılanlara kimlik algılarıyla ilgili yani kim oldukları, nereden geldikleri ve kendilerini nereye ait hissettiklerine yönelik sorular sorulmuştur. (Eşki 2009:102)

1.7.4. Dünya Bankası'nın Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yöntemi

Grootaert, Narayan, Jones ve Woolcock gibi sosyal sermaye literatürünün önemli isimleri, Dünya Bankası için hazırladıkları "Measuring Social Capital: A Integrated Questionnaire" isimli çalışmalarında sosyal sermayeyi ölçmeye yönelen bütünleşik bir anket çalışması hazırlamışlardır. Bu çalışmada yazarlar, grup ve ağlar, güven ve dayanışma, kollektif eylem ve işbirliği, enformasyon ve iletişim, sosyal bütünleşme, güçlendirme ve politik eylem ana başlıkları çerçevesinde geliştirdikleri sorular aracılığıyla sosyal sermayeyi ölçmeye yönelmektedirler.

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA

2.1. Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi

Avrupa Birliği ile bütünleşme sürecinde Türkiye'nin çözmesi gereken temel sorunların başında bölgeler arasındaki kalkınmışlık farklılığı gelmektedir. Bu sorunun önemi arttıkça Türkiye, son zamanlarda özellikle geliştirdiği bölgesel kalkınma plan ve stratejileriyle Avrupa Birliği'nin "içsel kalkınma" modeli doğrultusunda bölgeler arasındaki kalkınma dengesizliklerini azaltmaya çalışmaktadır. Türkiye'nin, geri kalmış bir bölgenin kalkınması için söz konusu bölgeye dışarıdan kamu ve özel yatırım çekme temeline dayanan geleneksel "dışsal büyüme" modelinden, yerel potansiyel ve dinamikleri harekete geçirmek suretiyle kalkınmayı amaçlayan "içsel kalkınma" modeline geçişte başarılı olabilmesi için, dikkate alınması gereken önemli unsurlardan biri de sosyal sermaye unsurudur. Ancak, başarılı kalkınma örneklerinin arkasındaki, iktisatçıların açıklayamadıkları gizli unsur olarak değerlendirilen "sosyal sermaye" kavramının Türkiye'de pek bilinmediği ya da önemsenmediği ve tartışılmadığı görülmektedir. Sosyal sermaye, ekonomik kalkınma için bilgiyi eyleme dönüştürebilmenin kolektif kabiliyeti olarak da tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sosyal sermaye, bir toplumun kendini organize edebilme, bilgi edinebilme veya üretebilme ve bu bilgiyi ekonomik sürece katabilme yeteneğidir.

Çoğu yazar sosyal sermayenin ekonomik dinamizm ve bölgesel kalkınma, kolektif faaliyet ve demokratik yönetimlerle pozitif yönde ilişki içinde olduğunu tartışmıştır. Ancak sosyal sermaye, bir toplumdaki bu olguların hepsini tek başına açıklayamaz. Güven unsuru, sosyal sermaye literatüründe kesinlikle ihmal edilmemelidir. Diğer taraftan, sosyal sermaye ile güven arasındaki ilişkilerde tam bir netlik söz konusu değildir. Özellikle de güvenin sosyal sermayenin bir ön şartı ya da onun bir sonucu olup olmadığı konusunda bu durum kendisini hissettirmektedir

Sosyal sermaye'nin Türkiye'deki durumuna bakıldığında, böyle bir sermayenin Türk kültüründe önemli yer tuttuğu, ancak mevcut kurumsal yapının ve anlayışın sosyal

sermayenin gelişmesine çok uygun bir ortam hazırlayamadığı değerlendirilmektedir. Özellikle bölgesel kalkınmada önemli rol oynayan yerel aktörler arasında sağlıklı ve güvene dayalı güçlü bir bilgi ağının kurulamadığı, kamu-özel sektör, sivil toplum, üniversiteler ve araştırma-geliştirme merkezleri arasında bilgi ve iyi tecrübelerin paylaşımı, koordinasyon ve işbirliği alanlarında zafiyetlerin olduğu görülmektedir.

Akademik çevrenin dikkatlerinin yanı sıra sosyal sermaye siyasetçilerin de dikkatini çekmeye başlamıştır. Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Bankası'na göre sosyal davranışlar, paylaşma gibi sosyal sermaye normları bölgesel kalkınma için önemlidir. Avrupa Birliği'nde (AB) sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemek için yapısal fonlar tahsil edilmektedir. Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisin de ampirik kanıtlar bulmak çok önem arz etmektedir (Beugelsdijk and Ton, 2003: 4).

Son yıllarda yapılan araştırmalarda sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalarda farklı sonuçlara ulaşılmıştır. İşlem maliyetlerinin azaltılmasında üretim aşamasında kullanılan kaynakların israfının önlenmesinde, eğitimde başarının artmasında, yeni teknolojinin benimsenmesinde yatırım kalitesinin artmasında, gelir dağılımının iyileştirilmesinde, ekonomik büyümenin hızlandırılmasında, toplumdaki sosyal sermayenin seviyenin önemli bir rolü olduğu tespit edilmiştir (Karaçay, 2008: 44).

Sosyal sermaye ekonomik kalkınmaya farklı şekillerde etkileyebilmektedir. Beşeri sermaye ve kalkınma arasındaki ilişki ortaya koyan yatay kesit ülke analizlerinde bağllı ampirik çalışmalar sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisi için kesin bir tespitte bulunamamıştır. Ekonomiler yüksek eğitim düzeyi olmadan yani beşeri sermaye olmadan sürdürülebilir kalkınmayı sağlayamamışlardır. Ancak yüksek kalkınma seviyesine sahip olan bazı ekonomiler düşük sosyal sermaye seviyelerine sahip olabilmektedir (Özcan, 2011: 115).

Sosyal sermaye çıkış noktası sosyoloji ile bağlantılı olsa da birçok bilimin odak noktası haline gelmiştir. Ekonomi biliminde, ekonomik kalkınma ve büyümede fiziki ve beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak görülmektedir. Ayrıca fiziki ve beşeri sermayeyi harekete geçirmede etkili olduğu düşünülmektedir. Buradan Sosyal

sermayenin tek başına ekonomik kalkınma ve büyüme sağlayamayacağı sonucu çıkmaktadır. Çünkü ekonomik yönden gelişmiş kaynakların etkin kullanamayan az gelişmiş bir ekonomide sadece sosyal sermaye ile ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi beklenilmektedir.

İktisat biliminde sosyal sermaye kavramının uzun bir zaman göz ardı edilmiş olsada kalkınma iktisadi içinde bulunan bazı teorilerde sosyal sermayenin dayandığı temel kavramlara yönelik önemli açıklamaların yapıldığı görülmektedir. İlk örnekleri 1930'lu yıllarda Boeke'nin "sosyal ikilik teorisinde" görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 28).

Günümüzde başta Dünya Bankası olmak üzere çok sayıda uluslararası kuruluşlara göre bir ülkenin kalkınmasında ekonomik değerlerin yanında sosyal sermaye de önemli bir araçtır. Dünya Bankası sürdürülebilir kalkınma için sosyal ağlara dâhil olma ve işbirliği ile sosyal sermayenin yoksulluğun azaltılmasında ki önemine dikkat çekmektedir. Dünya bankasının 1996 yılında başlattığı Sosyal sermaye inisiyatifi etrafında sürdürülen araştırmalarda sosyal ağlar ve kurumlarla bireyler arası ilişkileri kalkınmanın etkinliğini ve sürdürülebilirliğini ciddi bir şekilde etkileyebileceğine ait bulgulara ulaşılmıştır (Erselcan, 2009: 46).

Dünya Bankası sosyal sermayeyi sürdürülebilir kalkınma araştırmalarının bir parçası olarak geliştirilmiştir ve sürdürülebilir kalkınmayı üç bölümde incelenmiştir. Ekolojik sürdürülebilir kalkınma, ekonomik sürdürülebilir kalkınma ve toplumsal sürdürülebilir kalkınmadır. Dünya Bankası yaptığı araştırmada sosyal sermayenin kalkınmanın ilk destekleyici olduğunu belirtmiştir.

Sosyal sermayenin gelişmişliği ekonomi ve sosyoloji alanlarında kalkınmanın şartlarından biri olarak tanımlanmıştır. Pek çok çalışmada ise sosyal ağların ve bu ağları temsil eden güven, karşılıklılık, tekrarlayan alışkanlıkların ekonomik ve bölgesel kalkınmada önemli rolü olduğu belirlenmiştir.

Sosyal sermaye, ekonomik kalkınmayı çeşitli şekillerde etkileyebilmektedir. Beşeri sermaye ve kalkınma arasındaki ilişkiyi ortaya koyan yatay kesit ülke analizlerine dayalı ampirik çalışmalar, sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisi için net bir

tespitte bulunamamıştır. Hiçbir ekonomi yüksek eğitim düzeyine sahip olmadan, sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı tecrübe edememektedir. Fakat yüksek kalkınma düzeylerine sahip olan bazı ekonomiler, oldukça düşük sosyal sermaye düzeylerine sahiptir. Ayrıca, ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki nedenselliğin yönü hakkında ise bir fikir birliği söz konusu değildir. (Grootaert, 1998:9). Beşeri sermaye de sosyal sermaye gibi, geleneksel sermaye türlerinden farklılıklar göstermekle beraber, özellikle içsel büyüme teorilerinin gelişmesiyle birlikte iktisatçılar tarafından disiplin içerisindeki yerini belirlemiştir. Ancak sosyal sermaye için böylesi bir fikir birliği söz konusu değildir. Çünkü sosyal sermaye kavramı çeşitli yönleri itibariyle belirsizlikler içermektedir.

Sosyal sermayenin toplum içerisinde dayanışmayı güçlendirerek güven bağı ile bireylerin birbirine güven duyarak huzurlu bir ortam sağlanmaktadır. Sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda karşılıklı sözleşmelerde oluşacak maliyetlerin azalması, güvenlik için harcanan giderlerin azaltılması, bireylerin refah seviyelerinin artması ve bununda üretime yansıması sosyal sermayenin iktisadi kalkınmaya olumlu etkisini açıklamaktadır. Bu açıklamalar neticesinde sosyal sermayenin hem ekonomik yaşama, hem de kalkınmaya olan etkisini açıklayabiliriz (Çalışkan, 2010: 26) .Sosyal sermaye alıcı ve satıcı arasında oluşacak alım satım işlemlerinde karşılıklı güven ile birlikte söz ile yapılan anlaşmalarda işlem maliyetlerinin azalmasına neden olur.Sosyal sermaye sayesinde yoksulluk ile mücadele edilebilinir. Bilgi paylaşımının sosyal sermaye ile üretim artışı sağlanarak maliyetlerde azalma meydana gelecektir. Örnek olarak sosyal sermayenin belirsizlik ve risk gibi bilgiye ulaşmadaki olumsuz engelleri önleyeceği için işlem maliyetlerini azaltacaktır. Toplum içerisinde oluşan güven sayesinde herhangi bir sorun karşısında toplum olarak hızlı bir şekilde sorunlar çözülecektir. Ekonomik politikaların oluşan güven sayesinde daha etkin bir şekilde uygulanması sağlanacaktır. Toplum içerisindeki sosyal duyarlılığın geliştirilmesi ve siyasal katılım ile yönetişimin geliştirilmesi sağlanacaktır. Oluşabilecek kriz ortamlarından daha hızlı bir şekilde üstesinden gelinecektir.

2.1.1 Michael Woolcock ve Ekonomik Kalkınma

Woolcock, ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi açıklayan, önemli kalkınma teorileri geliştirmiştir. Woolcock ve Narayan sosyal ağların istihdam

olanaklarını kolaylaştırdığını "Ne bildiğin değil, kimi bildiğin önemlidir" cümlesiyle açıklamaktadır (Woolcock ve Narayan 2000:225-226). Bu kavram, özel bir kulübe üyelik kazanmanın içeriden bağlantıları gerektirdiği, iş ve sözleşmelerle ilgili kazanımların yüksek mevkideki yakın arkadaşların sayesinde gerçekleştiği, insanların zor duruma düştükleri zaman, ailelerinin ve en yakın arkadaşlarının hep yanlarında olacaklarını bildikleri şeklinde birçok şeyi içermektedir.

Woolcock, sosyal sermaye kavramının gelişim aşamalarını şu şekilde açıklamaktadır (Woolcock 2001:17-19) : 1990'lara kadar kalkınma teorileri, iktisadi kalkınmada sosyal ilişkilerin rolüne pek değinmemekteydi. Örneğin, 1950'ler ve 1960'lar esnasında modernleşme teorisi, geleneksel sosyal ilişkilere ve yaşam biçimlerine kalkınma yolundaki zorluklar şeklinde değerlendirilmekteydi. 1970'lerde kurumsal ve politik elitler arasındaki sosyal ilişkileri kapitalist sömürünün temel mekanizması olarak ele alan Bağımlılık Okulu ve Dünya Sistemleri Teorisyenleri, yoksul ülkelerin sosyal karakteristiklerini bu ülkelerin üretim araçları ile olan ilişkileri ve sermaye ile emeğin amaçları arasındaki çelişki bakımından tanımlamaktaydı. 1980'lerin ve 1990'ların başlarında oldukça önemli hale gelen Neoklasik İktisat , sosyal ilişkilere tek başına hiçbir ayırt edici özellik atfetmemekteydi. Soğuk Savaş sonrası etnik şiddetten ve sivil savaşlardan, finansal krizlere ve geniş çaplı yolsuzluklara kadar yaşanan olaylar, ulusların refahı ve zenginliği ile ilgili olduğu için sosyal boyutun üzerinde önemle durulması gerektiğini gözler önüne sermiş, böylece sosyal sermaye literatürü bu mücadele sahasındaki temel bir öğe konumuna gelerek tüm sosyal bilim disiplinlerine katkıda bulunmaya başlamıştır.(Özcan,2011:118)

Sosyal sermaye konusunda arasındaki ilişkiyi Woolcock ve Narayan dört farklı kapsamında incelenmektedir. (Woolcock-Narayan, 2000: 229-235):

2.1.1.1. Topluluk Yaklaşımı

Bu yaklaşımda Sosyal Sermaye oluşturan kurumlar yerel dernekler, kulüpler ve kamusal gruplar şeklindeki yerel organizasyonlardır. Sosyal sermaye fazlasının topluluğun refahının üzerinde olumlu etkilere sahip olmakla birlikte bir takım olumsuz etkileri de içerdiği belirtilmektedir. Sosyal sermayenin olumsuz yanlarını tamamen gözardı etmiş olmasıyla eleştirilen yaklaşımda, organizasyonların sayı ve yoğunluğunun

fazla olması sosyal sermayenin de gelişmişliğini işaret etmektedir. Az gelişmiş üçüncü dünya ülkelerinde formel ve enformel kuruluşların sayısının gelişmişliği beraberinde getirmemesi üzerinde de durulmuştur.

2.1.1.2. Ağlar Yaklaşımı

Bu yaklaşım sosyal sermayeyi avantajları ve dezavantajları ile birlikte değerlendirmektedir. Sosyal sermaye bir toplumun fertlerine çok iyi hizmetler sunabildiği gibi grup üyelerinin yükümlülükleri arasına ekonomik olmayan taleplerin de yüklenmesine yol açabilir. Yatay ağlar kadar düşey ağların da öneminin vurgulandığı bu yaklaşımda kuvvetli aile ve topluluk içi bağların yanısıra farklı etnik yapı, din ve sosyo ekonomik yapıdaki topluluklar arasındaki zayıf bağların önemi vurgulanmaktadır. Ağlar yaklaşımı, kalkınma araştırmalarında özellikle de bölgesel kalkınmada önemli bir etki yaratmıştır. Bölgesel kalkınma, aktörlerin sosyal sermaye düzeyi ile doğrudan bağıntılıdır. Aktörler arasındaki güvenilir ilişkiler, bir sosyal ağ içerisinde hareket etmeyi kolaylaştırır. Sosyal sermaye, aktörler arasında. kaynak ve bilgi akışını kolaylaştıran bir bağlantı köprüsü gibidir (Fürst vd. 2001:42). Diğer taraftan sosyal sermaye; bireyler, işletmeler, yönetimler, araştırma merkezleri gibi bölgede faaliyet gösteren anahtar konumdaki sosyo-ekonomik aktörlerin kollektif kapasitesi olarak değerlendirilebilir. Bu kapasite; bölgesel öğrenme sürecini gerçekleştirme ve hızlandırabilmek için ortak değerler sistemi, normlar ve kurumlar temelinde ağlar ve diğer işbirliği türlerini oluşturma ve bunların etkin kullanımına yöneliktir. Yenilik politikaları kapsamında sosyal sermaye; bir bölgedeki ürünler, süreçler ve hizmetler gibi yeni ya da gelişmiş ekonomik aktivitelerin oluşumunda bilginin üretimi, dağılımı ve ekonomik kullanımını kolaylaştıran etkin bölgesel yenilik sistemi yaratılmasını sağlar.

2.1.1.3. Kurumsal Yaklaşım

Kurumsal yaklaşım ise sivil toplumun politik, yasal ve kurumsal çerçeve ürünü olduğundan söz etmektedir. Sosyal grupların ortak çıkarlar doğrultusunda faaliyet göstermeleri resmi kurumların kalitesi ile ilgilidir (Woolcock-Narayan, 2000: 235). Toplulukçu ve ağlar yaklaşımı sosyal sermayeyi bağımsız değişken olarak ele alırken, kurumsalcı yaklaşım bağımlı değişken olarak ele almaktadır.

2.1.1.4. Sinerji Yaklaşımı

Sinerji yaklaşıma göre devletler şirketleri tek başlarına geniş tabanlı sürdürülebilir kalkınmayı sağlayacak kaynaklara sahip değillerdir, ortaklıkları gerekmektedir çünkü birbirlerini tamamlayıcı niteliktedirler. Sosyal ağlar ve kurumsalcı yaklaşım bunlar içinde en etkin rolü üstlenirken, sinerji yaklaşımının bunların bir sentezi olduğu görülmektedir.

Tablo 2.1: Sosyal Sermayenin ekonomik kalkınma ile ilgili dört yaklaşım

Yaklaşım	Aktörler	Politik Reçeteler
Toplulukçu Yaklaşım: Yerel Cemiyetler	Toplumsal gruplar, gönüllü organizasyonlar	Küçük güzeldir. Yoksulun sosyal bakımda varlığını tanımak
Ağlar Yaklaşım: topluluk içi veya topluluk dışı toplumsal bağlar	Girişimciler İş adamları Bilgi simsarları	Yerelleşme Erişim ağları oluşturma Sosyal parçaları birleştirme
Kurumsal Yaklaşım: Politik ve yasal kurumlar	Özel sektör ve kamu sektörü	Politik ve sosyal özgürlük sağlamak Saydamlık ve hesap verebilirlik temin etmek
Sinerji Yaklaşımı: Toplumsal ağlar ve devlet toplum ilişkileri	Toplumsal gruplar, sivil toplum, firma ve devlet	Üretimin birlikte gerçekleştirilmesi ve tanımlayıcılık ilkesi, katılım ve bağlantılar, yerel organizasyonların kapasitesini ve ölçeğini geliştirme

Kaynak: Woolcock-Narayan, 2000: 239

Tablo'da sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ilişkisi ile ilgili dört temel yaklaşımın politikaları incelenmiştir. Bunlar arasında ki esas farklılık bulundukları birimlerin sosyal sermayeyi bağımsız, bağımlı veya araç değişken olarak ele alıp almadıklarıdır. Woolcock'un sosyal sermaye literetürüne katkısı çok fazladır. Sosyal sermayede topluluk içi, topluluk dışı ve birleştirici sosyal sermaye ayrımı Woollcock tarafından yapılmıştır.

2.1.2. Robert Putnam Kuzey İtalya Örneği

Putnam 1993 yılında yaptığı çalışmasında Kuzey İtalya'nın Güney İtalya'dan neden daha hızlı kalkındığının sebebini bölgeler arası sosyal sermaye farklılığına bağlamıştır. Kuzey İtalya ve Güney İtalya'da bulunan yönetim sistemlerini birbirine

tamamıyla farklı olduğunu belirtmiştir. Kuzeyde feodal bağlar zayıfken güneyde oldukça kuvvetlidir.

Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgelerinen temel sosyo-kültürel özelliği; iş, aile, girişimcilik, ticaret ve karşılıklı ilişki etiğini içine alan homojen bir değerler sisteminin paylaşılmasıdır. Bu tür değerler yeterli ölçüde sınırlı bir coğrafi bölge ile doğrudan bağlantılıdır, böyle bir mekanda bölge kültürü uygulanır ve diğer bölgelerden ayıran temel bir unsuru teşkil eder. Davranış kuralları kültürün bir parçasıdır ve öğrenme sürecinin sonucu olarak öğrenilir

Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgelerin esasını oluşturan küçük işletmeler genelde banka siteminin güvenilir olarak nitelendirebileceği bir profesyonel itibar düzeyine sahip değildir. Yerel bankalar bu küçük girişimcilerin ihtiyaç duyduğu krediyi sağlama açısından önemli fonksiyona sahiptir.

Endüstriyel bölgedeki yerel aktörler arasındaki bağlantı özellikle de yerel bankalar ve girişimcile rarasındaki ilişkiler bilgi düzeyinin artmasına ve belirsizliğin ortadan kalkmasına yardımcı olur.

Banka ve müşterileri arasındaki sıkı ilişkiler ve bilgi akışı, bankanın müşterilerini tanıması ve onların yetenek ve bilgi düzeyine kolaylıkla ulaşması anlamında önemlidir. Bireysel bilgiye kolay ulaşma ve sıkı ilişkiler, profesyonel itibar kadar güven oluşumunda da etkilidir (Tappi 2000:10)

Üçüncü İtalya üzerinde yoğunlaşanbu yeni literatür değerlendirildiğinde, yeni endüstriyel bölgelere ilişkin ekonomik ve sosyokültürel şu özellikler kendisini hissettirmektedir:

● Fordist yığın üretim modelinin aksine esnek birüretim sistemi geçerlidir. Bu tür bir üretimsistemi firmalara talep değişmelerine anında cevap verebilecek şekilde üretimi organize etme imkanı sağlar.

● Üretim sürecinin bir ya da birkaç aşamasında uzmanlaşmış genelde geleneksel sektörlerde, bunun yanısıra modern üretim dallarında faaliyet gösteren küçük işletmeler

söz konusudur. Bu işletmeler arasında yoğun ve sıkı ekonomik ve sosyal ilişkiler mevcuttur.

● Oldukça esnek üretim modeli ve işgücü piyasası nedeniyle yüksek sosyal mobilite söz konusudur. Bu, iş pozisyonlarının sürdürülmesine yardımcı olduğu gibi, evde çalışma ve part time çalışma alternatiflerini de gündeme getirir.

● Yeni istihdam imkanlarının yaratılmasına yardımcı olan, küçük işletmelerin profesyonel itibarının yanısıra sosyal itibarını da dikkate alan güçlü yerel bankalar söz konusudur.

● Homojen değerler sistemini ve belli bir davranış kalıbını paylaşan yerel bir toplum söz konusudur.

● Yerel toplum ve üretim süreci arasındaki etkileşim sebebiyle bireysel ilişkiler ve güven oldukça önem kazanmaktadır.

● Bölgedeki küçük işletmelere rekabet gücü kazandıran temel faktörler yerel sistemde tanımlı davranış kurallarının oluşturduğu güven unsuru gibi sosyal sermayeyi oluşturan faktörlerdir.

● Yüz yüze ilişkiler yoluyla bilgi yayılımının sağlandığı endüstriyel bir atmosfer oluşur.

● Politik alt kültürlere dayalı politik bir homojen yapı ve uyum söz konusudur. Ekonomik anlamda görülen işbirliği politik anlamda da kendisini güçlü şekilde hissettirmektedir.

● Bölgeyi niteleyen sosyolojik özellikler zamanla yerel topluma aidiyet hissi yaratır.

İtalya'da bulunan endüstri bölgelerinde KOBİ'lerin aile bağları kuvvetli formel ve enformel alışveriş ilişkisi içinde bulunan birer yapı şeklindedir. Üçüncü İtalya özellikle esnek uygulamalara açıklığı ve işbirliği potansiyeli sebebiyle girişimciler tarafından tercih edilen bir bölge olmuştur. Yerel üretim sistemleri üçüncü İtalya'daki bölgesel kalkınma modelinin odak noktası olmuştur.

2.1.3. Dünya Bankasının Kalkınma Çalışmalarında Sosyal Sermaye

Uluslararası kalkınma örgütleri arasından Dünya Bankası, sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki etkisini en kapsamlı şekilde ele alan kurumdur. Bu amaç doğrultusunda bünyesinde "sosyal kalkınma bölümü" kurmuş ve özellikle az gelişmiş kırsal kesimlerinin kalkınmasına ilişkin önemli ampirik araştırmalarda bulunmaktadır. Geleneksel biçimde ekonomik kalkınma ve büyüme süreçleri, ulusların zenginliğine temel sağlayan doğal, fiziki ve insan sermayesi stoklarından türetilmekte iken; günümüzde bu üç sermaye türünün ekonomik büyüme sürecini sadece kısmen belirlediği ileri sürülmektedir. Çünkü söz konusu faktörler, büyüme ve kalkınma yolunda ekonomik aktörlerin etkileşim içerisinde olmasını ve kendi kendilerini organize etmesini göz ardı ettikleri için bu konudaki kayıp bağ **"**sosyal sermaye"dir (Grootaert 1998:1).

Uluslararası finansal kurumlar tarafından önerilen yeni kalkınma stratejilerinin temel amacı, gelişmekte olan ülkelerin en yoksul bölgelerinde mevcut sosyal katılım ve sivil toplum düzeylerini yükseltmektir. Buradaki temel fikir, sosyal sermayenin koordinasyon sorunlarını çözerek ve kolektif eyleme odaklanarak yoksulluğu ve eşitsizliği gidermede bir araç şeklinde kullanılmasıdır. Bu anlamda Dünya Bankası sosyal sermayeyi, bir politika aracı olarak değerlendirmektedir (Sabatini, 2006:7). Kavramın kalkınma üzerinde önemli bir rol oynadığı fikri, Dünya Bankası tarafından sıklıkla vurgulandığı için ele alınan ülkelerde sosyal sermayeyi ölçmek ve kalkınma sonuçları üzerindeki etkilerini değerlendirmek üzere birçok çalışma yapılmaktadır. Sosyal sermaye girişimi çalışmalarının temel amacı, sosyal sermaye konusunda daha çok araştırma yapmak ve ölçümü için yeni çalışmalar yapılabilinmelidir.

2.2. Sosyal Sermayenin Kalkınma Üzerindeki Pozitif Etkisi

Bazı bilim adamları sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin pozitif yönü üzerinde durmuşlardır. Özellikle güven unsuru üzerinde durarak güven'in nasıl bir rol oynayacağını açıklamaya çalışmışlardır. Ekonomik kalkınmada, sosyal sermayenin makro düzeyde olduğu kadar mikro düzeyde de olumlu etkileri bulunmaktadır. Toplumun kendi kendine yetebilecek güveninin olması, girişimcilik

ruhunun gelişimine, üretimde ve ticarette dünya ölçeğinde rekabet gücünün gelişmesine imkan verecektir (Lin vd., 2006:172) .

Sosyal sermaye göstergelerinden güven unsuru üzerinde çalışan araştırmacıların başında Fukuyama gelmektedir. Ona göre ABD, Japonya, Almanya'da çok miktarda profesyonelce yönetilen rasyonel olarak organize olmuş birçok şirketin olması tesadüf değildir. Bu toplumlarda birbirleriyle ilişkili olmayan bireyleri arasında yüksek düzeyde güven unsuru etkilidir ve bu durumda da sosyal sermaye için bir temel oluşturmaktadır (Keskin, 2008: 31).

Kalkınma sürecinde sosyal sermaye işbirliği ve koordinasyonu yardımcı olan bir yapı olarak görülmektedir. Güven ve iş birliği maliyetlerini azaltarak ekonomik faaliyetleri kolaylaştırmaktadır. Güvene dayalı ilişkilerdeki artış ise ortalama işlem maliyetini azaltarak ekonomik başarıyı ve kalkınmayı olumlu yönde etkileyebilmektedir İşlem maliyetlerinin azalması kişileri dolaylı vergilerden kurtarabilmektedir. Güven sonucu bireyler arası etkileşim ve ilişkilerin sıklık kazanması ise işletmelere yenilikler konusunda fayda sağlamaktadır. Sosyal sermaye sayesinde yeniliklerin kolay yayılması bireylerin mevcut meydana gelen değişiklikleri öğrenecek bilgi eksikliklerinin giderilmesi ve ortaya çıkabilecek risklere karşı önlem alabilmeleri sonucu bir çeşit sigorta görevi görmektedir.

2.3. Sosyal Sermayenin Kalkınma Üzerindeki Negatif Etkisi

Sosyal sermaye bir toplumun sosyal etkileşimlerinin nitelik ve niceliğini şekillendiren kurumlar arası ilikiler ve normlar anlamına gelmektedir. Sosyal normlar ve ağlar ise, toplumsal verimliliği artırmaktadır. Bu ağlar iş yapma maliyetlerini azaltarak verimliliği artırabilir, koordinasyonu ve işbirliğini sağlayabilmektedir. (World Bank, 1998: 1). Sosyal sermayenin avantajları olduğu kadar dezavantajları da vardır. Toplumun kolektif çıkarlarını farklı amaçla kullanan topluluklar, gruplar veya ağlar ekonomik ve sosyal gelişmeyi engellemektedir.

Sosyal sermaye her zaman toplumun faydasına sonuçlar ortaya çıkartması söz konusu olamaz. Özellikle sosyal ilişkilerin yapısında var olan güç asimetrisi belirginleştiği zaman, sosyal sermaye sayesinde elde edilecek faydalar azalır. Sadece

belli gruplar faydalanır. Güç dengesizliğinin oluşmasıylada hem grup içi hem de gruplar arasında eşitsizlikler kaçınılmaz hale gelir (Erselcan, 2009: 78).

Sosyal sermayenin ekonomik performansı etkileme nedenlerini açıklayan çalışmaların büyük kısmı, verimlilik artışı ve buna bağlı olarak maliyet azalışı açısından değerlendirmeler yapmakta ve dışsallıkları önemli bir mekanizma olarak açıklamaktadır. Bir grubun üyelerinin sosyal sermayenin pozitif dışsallıklar oluşturması nedeniyle rekabetçi bir avantaj elde ettiklerini ileri süren çalışmalara göre, sosyal sermaye diğer sermaye şekilleri bakımından benzer donanımlara sahip olan bölgeler arasında ortaya çıkan ekonomik büyüme farklılıkları için anlamlı bir açıklama sağlayabilmektedir (Sabatini, 2006:5).

Güçlü bağları ve bağlayıcı sosyal sermayenin etkisi ile insanların işe yerleşmede yetkisini objektif olarak kullanmaması sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki olumsuz etkilerindendir.

2.4. Kümelenme

İş kümeleri, kendi aralarında bazı benzerlikler, bağlar veya çeşitli ticari ve üretimsel ilişkiler bulunan işletme ve şirketlerin aynı coğrafi alanda faaliyetlerini gerçekleştirmesi yoluyla oluşurlar. Bahsi geçen şirket, firma ve kuruluşların birbirini tamamlamaları ve kendi aralarında rekabet halinde olmaları önemlidir. İş kümeleri sadece küme içinde yer alan şirketlere indirgenemez. Bu şirketlerin yanında, kümenin tamamının ortaya çıkardığı ekonomik değerin oluşmasında katkıları bulunun diğer sektör, kurum ve kuruluşlar da küme içerisinde yer alırlar. İş kümeleri müşterileri, dağıtım kanallarını ve birbirini tamamlayan ürünlerin üreticilerini de içine alan geniş bir yelpazeye sahiptir. Düşünce kuruluşları, mesleki eğitim sağlayan kurumlar, gerekli teknik bilgi ve desteği sağlayan kamu kurumları, yüksek öğretim birimleri, standardizasyon kurumları ve özel kuruluşlar da iş kümelerinin oyuncuları arasında yer alır. Bu yüzden kümeler, bir proje veya organizasyon gibi dış müdahale yolu ile oluşturulacak bir oluşumun ötesindedir (Bozkurtoğlu 2013:3). Tüm dünyada uygulama alanı bulan kümelenmenin Türkiye'deki yansıması bunlarla sınırlı değildir. Kümelenme yaklaşımının Türkiye'de uygulanmasına yönelik olarak ilk önemli faaliyet; kümelenme yaklaşımını geliştiren Michael Porter'ın ekibi liderliğinde 1999 yılında başlatılan

Türkiye'nin Rekabet Avantajı platformudur. Platforma olan desteğin hem kamu hem de özel sektörde giderek artmasıyla birlikte, platformun kurumsallaştırılması fikri ortaya çıkmış ve 2004 yılında Ulusal Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği kurulmuşturdur (Bulu, 2005:10).

Kümelenme ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda, farklı araştırmacılar tarafından farklı tanımlamalar yapılmaktadır. Bu kümelenme tanımlarında yer alan ortak özellikler şunlardır: (Keskin ve Dulupçu 2010:441)

1. Tedarik/değer zinciri
2. İşbirliği
3. İşbirliği içinde rekabet
4. Sektörel/bölgesel/coğrafi yoğunlaşma
5. Network

Kümelenmenin olduğu bölgelerde ücretler, verimlilik, istihdam seviyesi yüksek olmaktadır. kümelerin başarısı, hangi endüstri olursa olsun, firmaların nasıl rekabet ettikleri ve yerel çevrenin sunduğu avantajlardan nasıl yararlandıklarıyla, sosyal sermaye ile ilgilidir. ilişkilerin ve etkileşimin daha yoğun olduğu bölgesel düzeyde sosyal sermaye daha kolay geliştirilebilir. Zira sosyal sermaye, ortak değerler ve normları paylaşan yerel düzeyde iç içe yaşayan topluluklarda daha sıklıkla karşılaşabileceğimiz bir olgudur (Erselcan 2009:85).

Kümelenme sürecini gerçekleştirebilmek için temelde olması gerekenler, coğrafi bir yoğunlaşma ve aktörler arasında pozitif iletişimdir. Aktörler arasında iki yönlü iletişim yoksa işletmeler bir kümeyi değil, bir coğrafi yığını teşkil edeceklerdir. Oysa ki işletmelerin bir araya gelmiş olmasından kaynaklanan birçok fayda ve bölgede biriken potansiyel söz konusudur. Bu potansiyel yalnız etkin bir iletişim sayesinde harekete geçirilebilir. Aktörler arasında bütünleşme, bir olma, aynı sesi çıkarma sadece iletişim aracılığıyla sağlanabilir. İletişim yoksa ortak satın alma, ortak pazarlama, ortak Ar-Ge gibi faaliyetlerin hiçbirisini gerçekleştirmek olası değildir. Dolayısıyla verimliliği artıran bu faaliyetler gerçekleştirilemeyecek ve yerelde oluşmuş olan potansiyelden gerektiği gibi faydalanılamayacaktır. Bu nedenle kümelenme sürecinde aktörler

arasındaki iletişimin çok büyük bir önemi vardır. İletişimi geliştirmede, artırmada kullandığımız temel araç ise sosyal sermaye kavramıdır. Sosyal sermaye bir bölgede var oluşmadan kümelenmeden söz etmek adeta mümkün değildir (Yıldırım 2012:1).

2.5. Kalkınma Planlarında Sosyal Sermaye

Türkiye de kalkınma planlarına geçiş ile birlikte sosyal sermayeye yönelik uygulamalar bağlamıştır. Birinci kalkınma planında 1963-1967 yıllarında sosyal sermaye kavramı, vasıflı iş gücü ve bazı temel hizmetlerin yurt dışından ithal edilememesine karılık oluşan düzensizliklerin giderilmesinde, fiziki yatırımların dağılımının adaletli oluşunda etkili olduğu üzerinde durulmuştur (DPT, 1963: 45). Dokuzuncu kalkınma planına (2007-2013) kadar ise sosyal sermaye kavramının yerine sosyal adalet, eşitlik, sosyal gelişme, sosyal hizmetler, beşeri sermaye gibi kavramların üzerinde durulmuştur. Dokuzuncu kalkınma planında ise özel gelişmiş bölgelerin gelişmesi, beşeri ve sosyal gelişmenin artırılması ve iş gücü eğitim programları üzerinde durulmuştur (DPT, 2006: 92). Onuncu kalkınma planında (2014-2018) ise gelir seviyesi düşük olan bölgelerin ekonomilerindeki faaliyet kollarının artırılması, insanların yaşam seviyelerinin yükseltilmesi, sosyal ve beşeri sermayenin yükseltilmesinden bahsedilmiştir (DPT, 2013: 142).

2.6. Literatür Taraması

Diğer bölümlerde de bahsedildiği üzere sosyal sermayenin ölçülmesi ile ilgili zorluklar mevcuttur. Birçok ülkede buna rağmen sosyal sermaye düzenin araştırılması amacıyla çeşitli yöntemler uygulanmıştır. Ülke veya bölgenin gelişmişlik düzeyleri dikkate alınarak sosyal sermayenin kalkınmaya olan etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır.

2.6.1. Uluslararası Literatür Araştırmaları

Sosyal sermaye düzeyini ölçmek için karma ülkelerde yapılan çalışmaların en bilinen örneği Dünya Bankası tarafından 1995 yılında yapılan Dünya Değerler anketidir. (Norris, 2002: 17-19). 47 ülkede yapılan Dünya Değerler anketi sosyo ekonomik kalkınma göstergeleri ile sermaye göstergeleri arasında güçlü bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Knock ve Keefer'in Dünya Değerler anketinde elde ettikleri verilerle 29 Piyasa ekonomisi için 1980-1992 döneminde normlar sosyal güven ve cemiyet üyelikleri ile ekonomik performans arasındaki ilişki incelenmiştir (Knack-Keefer, 2007: 125). Güven ve norm değişkenliklerine yatırım denklemlerinde yer verilmiş ve elde edilen sonuçlar sosyal sermaye ile büyümenin anlamda ilişkisi olduğunu kanıtlamıştır.

Jon Fidimuc ve Klarita Gerxhan (Fidrmuc-Gerxhan, 2007: 1-38) tarafından 2004 yılında Avrupa ülkelerindeki sermaye seviyesini ölçmek amacıyla 15 Avrupa birliği ülkesi ile aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 13 aday ülke anket çalışması yapılmıştır.Anket her ülkede 1000 kişiye uygulanmıştır. Sosyal sermaye ile ilgili kentsel katılım,sosyal ağlar ve fedakârlık alt başlıklarında sorular sorulmuştur. Dünya değerleri anketindeki güven sonuçları kullanılmıştır. Araştırma değerlendirilmesinde logit model kullanılıştır. AB'nin eski üyesi ülkelerde yeni üye olan ülkelere nazaran sosyal sermaye düzeylerinin yüksek olduğu saptanmıştır.

Reino Hjeppe'nin çalışmasında 27 ülke için güven, sivil örgütlere katılım, kişi başı gayri safi yurtiçi hâsıla,ve gayri safi yurtiçi hasılanın artışı arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonuçlar güvenin ülkelerin ekonomik büyümeleri arasındaki farklılıkları ortaya koymaktadır (Hjerppe, 1998: 1-26).

Paul Whieley sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelemiştir 1970-1992 yılında baz olarak alınan 34 ülkede neo klasik büyüme modelinde örnek alarak araştırma yapmıştır. Çalışmasında temel bileşenler analizi kullanmıştır (Whiteley, 2000: 444).

Sjoerd Beugelsdijk ve Tan Schaik çalışmalarında Avrupa'yı 54 bölgeye ayrılmıştır ve sosyal sermayenin bölgesel kalkınma etkisini araştırmışlardır. 1950-1998 arası süreci kapsayacak şekilde araştırma yapmışlardır. 54 bölge İtalya, Fransa, Almanya, ispanya, Hollanda, Belçika, birleşik krallıkları kapsayan 7 ülkeden meydana gelmektedir. Regresyon yöntemi kullanılarak veriler analiz edilmiştir sonuçlar incelendiğinde ise ülkedeki güven oranlarının farklı olduğu görülmektedir (Beugelsdijk-Schaik, 2003: 518).

Terrence Casey, çalışmasında Güney İngiltere ile Kuzey İngiltere arasındaki gelişmişlik farkında sosyal sermayenin rolünü incelemiştir. Güven düzeyi Kuzey İngiltere'de düşükken Güney İngiltere'de yüksektir. Araştırmada 4 gösterge kullanmıştır (Casey, 2004: 96-116).

Fabio Sabatini yaptığı çalışmada ekonomik kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ölçmüştür. Araştırmada sosyal sermayenin 4 boyut ele alınmıştır. Bağlayıcı sosyal sermaye olarak güçlü aile bağları, köprü kuran sosyal sermaye olarak zayıf gayri resmi bağlar, birleştirici sosyal sermaye olarak gönüllü organizasyonlar ve politik katılımlar kullanılmıştır. Araştırmada temel bileşenler analizi kullanılmıştır. Analize göre gayri resmi ağlar, gönüllü organizasyonlar ile sosyal refah arasında güçlü ilişki olduğunu göstermiştir. Ayrıca bağlayıcı sosyal sermaye ve aktif politik katılımın ile negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. (Sabatini, 2005: 1-35).

Paul Bullen ve Jeny Onyx sermaye ölçmek için anket çalışması yapmışlardır. Avustralya'nın New South Wales şehrindeki ve kırsal bölgesinde tesadüfi olarak seçilen 18-65 yaş arasındaki 1211 kişiye anket çalışması uygulamışlardır (Bullen-Onyx, 1997) Sosyal sermayenin ölçüm yapan her bölgede farklı farklı oldu izlenmiştir.

Cheng ve Mittelhammer'in yapmış oldukları çalışmada sosyal sermaye ve kurumsal faktörlerin küreselleşme sürecinde ülkelerin ekonomik kalkınma etkileri ölçülmüştür. Sosyal sorumluluk derecesi ve güven göstergeleri kullanılmıştır. Kısa ve uzun dönem olarak incelenmiş ve sonuçta sosyal sermaye ve kurumsal faktörlerin hem kısa hem de uzun dönemde ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkilere sahip olduğu çıkmıştır. (Cheng-Mittelhammer, 859-888).

2.6.2. Ulusal Literatür Araştırması

Sosyal sermaye ile ilgili Dr. Nalan Yetim tarafından 2002 yılında Mersin esnaf ve sanatkârlar Odası'nda kayıt üyeleri tesadüfi örneklem ile yapılmıştır. Çalışmada ki-kare testi uygulanmıştır. Mersinde bulunan kadın girişimcilerin sosyal demokrafik özellikleri,iş kurma nedenleri, kadına ait girişim anlayışını özelleştiren sosyal sermaye faktörler olarak ele alınmıştır (Yetim, 2002: 79-90).

Türkiye'de sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisini inceleyen çalışmıyor oldukça azdır. Türkiye'de için yapılan çalışmalardan biri Karagül ve Akçay tarafından 2002 yılında sosyal sermaye arasındaki ilişki gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş 36 ülke için ele alınmıştır. En küçük yöntemi kullanılmıştır. Sosyal sermayenin göstergesi olarak dünya derler anketinden elde edilen güven verileri kullanılmıştır. Kontrol değişken olarak yatırım/gsyih oranı başlangıç yılı olarak 1960 ve 1980 yılına ait kişbaşı gelir düzeyleri nüfus artış oranı, ticari açık göstergesi kullanılmış ve beşeri sermaye göstergesi olarak da ortaokul ve liseli ait okullaşma oranları modele dâhil edilmiştir (Karagül-Akçay, 2002: 82-90).

Türkiye'de yapılan en önemli çalışmalardan olan Erselcan tarafından 2009 yılında sosyal sermayenin bölgesel kalkınmaya etkisinin araştırıldığı tez çalışmasıdır. Konuya ışık tutan bu çalışma aynı bölgede bulundukları halde farklı gelişen üç il - Kayseri, Sivas ve Yozgat – incelenmiş ve bu komşu iller arasında şaşırtıcı biçimde öne çıkan Kayseri'nin gelişme farkının hangi nedenlerden kaynaklandığı, sosyal sermayenin bu farkın yaratılmasında bir etkisinin olup olmadığı anlaşılmaya çalışılmıştır. Sivas, Kayseri, Yozgat bölgesinde yürütülen araştırmanın sonuçları, her iki sosyal sermaye çerçevesinin de, fiili ve bağlayıcı sosyal sermayenin, oldukça zayıf olduğuna dair açık kanıtlar niteliktedir.

Burcu Özcan tarafından "Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma" adlı çalışmasında 46 Avrupa ülkesinin sosyal sermaye ve ekonomik kalkınması arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonucunda ise sosyal sermayenin kalkınmayı olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.

Musa Keskin tarafından yazılan "Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi" yüksek lisans tezinde sosyal sermayenin bölgesel kalkınmaya olan etkisinin nasıl olduğunu incelemeye çalışmıştır. Çalışmada sosyal sermayenin önemli faktörlerden biri olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Erzurum ili üzerinde şgerçekleştirilen çalışmada Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası'na üye olanların sosyal sermaye seviyelerinin yeteri kadar iyi olmadığı, güven, yardımlaşma, resmi ve resmi olmayan ağlara katılımlarının düşük olduğu sonucuna yazar tarafından ulaşılmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KONYA KARAMAN BÖLGESİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI

3.1. TR52 Konya-Karaman Bölgesi Ekonomik ve Demografik Göstergeleri

3.1.1. İllerin Gelişmişlik Sıralaması

Bölgesel gelişmişlik kavramı iller arasındaki gelir dağılımını dengesizliklerin giderilmesi, sosyal farklılıklarının kaldırılması ve yatırımların bu perspektifte yönlendirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.Bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması için alınan politika kararlarında sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasının etkili olduğu görülmektedir

İllerin sosyo-ekonomik endeks değerlerini belirleyen temel faktör sadece illerin nüfus gibi mutlak büyüklük göstergeleri veya nüfus yoğunluğu ile kentleşme oranı gibi büyüklükler değildir. Sosyo ekonomik gelişmişlik endeks değerleri illerin demografik yapısının, eğitim, sağlık hizmetlerinin, sanayileşmesinin, işgücünün, alt yapı imkanlarının ve en önemliside gelir seviyesinin nüfusun ihtiyaçlarını karşılamadaki üstünlüğüdür.

Kalkınma planlarında önemle üzerinde durulan bölgesel gelişmişlik farklılıklarının giderilmesine yönelik politikaların gerçekleştirilmesinde ilk adım sosyo ekonomik gelişmişliğin saptanmasıdır. Bu açıdan beş yıllık kalkınma planlarında kalkınma hedeflerine tam olarak ulaşılabilmesi kalkınmanın sürdürülebilir olması ve refahın yaygınlaştırılması insanların yaşama standartlarının çevreye duyarlı bir şekilde yükseltilmesiyle olabileceği saptanmıştır. Şehirlerin kendilerine özgü özelliklerine göre daha iyi iş fırsatlarını ve yaşam şartlarını sürdürülebilir hale gelmesi onuncu beş yıllık kalkınma planını esas amaçları arasındadır. Onuncu beş yıllık kalkınma planında son dönemde önemli ilerlemeler kaydedilmekle birlikte bölgesel dengesizliklerin azaltılmasına olan ihtiyaç devam etmektedir. Bu dengesizlikler; işsizlik, gelir dağılımı, toplumsal barış, güven, sosyal uyum, kaynakların azaltılması ve potansiyelin

kullanılmaması, aşırı göç gibi sorunların yanında kentleşme ve yerleşme sorunlarının da temel kaynağı olarak önemini korumaktadır (DPT, 2013: 130).

Kalkınma bakanlığı en son 2012 yılında yayınlanan İllerin ve bölgelerin sosyo ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırmaları güncellenmiştir. Konya bu güncellemede 20. Sırada yer almaktadır.karaman ise 32. sırada yer almaktadır.

3.1.2. TR52 Bölgesi Genel Yapısı (Konya-Karaman)

TR52 Bölgesi'nde nüfusun %73, 82'si şehirlerde yaşamaktadır. 40.813 km² yüzölçümü ile Türkiye'nin en büyük yüzölçümüne sahip olan Konya ilinde 31 ilçe olmasına karşın sanayileşmenin belirli bölgelerde toplandığı görülmektedir. Konya ilinde toplam 4.913 sektörel faaliyetin 4.265'inin il merkezinde gerçekleştiği görülmüştür. Faaliyetlerin toplam %86.8'i il merkezinde, %13.2'si ilçelerde gerçekleşmektedir. İl merkezleri dışında, Akşehir, Beyşehir, Ereğli ve Seydişehir ilçelerinde sanayi tesislerinin yoğunlaştığı görülmektedir. Bu 4 ilçede 50 ve üzeri sektörel faaliyet gerçekleşmektedir. Söz konusu ilçelerde gerçekleştirilen faaliyet sayısı 453 adettir. Ahırlı, Derbent, Yalıhüyük ve Taşkent ilçelerinde kapasite sistemine kayıtlı üretici bulunmamaktadır. Akören, Altınekin, Bozkır, Çeltik, Doğanhisar, Emirgazi, Güneysınır, Hadim, Halkapınar, Kadınhanı ve Tuzlukçu ilçelerinde faaliyet birim sayısı 5 ve altındadır. 11 ilçenin toplam faaliyet sayısı 27'dir.

Konya ili, geniş tarım alanları ve yüksek tarımsal potansiyeli ile bugün olduğu gibi gelecekte de ülkenin en önemli tarım merkezlerinden biri olacaktır. Tarımsal ürünlerin rekabet gücü, büyük oranda sanayi ile yüksek oranlı entegrasyonuna bağlı olarak şekillenmektedir. Gelişmiş ülkeler, tarımsal ürünlerin ucuz hammadde olarak ülkeler arası taşındığı ve kendi ürettikleri tarımsal ürünler yanında, az gelişmiş ülkelerden de aldıkları hammaddeler ile oluşturdukları üretim ekonomileri sayesinde, gelişmişliklerini arttırmışlardır. Günümüzde aynı şekilde bu durumun devamı için uluslararası arenada büyük mücadeleler verilmektedir.

Konya'da girdisini tarımdan alan, tarıma dayalı imalat sanayinin faaliyet sayısı 1.103'tür. Tarıma dayalı imalat sanayinin toplam imalat sanayi içindeki oranı %22, 45'tir. Sektör bu oran ile, toplam sanayi sektörü içinde ikinci sırada yer almaktadır.

Tarıma dayalı imalat sanayinin Konya ilindeki istihdamı ise 35.450 kişidir. Bu sayının %86.30'u (30.595 kişi) gıda ürünleri imalatında çalışmaktadır. Tarıma dayalı sanayinin toplam istihdama oranı ise %28, 3'tür. Diğer yandan küresel ısınmanın etkilerinin yanı sıra nüfus artışına bağlı olarak dünya genelinde gıda talebinin artması, bir taraftan gıda fiyatları üzerinde baskı oluşturabilecekken diğer taraftan gıda ihracatçısı gelişmiş ülkelerin artan talebi karşılayamayacak olması nedeniyle gelişmekte olan ülkeler için fırsat haline gelebilecektir. Bu durumda gıda sektörünün önemi daha da artacaktır. Ayrıca ilde girdisini tarımdan alan sektörlere bakıldığında bölgede yetişmeyen fındık, zeytin ve pamuk gibi tarım ürünlerine yönelik sanayi tesislerinin de varlığı görülmekmektedir.

Karaman ili 8.821,93 km² yüzölçümüne sahiptir. 6 ilçe olmasına rağmen sanayileşmenin il merkezinde toplandığı görülmektedir. Karaman ilinde toplam 429 sektörel faaliyetin 411'inin il merkezinde gerçekleştiği görülmüştür. Faaliyetlerin toplam %95.9'u il merkezinde, %4.1'i ise ilçelerde gerçekleşmektedir.

3.1.2.1. TR 52 Konya Karaman Nüfus Göstergeleri

Konya ili 2013 adrese dayalı nüfus kayıt sistemi sonuçlarına göre 2.079.225 değeri ile Türkiye'de 7. Sırada yer almaktadır. Konya ilinde nüfusun çoğunluğu il ilçe merkezlerinde yaşamaktadır.

Tablo 3.1: İl İlçe Merkezleri ile belde ve köy nüfusu (Milyon\kişi)

	Nüfus			**İl/ilçe merkezleri, belde/köy nüfusunun toplam nüfus içindeki payı (%)**	
	Toplam	**İl ve ilçe merkezleri**	**Belde ve köyler**	**İl ve ilçe merkezleri**	**Belde ve köyler**
TR Türkiye	76.667.864	70.034.413	6.633.451	91.3	8.7
TR52 Konya-Karaman	2.317.164	2.247.911	69.253	97.0	3.0

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

2013 yılında Türkiye'de il ve ilçe merkezli nüfusun toplam nüfus içindeki oranı % 91.3 iken Konya ilinde bu oran % 100 olmuştur. Türkiye'de il ve ilçe merkezli nüfusun toplam nüfus içindeki payı %91.3 iken TR 52 Konya Karaman bölgesinin payı %97.0'dır.

3.1.2.2. TR 52 Konya Karaman Eğitim Göstergeleri

Tablo 3.2: Öğretmen başına düşen öğrenci sayısı

				Orta öğretim		
	İlköğretim	İlkokul	Ortaokul	Toplam	Genel	Mesleki ve teknik
Türkiye	-	19	18	15	16	14
TR52 Konya-Karaman	-	17	18	15	16	14
TR521 Konya	-	17	18	15	15	14

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

Tabloda 2013- 2014 öğretim döneminde ilkokulda öğretmen başına düşen öğrenci sayısı Türkiye genelinde 19 iken Konya'da 17 'dir öğretmen ve öğrenci sayısı Türkiye genelinde 16 iken Konya'da 15 dir. Tablo incelendiğinde Öğretmen başına düşen öğrenci sayısı TR 52 Konya Karaman bölgesinde ise ilkokulda ve ortaokulda 18'dir.

Tablo 3.3: Yükseköğretim kurumlarında ön lisans ve lisans düzeyinde öğrenci sayıları 2012-2013

	Mezun	Okuyan	Yeni kayıt
TR Türkiye	573.434	4.676.566	887.104
TR52 Konya-Karaman	17.502	89.575	25.925
TR521 Konya	15.899	80.926	23.227

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

2012/2013 öğretim döneminde yüksek öğretim kurumlarında önlisans ve lisans düzeyinde Türkiye genelinde mezun sayısı 573.434, okuyan sayısı 4.676.566, yeni kayıtlı sayısı 887.104'tür. konya ilinde mezunların sayısı 15.899'dur. konya ilinde yüksek öğretim kurumlarında önlisans ve lisans düzeyinde mezundan öğrenci sayısı, Türkiye genelinde mezun olan öğrenci sayısının % 2.8'dir.

3.1.2.3.TR 52 Konya Karaman Sağlık Göstergeleri

2012 yılında Konya'da yüzbin kişi başına düşen hastane yatak sayısı 331 değeri ile Türkiye 265 değerinin üzerindedir.

Tablo 3.4: Hastane yatak Sayısı ve Sağlık personel sayısı (Bin)

	Toplam kurum	**Toplam yatak**	**Uzman hekim**	**Pratisyen hekim**	**Diş hekimi**
TR Türkiye	1.483	200.072	90.103	38.877	21.404
TR52 Konya-Karaman	43	7.387	1.986	1.273	500
TR52.1 Konya	38	6.786	1.843	1.126	446

Kaynak: Sağlık Bakanlığı

2012 yılında Konya ilindeki toplam hekim sayısı, Türkiye genelindeki hekim sayısının % 2.9'u kadardır.

3.1.2.4.TR 52 Konya Karaman İşgücü ve İstihdam Göstergeleri

Tablo 3.5: İşgücü istihdam göstergeleri 2013 (Bin)

	İşgücü	**İstihdam (bin)**	**İşgücüne katılma oranı**	**İşsizlik oranı (%)**	**İstihdam oranı (%)**	**Tarım dışı işsizlik**
TR Türkiye	55.608	25.524	50.8	9.7	45.9	12.0
TR52 Konya-Karaman	1.634	757	48.6	4.7	46.4	6.5

Kaynak: TÜİK

2013 yılı verilerine göre TR 52 Konya karaman bölgesinin işgücüne katılım oranı bakımından Türkiye ortalamasının altında iken istihdam oranı bakımından Türkiye ortalamasının üzerindedir.Türkiye'de işgücüne katılma oranı %45.9 iken TR 52 Konya Karaman bölgesinde %46.4 'tür.İşgücüne katılma oranına bakıldığında ise Türkiye'de % 50.8 iken TR 52 Konya Karaman bölgesinde % 48.6'dır.

Tablo 3.6: Toplam istihdam edilen sektörle dağılımı 2013

	Tarım (%)	**Sanayi (%)**	**Hizmetler (%)**
TR Türkiye	23.6	26.4	50.0
TR52 Konya-Karaman	32.7	24.7	42.6

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya", Eylül 2014

Tr52 Konya-Karaman bölgesinde 2013 yılında istihdam edilenlerin % 42.6'sı hizmet, % 32.7'si tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Bölgede tarım sektöründeki istihdam oranı ise ülke düzeyinin üzerindedir.

3.1.2.5.TR 52 Konya Karaman Milli Gelir Göstergeleri

Tablo 3.7: Toplam cari fiyatlarla bölgesel gayri safi katma değer iktisadi faaliyet kollarına göre temel fiyatlarla 2011

	Tarım (%)	**Sanayi (%)**	**Hizmetler (%)**	**Gayrisafi katma değer (%)**
TR Türkiye	9.0	27.5	63.7	100.0
TR52 Konya-Karaman	22.5	23.6	53.9	100.0

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

TR52 Konya Karaman bölgesi cari fiyatlarla gayri safi katma değerin sektörel paylarına bakıldığında hizmetler sektörü 2011 yılında %53, 9 ile en yüksek payı almaktadır.Sanayi sektörü ise %23, 6 ile ikinci sırada yer almaktadır.Türkiye genelinde

cari fiyatlarla gayri safi katma değerin sektörel payına bakıldığında ise tarımın payı %9.0, sanayinin payı %27.5, hizmetler ise %63.7'dir.

3.1.2.6. TR 52 Konya Karaman Dış Ticaret Göstergeleri

3.1.2.6.1. İhracat

Tablo 3.8: Ekonomik faaliyetlere göre ihracat 2013 (Bin $)

	Toplam	Tarım ve ormanıcılık	Bankacılık	Maden ve taşocakçılığı	İmalat	Elektrik ve su	Toptan ve perakende
TR Türkiye	151.802.637	5.653.323	258.177	3.879.449	141.358.199	28.970	605.984
TR52 Konya-Karaman	1.677.749	90.774	12	12.715	1.569.980	-	4.178

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

TR52 Konya-Karaman bölgesi ihracat rakamları incelendiğinde en yüksek payı bir milyon dokuz bin dokuz yüz seksen iki rakamla imalat sanayinde aittir.

3.1.2.6.2. İthalat

Tablo 3.9: Ekonomik faaliyetlere göre İthalat 2013 (Bin $)

	Toplam	Tarım ve ormanıcılık	Bankacılık	Maden ve taşocakçılığı	İmalat	Elektrik ve su	Toptan ve perakende
TR Türkiye	251.661.250	7.718.045	58.015	38.205.124	196.822.807	334.204	8.468.456
TR52 Konya-Karaman	1.362.656	286.019	15	38.395	1.023.891	4.341	9.798

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

Tablodaki verileri incelendiğinde TR52 Konya karaman bölgesinde en yüksek pay imalat sanayi sektörüne aittir.

3.1.2.7. TR 52 Konya Karaman Sanayi Göstergeleri

Tablo 3.10: TR52 bölgesi sanayi durum tablosu

Yerleşim yeri	Faaliyet sayısı		NACE* Rev. 2-TR	Sanayi kolları
Konya ilçeleri	648	82	B	Madencilik ve taşoçakçılığı
		563	C	İmalat
		2	D	Elektrik, gaz, buhar ve ikliml.üretim ve dağıtım
		1	E	Su temini, kanalizasyon
Konya il merkezi	4.265	82	B	Madencilik ve taşoçakçılığı
		4.148	C	İmalat
		0	D	Elektrik, gaz, buhar ve ikliml.üretim ve dağıtım
		35	E	Su temini, kanalizasyon
TR52 Toplam	5.342	189	B	Madencilik ve taşoçakçılığı
		5.112	C	İmalat
		2	D	Elektrik, gaz, buhar ve ikliml.üretim ve dağıtım
		39	E	Su temini, kanalizasyon
Karaman İl Merkezi	411	14	B	Madencilik ve taşoçakçılığı
		394	C	İmalat
		0	D	Elektrik, gaz, buhar ve ikliml.üretim ve dağıtım
		3	E	Su temini, kanalizasyon

Kaynak: TUİK,"Seçilmiş göstergelerle 2013 Konya",Eylül 2014

TR52 bölgesi sanayi durumu incelendiğinde Konya'nın ekonomik ağırlığı açıkça görülmektedir. Bölgede gerçekleştirilen 5.342 faaliyetin 4.26'sı Konya il merkezinde gerçekleştirilmektedir. TR52 bölgesindekisektörel faaliyetlerin %79, 8'i gibi yüksek bir oranı Konya merkezli olarak gerçekleştirilmiştir.

* Avrupa Topluluğu Ekonomik Faaliyet İstatistiki Sınıflandırması

Tablo incelendiğinde TR52 bölgesi sanayi kolları incelendiğinde faaliyet sayısı bakımından en fazla paya sanayi kolu imalat sanayidir. TR52 bölgesinde 5.342 faaliyet kolu içerisinde 5.112'lik payla imalat sanayi oluşturmaktadır.

3.1.3. Konya İli Genel Yapısı

Konya İlinin Sanayi Yapısı Konya, binlerce yıllık tarihi geçmişe ve birikime sahip bir kenttir. Selçuklu Devleti'ne başkentlik yapmış olan Konya önemli bir ticaret ve sanayi merkezidir. Konya, sahip olduğu coğrafi özelliklerle büyük bir tarım potansiyeline sahiptir. Ülkenin tarım ambarı olarak bilinen Konya, tarımdan elde ettiği geliri sanayi aktarmasıyla sanayisinin gelişimine katkı sağlamıştır.

Cumhuriyet öncesi dönemde Konya eski tarihi yollar üzerinde ticaret faaliyeti ve rekabetin görülmesiyle sanayi şubelerinin kurulması mümkün olmuştur. Bu faaliyetler zirai ve hayvancılık hayatının yapısına uygun olarak ve genel ihtiyaçları karşılamaya yetebilecek seviyede idi. Kentte küçük el sanatları ve el sanatlarının uygulandığı atölyeler bulunmaktaydı. Cumhuriyetin kurulmasıyla Konya sanayisini geliştirmek yönünde kararlar uygulamaya konulmuştur. 1933 yılında uygulamaya konulan I. Sanayi Planında Konya tarım şehri olarak düşünülmüştür. Bu dönemde kurulan en önemli kuruluş 'Ereğli Et Kombinası'dır. 1923-1938 yıllarında Birinci Dünya Savaşı'ndan yeni çıkılması, yeterli finansal güce sahip olunmaması ve 1930'lu yıllardaki Dünya ekonomik krizinden Türkiye'nin kötü etkilenmesi sebebiyle sanayide gerekli atılımlar atılmamıştır .

1950'li yıllara gelindiğinde Konya'da sanayileşme yolunda önemli adımlar atılmıştır. Sanayileşmenin planlı dönemle birlikte hız kazandığı görülmektedir. 1954 yılında Konya Şeker Fabrikası üretime geçmiştir. 1.800 ton/gün kuruluş kapasitesine sahiptir. 1997 yılında 10.00 ton/gün kapasiteye ulaşmıştır. 1963 yılında Konya Çimento Fabrikası üretime başlamıştır. Kuruluş yılındaki üretim kapasitesi 200.000 ton/yıl çimentodur (http://www.konyacimento.com.tr/kurumsal_profil.htm).

1970-1980 yılları arasında makine sektörünün ortaya çıktığı yıllardır. Bu yıllar arasında oto yedek parçasının da geliştiği yıllar olmuştur. 1976 yılında TÜMOSAN kurulmuştur. TÜMOSAN, Türkiye'deki motor ve aktarma organları gibi araç ihtiyacını

karşılamak için kurulmuştur, 2004 yılında özelleştirilmiştir. 1976 yılında TÜMOSAN kurulmuştur. TÜMOSAN, Türkiye'deki motor ve aktarma organları gibi araç ihtiyacını karşılamak için kurulmuştur, 2004 yılında özelleştirilmiştir (http://tumosan.com.tr/ tarihce.html).

Konya'da taşımacılığın yaygın olması sanayiinin gelişimini sağlarken otomotiv yan sanayi sektörünün de gelişimini sağlamıştır. Tamirat için gerekli olan piston, sekman, krank, motor gömleği, manifold gibi parçanın döviz yokluğu ve ambargo gibi faktörlerden dolayı sağlanamaması bu parçaların Konya'da yapılması yönüne gidilmiştir

Bir tarım kenti olarak bilinen il son yıllarda sanayide önemli atılımlar gerçekleştirmiştir. Konya tarihçede görüldüğü gibi ekonomik ticari ve sosyal açıdan kendi bölgesini etkileyen ve yönlendiren bir çekim merkezidir. Bu özelliği yanında son yıllarda gerçekleştirdiği sanayileşme ve ticari potansiyeli ile Anadolu'nun merkezi durumuna gelmiştir.

3.1.3.1. Konya'nın Sanayi Yapısı

Konya'da Sanayi ve Ticaret; Cumhuriyet döneminde kalkınma planları kararlarıyla birlikte ciddi bir gelişme sürecine girmiştir. Sınırları içinde bulunan verimli topraklar nedeniyle bir tarım kenti olarak bilinen Konya, ilerleyen yıllar içerisinde sanayi alanında da önemli atılımlar içerisine girmiştir. Konya'nın 1950'lerde özellikle tarım, hayvancılık ve sanayide kıpırdandığı ve yeni teşebbüslere ev sahipliği yaptığı görülmektedir. Tarım ağırlıklı ekonomik bir yapıdan sıyrılmaya başlamış, sermaye birikimi yetersizliği büyük ölçekli sektör yatırımlarına olanak sağlamadıysa da, özellikle küçük sermayedarlar ve yurt dışındaki işçilerin birikimleri ile ortaya çıkan çok ortaklı şirketleşme olgusu sonrasında bir dizi yatırım yapılmıştır. Bu yıllarda tarımda artan mekanizasyon ile üretim artarken, sanayide şeker, çimento, krom magnezit ve Seydişehir alüminyum gibi yatırımlarla sanayileşmenin geliştiği görülmektedir. 1980'den sonra ekonomik kalkınma modeli olarak dışa açık bir modeli tercih eden Türkiye'de yapılan piyasa reformları sonrasında, ekonomide rekabet anlayışı önem kazandı.

Dünya ekonomisinde son dönemlerde kendini hissettiren küreselleşme, kentsel ekonomilerin global ekonomide birer parametre olarak yer almasını sağlamıştır. Bu bağlamda yerel ekonomiler, içinde bulundukları ülkelerin gelişme performansını da küresel rekabet içerisinde geliştirdikleri strateji ve politikalar sayesinde yerel düzeyde fiziki, sosyal ve kurumsal altyapısı gelişmiş yöreler oluşturarak etkilemişlerdir. Konya bu bağlamda Türkiye'nin üretimine, istihdamına ve katma değerine destek veren önemli illerinin ilk sırasında yer almaktadır. Aynı zamanda Konya, sanayicisi, kendine has geliştirdiği girişimcilik kültürü ve ruhu ile bugün bir çok Anadolu kentine iyi bir örnek oluşturmaktadır. Bu girişimcilik ruhu, Konya sanayisini bazı şehirlerde olduğu gibi sadece birkaç sanayi dalında gelişmekte sınırlı bırakmamış, geniş bir ürün yelpazesinde üretim yapılmasını mümkün kılmıştır.

Konya tarihte de görüldüğü gibi ekonomik, ticari ve sosyal açıdan kendi bölgesini etkileyen ve yönlendiren bir çekim merkezidir. Bu özelliği yanında son yıllarda gerçekleştirdiği sanayileşme ve ticari potansiyeli ile Anadolu'nun merkezi durumuna gelmiştir.

Sektörler itibariyle sanayi sektörünü değerlendirildiğinde ,otomotiv yan sanayinde üretim yapan imalatçıların birçoğu dünya standartlarında üretim yapmaktadır. Üretilen ürünler iç piyasa yanında büyük bir kısmı başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere, Güney Amerika, Kuzey ve Güney Afrika, Ortadoğu, Türki Cumhuriyetleri ve Uzak Doğu ülkelerine ihraç edilmektedir. Bu da teknoloji düzeyinin çok ileri olduğunu göstermektedir. Bu konuda üretim yapan 350 civarında kuruluş bulunmaktadır.

Makine ve teçhizat sanayi ilde öne çıkan sektörlerden biridir. Bu sektörde tarım alet makine ve ekipmanları imalatı, Türkiye pazarının % 65'ine sahiptir. Konya, Türkiye'nin tarım alet ve makinaları ihracatının % 45'ini gerçekleştirmektedir. Bu sektörde değirmen makinalarında önemli yer işgal etmektedir. Bu sektörde 300'e yakın firma faaliyette bulunmaktadır. Makine ve teçhizat imalat sanayinde önemli üretim kalemleri kaynak makinaları, kompresörler, metal işleme makinaları, araç üstü ekipmanladir. Konya'da döküm sanayinde yaklaşık 385 firma ile Türkiye'nin toplam döküm üretiminin %18' sini karşılar durumdadır. Konya'da gıda ürünleri imalat sanayii de oldukça gelişmiştir. Konya Türkiye'nin tahıl üretiminin %10'unu karşılamaktadır. Türkiye tuz ihtiyacının %65'ini Konya'dan karşılamaktadır. Konya'da gıda sektöründe

un, süt ve süt ürünleri, şeker ve şekerleme, bitkisel yağlar gibi birçok sanayi gelişmiş bulunmaktadır. Bu sektörde yaklaşık 500 adet firma faaliyet göstermektedir.Deri ürünleri imalat sanayiinde Konya'nın Türkiye pazarındaki payı %15 civarındadır.150'ye yakın ayakkabı firması, 800'e yakın ayakkabı imalathanesi yıllık 15 milyon çift ayakkabı üretmektedir.

Deri ve deri ürünleri imalat sanayi sektöründe ayakkabıcılık gelişmiş durumdadır. Türkiye pazarındaki payı %15 civarındadır. 150'ye yakın ayakkabı fabrikası, 800'e yakın da ayakkabı imalathanesinde yıllık 15 milyon çift ayakkabı üretilmektedir. Mobilya ve ağaç ürünleri imalat sanayii de diğer önemli sektördür. Konya ihracında ilk 10'da yerini almayı başarmıştır.

Kağıt ve kağıt ürünleri imalat sanayiinde Konya, oluklu karton mukavva üretiminde önemli bir merkez haline gelmiştir. Bu sektörde 160 civarında firma üretim yapmaktadır. Tekstil ve tekstil ürünleri imalat sanayi Konya'da hazır giyim ve konf eksiyonda uzmanlaşmış ve hızla büyümektedir. 150 civarında firma bu sektörde faaliyet göstermektedir. Plastik ve Kauçuk ürünleri imalat sanayinde de Türkiye'de lider konumunda firmalar Konya'dadır. PVC ve plastik sulama boruları üretiminde önemli bir konuma gelmiştir. Taş ve toprağa dayalı sanayi sektöründe de ilde önemli kuruluşlar bulunmaktadır.

3.1.3.1.1. Konya İmalat Sanayi

İmalat Sanayinin Yapısı Bir tarım kenti olan Konya'da son yıllarda sanayide de gelişmeler kaydedilmiştir. Bu gelişmelerin bir yansıması olarak, İstanbul Sanayi Odası'nın 2012 yılı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde Konya'dan ilk 500'de 8 firma, ikinci 500'de de 15 firma yer almıştır. Konya'da sanayi siciline kayıtlı 2,815 sanayi işletmesi bulunmakta olup bu işletmelerde toplam 58,677 kişiye istihdam imkânı sağlanmaktadır. Konya'daki sanayi işletme sayısı Türkiye genelindeki kayıtlı işletme sayısının %4'ünü oluşturmaktadır. Konya bu pay ile İstanbul, Bursa, Ankara ve İzmir'den sonra beşinci sırada yer almaktadır. İldeki sanayi işletmelerinin dağılımı incelendiğinde; başka yerde sınıflandırılmayan makine ve ekipman imalatının %19'luk payla ilk sırada yer aldığı ve bunu %16'lık payla gıda ürünleri imalatının ve %12'lik payla fabrikasyon metal ürünleri imalatının takip ettiği görülmektedir. İlde faaliyet

gösteren sanayi işletmelerinin işyeri sayısı bakımından sektörel çeşitliliği dikkat çekicidir. Sanayi alt yapısının gelişmişliğinin önemli göstergelerinden birisi ildeki Sanayi Bölgelerinin nitelik ve nicelik açısından yeterliliğidir. Konya, 9 Organize Sanayi Bölgesi, 14 Özel Sanayi Sitesi, 38 Küçük Sanayi Sitesi, Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ve Organize Hayvancılık Bölgesi ile gelişmiş bir sanayi altyapısına sahiptir. Konya'da sanayinin gelişmesinde, yatırım ve üretim aşamasında yatırımcılara uygun ortamlar sağlayan Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ve Küçük Sanayi Siteleri (KSS)'nin geldiği nokta büyük önem taşımaktadır. 1976 yılında, 134 ha. alanda 150 işyeri ile faaliyete geçen Konya I. Organize Sanayi Bölgesi ile başlayan sanayi altyapı çalışmaları, II. ve III. OSB'lerin birleşmesi sonucu 1,691 ha. alan toplamıyla Konya geniş bir OSB faaliyet alanına ulaşmıştır. 2013 yılına geldiğimizde ise; 1. OSB'de 159, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 473 firmanın faaliyet gösterdiği görülmektedir. Burada dikkat çeken nokta, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firma sayısının %133 oranında artmış olmasıdır.

Konya'daki üç büyük organize sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmaların sektörel dağılımına bakıldığı zaman ise makine sektörü, otomotiv yan sanayi ve tarım makinaları sektörü ilk üçte yer alan sektörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Konya sanayisinin kalbi durumdaki Konya Organize Sanayi, 5 bölümden oluşmaktadır. KOS'un 2'nci ve 3'üncü bölümünde 12 milyon metrekarelik bir alan vardır Bu alanda 450 fabrika aktiftir. 4'ncü bölümde ise yatırımlar tamamlandığında 117 fabrika olacaktır. Şu an bu alanın yüzde 95'i tahsis edilmiş durumdadır. En son kalan 17 parsele ise arsa tahsisi gerçekleştirilmiştir. 5'inci bölgenin ise büyüklüğü tam 7 milyon metrekaredir. Bu bölge ile KOB tam 23 milyon metrekareden oluşan dev bir sanayi şehri haline gelecektir. İlde sanayi için uygun altyapı oluşturma çalışmaları Akşehir, Beyşehir, Çumra, Ereğli, Kulu, Karapınar ve Seydişehir ilçelerindeki OSB'ler ile devam etmiştir. Böylece ilçelerde tamamlanan ve yatırımı devam eden OSB'lerin sayısı 7'ye ulaşmıştır. OSB'lerde proje, tahsis, inşa ve üretim aşamaları eşanlı olarak devam etmektedir.

3.1.3.2. Konya İlinin Ticaret Yapısı

Konya ili eski dönememeden bu yana özellikle transit ticaret, maden ticareti, tarım ve sanayi ürünlerinin ticareti ağırlıklı olmak üzere önemli bir sanayi ve ticaret merkezi durumuna gelmiştir.

İlin dış ticareti, ülkemizin dış ticaretinde olumlu gelişmelere paralel olarak yükselişini sürdürmektedir. Konya ihracat yapısı içerisinde makine alet ve parçaları, otomotiv yedek parçaları, demir ve çelik ürünleri, kağıt ve karton ürünleri, mobilya, şeker ve şeker mamulleri gibi ürünleri temsil etmektedir.

Konya'nın gayri safi yurtiçi hasılasını sektörler itibari ile incelediğimizde; en yüksek pay %20, 8 ile ulaştırma ve haberleşme sektörü, % 18. 9 ile tarım sektörü, % 18. 3 ile sanayi sektörü, 115. 8 ile ticaret % 5. 2 ile inşaat sektörü izlemektedir

Sanayide çalışanların % 20 si başka yerde sınıflandırılmamış makine ve takım imalatı %20 si gıda ürünleri imalatı sektöründe istihdam edilmektedir. Sanayide çalışanların % 20 si başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı % 20 si gıda ürünlerinin imalatı sektöründe istihdam edilmektedir. İstihdamın %75 işçi %3 mühendistir.

Konya Türkiye'nin en fazla un, tuz ve şeker üreten ilidir. Toz ve küp şeker üretiminde ikisi özel 4 adet şeker fabrikası ile en önemli illerden biridir. Türkiye'nin tuz ihtiyacının % 65'ini Konya karşılamaktadır. Tahıl üretiminde de önemli bir fonksiyona sahiptir. Tahıl üretiminde de önemli bir fonksiyona sahiptir.

İl maden varlığı açısından çeşitliliği olan bir kaynak yapısına sahiptir. Krom, magnezit, linyit kömürü, barit, mermer, boksit, manganez, sodyum sülfat gibi madenler işletilmektedir.

Konya'nın gayri safi yurtiçi hasılasını sektörler itibariyle incelediğimizde; en yüksek pay % 20, 8 ile ulaştırma ve haberleşme sektörü, % 18, 9 ile tarım sektörü, %18, 3 ile sanayi sektörü, %15, 8 ile ticaret, % 5, 2 ile inşaat sektörü izlemektedir.

3.1.4. Konya İlinde Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı

Konya İlinde bulunan sanayi işletmelerinin sektörel dağılımına baktığımızda, %20' lik bir oran ile başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar İmalatı ve %16 lık bir oran ile gıda ürünleri imalatı sektörlerinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

Bunları sırasıyla aşağıdaki sektörler takip etmektedir.

% 11 Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)

% 7 Ana Metal Sanayi,

% 7 Kauçuk ve plastik ürünleri imalatı

% 6 Motorlu Kara Taşıtı, römork ve yarı römork imalatı,

% 4 Diğer Madencilik ve Taşocakçılığı

% 4 Kimyasal Madde kimyasal ürünlerin imalatı

% 3 Diğer Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı,

% 3 Giyim Eşyası İmalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması

% 3 Deri ve ilgili ürünlerin imalatı,

%2 Elektrikli teçhizat imalatı,

% 2 Ağaç ve Mantar Ürünleri İmalatı (Mobilya hariç)

% 2 Mobilya İmalatı,

% 2 Tekstil Ürünleri İmalatı

%1 Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı,

% 1 Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması

% 1 Diğer imalatlar,

% 5 Diğer (Metal cevherler madenciliği, Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarılımı, İçecek imalatı, Ham petrol ve doğalgaz çıkarımı ve saha arama ve tetkiki hariç, Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malz.imalatı, Kömür ve linyit çıkartılması, Elektrik, gaz buhar ve havalandırma sistemi üretimim ve dağıtımı,

Bilgisayarların elektronik ve optik ürünlerin imalatı, Makine ve teçhizatı hariç; Fabrikasyon metal ürünleri imalatı, Kok Kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, Diğer Ulaşım Araçları İmalatı) şeklinde sıralanmaktadır.

3.1.5.Konya İlinin Kümelenme Politikası

Küreselleşmenin etkilerinin her alana yayıldığı günümüzün rekabet koşullarında fiziksel kaynaklara sahip olanlar değil, bu kaynakları rakiplerinden daha verimli ve etkili kullananlar rekabet edebilmekte ve varlıklarını sürdürebilmektedir.

İlde yapılacak olan etkili bir kümelenme çalışması firmalara rekabette öne çıkmaları için pek çok avantaj sağlayacaktır. İlde büyük bir kümelenme potansiyeli bulunmaktadır. Bu potansiyelin en iyi şekilde değerlendirmesi amacıyla KOBİ'ler desteklenmeli ve bu konuda bilinçlendirilmelidir (Ay,2012:10).

3.2. Konya İlinde Öne Çıkan Sektörler

Aşağıdaki tabloda tablo Konya'da imalat sanayinin faaliyet sayısı mevcut durumu ortaya koymaktadır. Toplam 22 sektörde 4185 faaliyet olduğu ilde TOBB veri tabanına göre özetlenmiştir. 108 736 kişiyi istihdam edilmektedir.

Tablo 3.11: Konya İmalat Sanayiinin Faaliyet Sayısı ve İstihdam Açısından Mevcut Durumu

Nace Rev 2	İmalat Sanayi	Faaliyet Sayısı	İstihdam
10	Gıda Ürünlerinin İmalatı	903	30824
11	İçeceklerin İmalatı	5	118
13	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	34	2095
14	Giyim Eşyalarının İmalatı	150	4410
15	Deri Ve İlgili Ürün İmalatı	69	1275
16	Ağaç, Ağaç Ürünleri Ve Mantar Ürünleri İmalatı (Mobilya Hariç) Saz, Saman Ve Benzeri Maddelerden Örülerek Yapılan Eşyaların İmalatı	77	918
17	Kağıt Ve Kağıt Ürünlerinin İmalatı	20	381
18	Kayıtlı Medyanın Basılması Ve Çoğaltılması	34	882
19	Kok Kömürü Ve Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı	26	199
20	Kimyasalları Ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	2	91
21	Temel Eczacılık Ve Eczcılık Ürünlerinin İmalatı	2	68
22	Kauçuk Ve Plastik Ürünlerin İmalatı	344	8835
23	Diğer Metalik Olmayan Ürünlerin İmalatı	170	4840
24	Ana Metal Sanayisi	404	8552
25	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı	434	8481
26	Bilgisayarların Elektronik Ve Optik Ürünlerin İmalatı	26	787
27	Elektrikli Teçhizat İmalatı	59	1100
28	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine Ekipman İmalatı	761	19346
29	Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) Ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı	416	11168
30	Diğer Ulaşım Araçlarının İmalatı	16	193
31	Mobilya İmalatı	199	3676
32	Diğeri Mail Atar	34	497
Toplam		4185	108736

Kaynak: Ay, 2012: 36

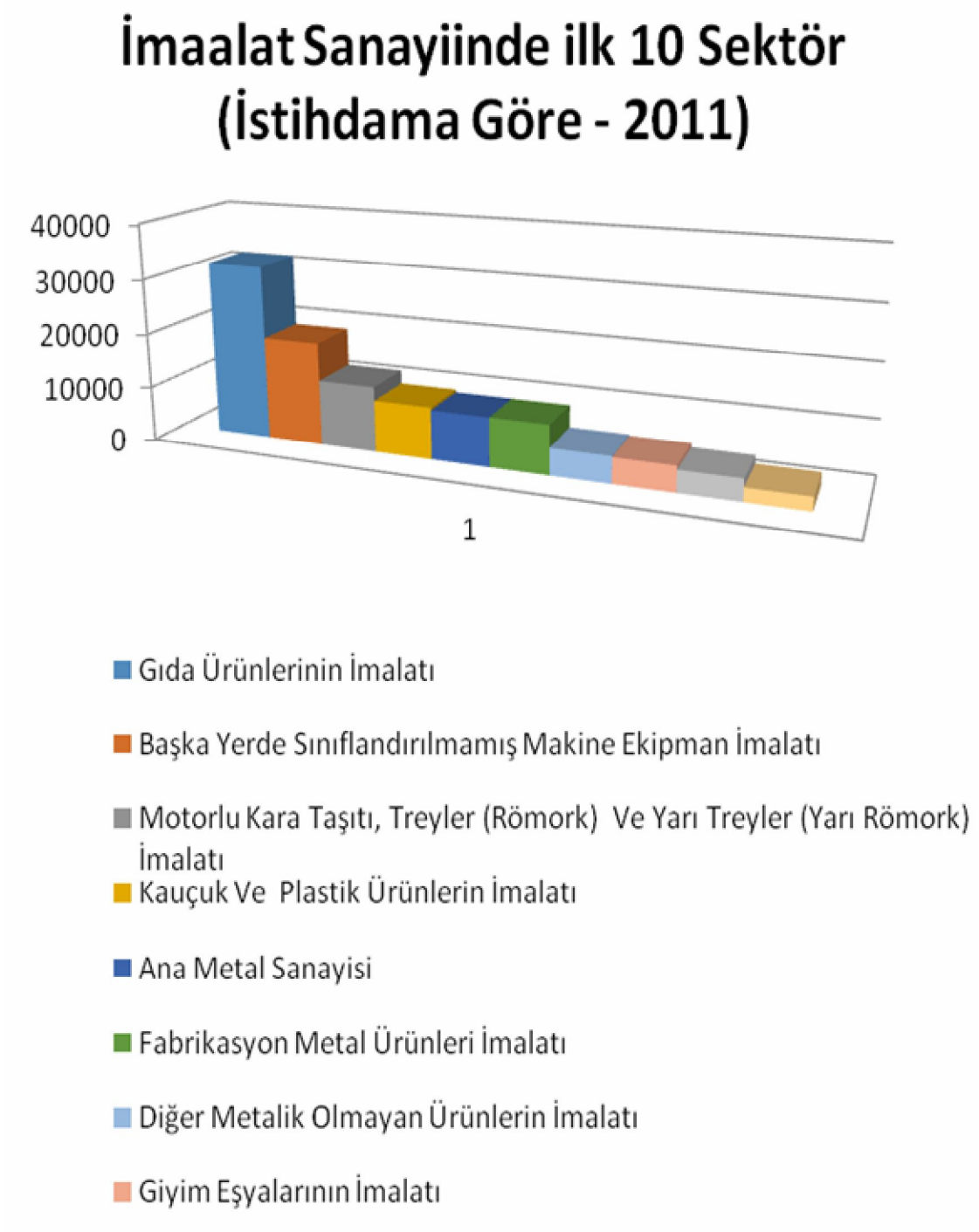
Yukarıdaki veriler ışığında İlde faaliyet sayısı ve istihdama göre yoğunlaşma gösteren, öne çıkan ilk 10 sektör aşağıdaki tabloda verilmiştir. Tabloya genel olarak bakıldığında gerek faaliyet sayısı, gerekse istihdam açısından 9 sektörün sıralamalardaki yeri değişmekle birlikte öne çıktığı görülmektedir. Bu sektörler,Gıda ürünlerinin

imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı, fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç), motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı, ana metal sanayisi, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı, mobilya imalatı, diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı, giyim eşyalarının imalatıdır.

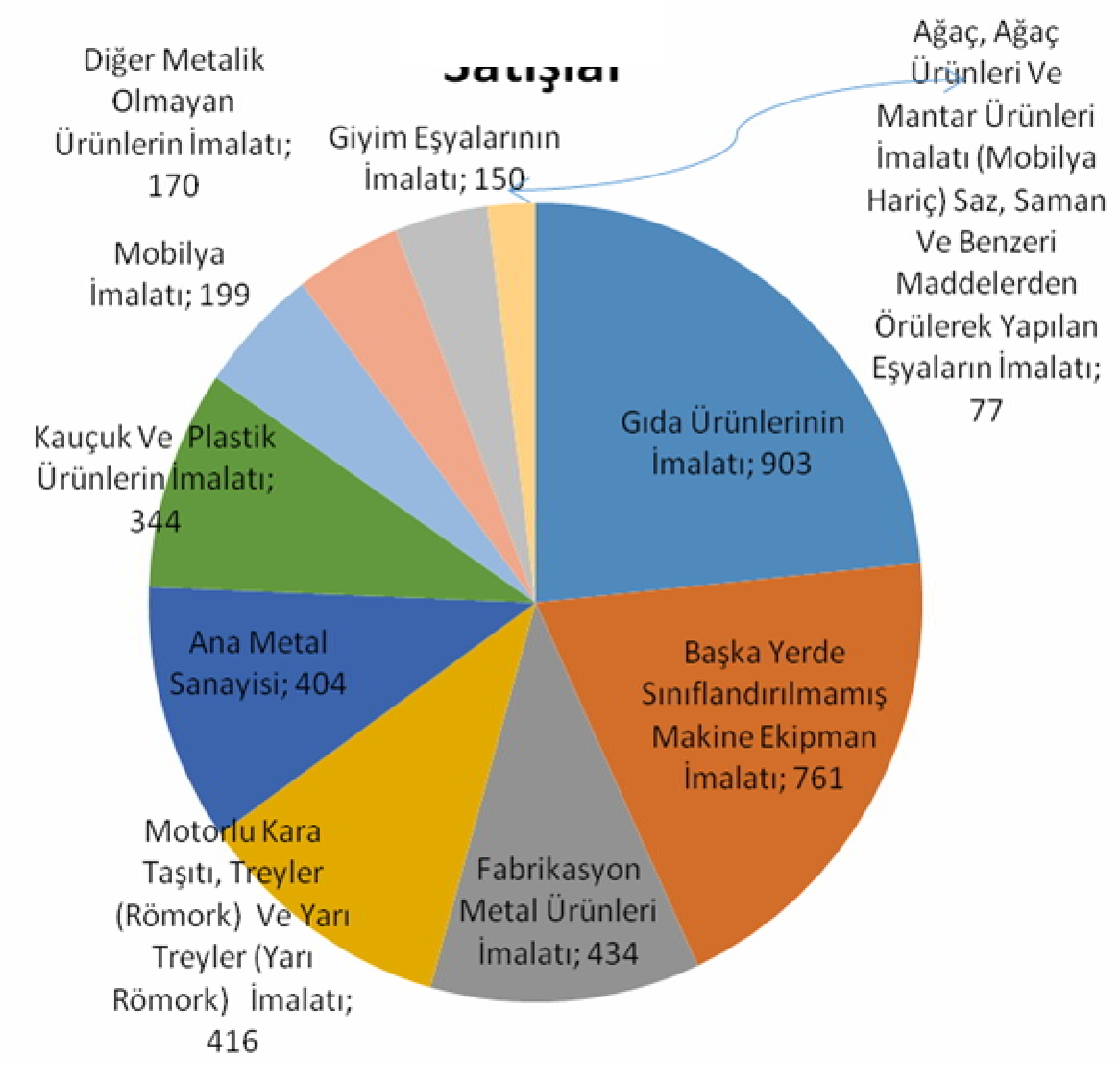
Faaliyet sayısı açısından Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyaların imalatı ilk 10'a girerken, istihdam açısından da tekstil ürünlerinin imalatı ilk 10'a girmektedir

İlk 10'da yer alan sektörlerin toplam faaliyet sayısı içindeki %92, 18 iken, istihdam içindeki payı ise %94, 01'dir. Dolayısıyla ilk 10 sektörde yoğunlaşma çok güçlüdür.

Her iki kategoride de gıda ürünleri imalatı ile başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı ilk iki sırayı almaktadır.

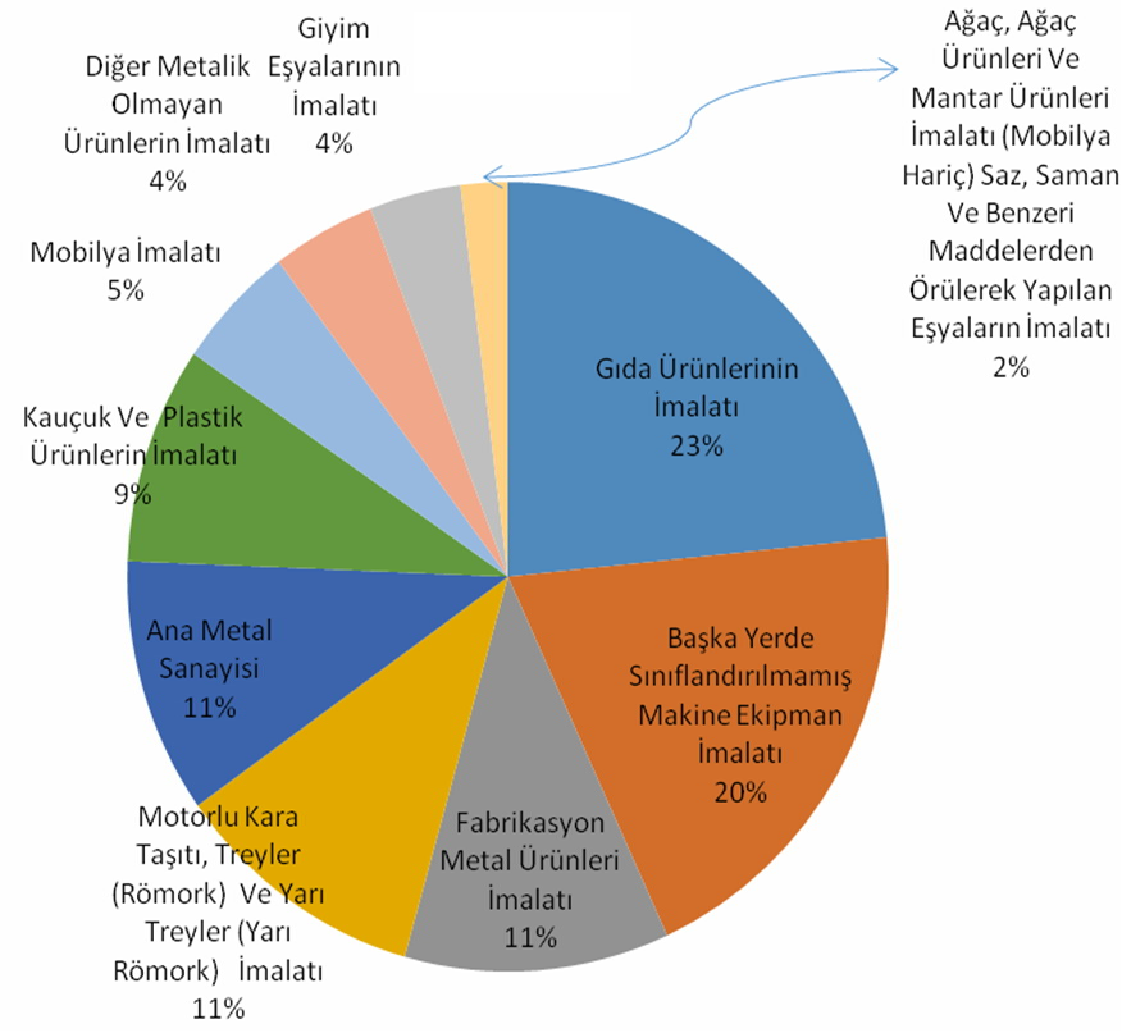


Grafik 3.1: İmalat sanayinde istihdama göre ilk 10 sektör



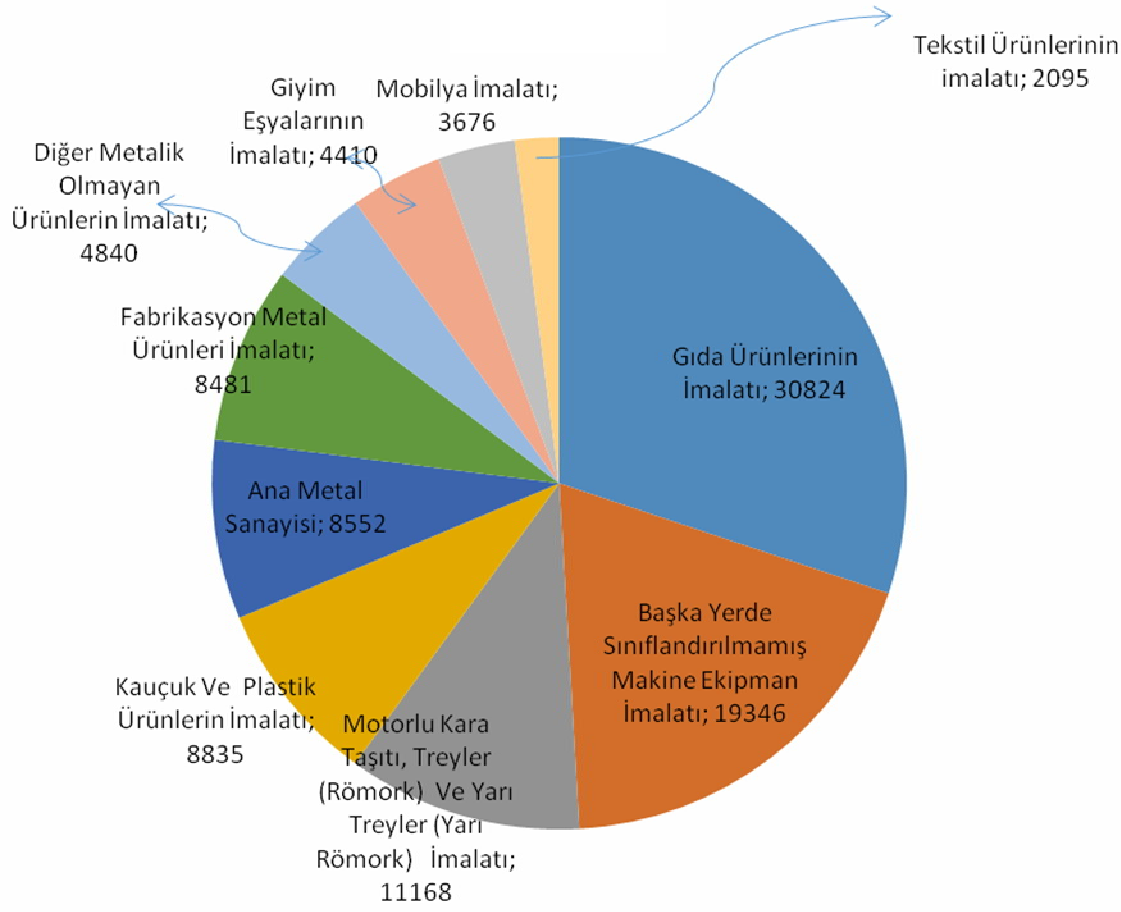
Grafik 3.2: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)

İmalat sanayinde faaliyet sayısına göre ilk 10 sektör aşağıdaki grafiklerde sunulmuştur. İlk sırayı gıda sektörü almaktadır. Gıda sektörü 903 faaliyet sayısı ile ilk 10 içinde %23'lük bir paya sahiptir. Bunu ikinci sırada 761 faaliyet sayısı ve %20 oranla başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman yer almaktadır. Bu iki sektörü diğerleri takip etmektedir. Her iki sektörün imalat sanayi içindeki payları ise sırasıyla %21 ve %18'dir.



Grafik 3.3: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)

İmalat sanayinde istihdama göre ilk 10 sektör aşağıdaki grafiklerde sunulmuştur. İlk sırayı gıda sektörü almaktadır. Gıda sektörü 30.824 istihdamla ilk 10 içinde %30'luk bir paya sahiptir. Bunu ikinci sırada 19.346 istihdam ve %19 oranla başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman yer almaktadır. Bu iki sektörü diğerleri takip etmektedir. Her iki sektörün imalat sanayi içindeki payları ise sırasıyla %28 ve %18'dir.



Grafik 3.4: İmalat Sanayiinde İlk 10 Sektörün Payı (Faaliyet Sayısına Göre 2011)

Gıda ürünlerinin imalatı: Tahıl ambarı olarak nitelenen Konya, Türkiye'nin tahıl üretiminin %10'unu karşılamaktadır. 903 adet faaliyet, 30.824 istihdam sağlamakta ve toplam imalat sanayi içinde faaliyet oranı %21 iken istihdam içindeki oranı ise %28'dir. Türkiye tuz üretiminin de %65'i Konya'dan sağlanmaktadır. Konya gıda sektöründe un, süt ve süt ürünleri şeker ve şekerleme, bitkisel yağlar gelişmiş durumdadır.

Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı: Bu sektörde tarım alet makine ve ekipmanları imalatı, Türkiye pazarının %65'ine sahip olup, Konya Türkiye ihracatının %45'ini gerçekleştirmektedir. Sektörde 761 faaliyet 19.346 istihdam sağlamaktadır. Toplam imalat sanayi içinde faaliyet oranı ve istihdam oranı %18 olup, ilde her iki kategoride de 2. Sırada yer almaktadır. Makine ve ekipman imalatında

kaynak makineleri, komprosörler, metal işleme makineleri, araç üstü ekipmanlar önemli üretim kalemleridir.

Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç): Konya Türkiye'de silah ve mühimmat imalatının gerçekleştiği önemli illerden birisidir. Özellikle Beyşehir ve Huğlu'da üretilen tüfekler dünya çapında rağbet görmekte ve nerdeyse tamamı ihraç edilmektedir. 434 faaliyet 8.481 kişiye istihdam sağlamaktadır. Toplam imalat sanayi içinde faaliyet oranı %10 olan sektörün, istihdamdaki oranı ise %8'dir. Metal yapı araçları, silah ve mühimmat, konteyner imalatı önemli kalemlerdir. Sektörde ilk üç faaliyet;

Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı: Konya'da otomotiv sektörü ihracatın önünü açan lokomotif bir sektör olup, Konya sanayisinin itici gücüdür. Otomotiv yan sanayinde üretim yapan firmaların bir çoğu dünya standartlarında üretim yapmakta ve dünya devletrine yedek parça sağlamaktadır. Firmaların büyük çoğunluğu uluslar arası kabul gören ve ihracat için zorunlu olan kalite belgesine sahiptir. 80'den fazla değişik ürünün üretildiği sektörde üretilen ürünlerin büyük kısmı başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere, Güney Amerika, Kuzey ve Güney Afrika, Ortadoğu, Türk Cumhuriyetleri ve Uzak Doğu'ya ihraç edilmektedir. Sektörde 416 faaliyet 11.168 kişiye istihdam sağlamaktadır. Toplam imalat sanayisi içinde hem faaliyet, hem de istihdam oranı olarak %10 paya sahiptir. Motorlu kara taşıtlarının imalatı, kaporta, römork ve yarı römork imalatı ile yedek parça ve aksesuar imalatı göze çarpan önemli üretimlerdir.

Ana metal sanayisi: Türkiye'nin toplam döküm üretiminin yaklaşık %18'ini karşılayan Konya, döküm sanayinde önemli üretim merkezlerinden birisidir. Döküm sanayi üretmekte olduğu pik döküm, çelik döküm, sfero döküm ve temper döküm türündeki 4 ana mal ile savunma sanayine de hizmet vermektedir. Bu çerçevede savunma sanayinin kullandığı havan parçaları, mermi, roket başlıklarında kullanılan alimünyum parçalar Konya'da üretilmektedir. Sektörde 404 faaliyet, 8.552 kişiye istihdam sağlamakta ve hem faaliyet hem de istihdam açısından ilde 5. Sırada yer almaktadır.

Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı: Kauçuk ve plastik ürünleri imalat sanayisinde de Türkiye'de lider konumda olan firmalar Konya'da olup, PVC ve plastik sulama boruları üretiminde önemli bir konumdadır. Sektörde 344 faaliyet 8.835 kişiye istihdam imkanı sağlamaktadır. Bu açıdan sektör faaliyet sayısında toplam imalat sanayisinin %8'ine sahipken, istihdam da ise %9'una sahiptir. Sektörde ağırlıklı olarak plastik tabaka ve profil imalatı, plastik paketleme malzemeleri imalatı, inşaat malzemeleri imalatı gerçekleştirilmektedir.

,Mobilya İmalatı: Mobilya imalatı bir diğer önemli sektör olarak Konya'da yerini almıştır. Konya'nın ihracatında da önemli bir yer tutmaktadır. Sektör gerek faaliyet sayısı, gerekse istihdam olarak ilk 10 içinde yer almaktadır. 199 faaliyet kolu ile toplam imalat sanayi içinde %5 paya sahip sektör, 3.676 kişiye istihdam sağlamakta ve imalat sanayi içinde de %4 pay almaktadır. Büro ve mutfak mobilyaları imalatı oldukça gelişmiştir.

Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı: Taş ve toprağa dayalı sanayi sektörü de ilde oldukça gelişmiştir. Camın şekillendirilmesi ve işlenmesi, ateşe dayanıklı ürünlerin imalatı, çimento ve hazır beton imalatı gibi alanlarda oldukça gelişmiştir. İlde çimento fabrikası, ateşe dayanıklı tuğla üreten Krom Magnezit fabrikası ve diğer tuğla ve hazır beton fabrikaları mevcuttur. İlde inşaat sektörünün gelişmesine paralel olarak sektör de ildeki gelişimini hızlı bir şekilde sürdürmektedir. Sektör 170 faaliyet kolu ve 4.840 istihdam sağlamakta ve toplam imalat sanayi içinde de sırasıyla %5 ve %4 pay almaktadır.

Giyim eşyalarının imalatı: Konya'da giyim eşyalarının imalatı da gelişen bir başka sektördür. İş giysisi imalatı, iç giyim, çorap imalatı ve diğer giyim eşyası imalatı yoğun olarak yapılmaya başlanmıştır. 150 faaliyet kolu ve 4.410 çalışanı ile toplam imalat sanayi içinde %4 paya sahiptir.

Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyaların imalatı: Parke ve döşeme imalatı ile doğramacılık ve marangozculuk faaliyetlerinin yoğunlaştığı sektör, istihdam açısından ilk 10 sektör içinde yer alamamaktadır.

Tekstil ürünlerinin imalatı: Konya hazır giyim ve konfeksiyonda uzmanlaşmakta ve hızla büyümektedir. Giyim eşyalarının imalatı ile birlikte değerlendirildiğinde 184 firma sektörde faaliyet göstermektedir.

Deri ve Deri Ürünleri İmalatı(Ayakkabıcılık sektörü): Konya ayakkabıcılık sektörü gelişmiş durumdadır. Türkiye pazarında payı %15 civarındadır. Üretim kapasitesi olarak İstanbul ve İzmir'in ardından 3. sıradadır. Konya ayakkabı sektörü bugün 150'ye yakın ayakkabı fabrika, 350 tane orta ölçekli işletme ve 500 tane küçük ölçekli işletme ile yıllık yaklaşık 15 milyon çift ayakkabı üretmektedir. Mevcut kapasite ile Türkiye erkek ayakkabı pazarında söz sahibi olmanın yanında yurtdışı pazarda da var olma gayreti içindedir.

Kağıt ve kağıt ürünleri İmalatı: Konya'da gelişen bir başka sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sektörde Konya, oluklu karton mukavva üretiminde önemli bir merkez haline gelmiştir. Bu sektörde yaklaşık 160 firma üretim yapmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN, AMACI, METEDOLOJİSİ, ANKET VERİLERİNİN ANALİZİ

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı kalkınmada önemli bir faktör olarak görülen sosyal sermayenin bölgesel kalkınma üzerindeki etkisini ölçmektir. Bu amaçla Konya-Karaman bölgesindeki imalat sanayi firmalarına anket yöntemi ile veri toplanmıştır. İmalat sanayi firmaları NACE kollarına göre sınıflandırılmıştır. Öne çıkan sektörlerin dağılımı oranlanarak anket çalışması yapılmış, toplam 293 firmaya uygulanmıştır. Temel hipotez olarak da sosyal sermayenin imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların ekonomik performansları üzerindeki etkilerini ölçmek şeklinde belirlenmiştir.

Daha önce de değinildiği gibi sosyal sermayenin doğrudan bir ölçüm şekli yoktur, dolayısıyla sosyal sermaye ekonomik değişkenlere ilave edilen ve onları tamamlayan bir değişken olarak yaklaşmak gerekmektedir. Disiplinler arası bir kavram olan sosyal sermaye de 'nicel' (sayısal) yöntemlerin yanında 'nitel' yöntemler de kullanılmaktadır.

4.2. Metodoloji

Sosyal sermayenin bölgesel kalkınmaya etkisinin araştırıldığı bu çalışmada veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Anketler bizzat firma sahiplerine veya üst düzey yöneticilerle yüz yüze görüşülerek yapılmıştır.

Konya-Karaman bölgesi TR 52 bölgesinde imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların tamamı evreni (ana kütleyi) oluşturmaktadır. İşletmelerin listesi illerin sanayi odalarında temin edilmiştir. Listelerde yer alan imalat sanayi firmalarından anket yöntemiyle toplanan verilerin değerlendirilmesi SPSS ortamında istatistiki analizleri yapılmıştır ve frekans değerleri hesaplanarak, yüzdelik değerleri alınmıştır. Ankete katılan işletmelerin performanslarını belirleyen sosyal sermaye bileşenlerinin neler olduğu ve bileşenlerin katkıları analiz edilmiştir. Kullanılan değişkenler arasında ilişkinin var olup

olmadığı spearman korelasyon analizi ile, sosyal sermaye bileşenlerinin ekonomik performansa katkıları ise lojistik regresyon analizi ile incelenmiştir.

Tez çalışmamızda kullanılan anket soruları Yrd. Doç. Dr. Feray ERSELCAN'ın "Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma" adlı tez çalışmasından kısmen ve değiştirilerek kendi izni ile faydalanılmıştır.

4.3. Ankete Katılan İşletmelerin Demografik Özellikleri

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin genel profilleri hakkında bilgi sunulacaktır. Bu bağlamda ankete katılan işletme yöneticilerinin eğitim düzeyleri, üniversite mezuniyet alanları, işletmedeki görevleri, toplam çalışma süreleri ile işletmenin faaliyet alanı, hukuki yapısı, kapasite kullanımı ve sahip olunan belge ve sertifikalar ile ilgili ayrıntılı frekans dağılım tabloları analiz edilecektir:

Tablo 4.1: Eğitim Düzeyi Frekans Dağılımı

Eğitim Düzeyi	Frekans	%
İlkokul	13	4, 9
Ortaokul	56	21, 0
Lise	83	31, 1
Üniversite	96	36, 0
Lisans Üstü	16	6, 0
Diğer	3	1, 1
Toplam	267	100, 0

Tablo 4.1'de görüldüğü gibi ankete katılan işletme yöneticilerinin %36'sı üniversite, %31,1'i lise, %21'i ortaokul, %6'sı lisansüstü ve %4,9'u ilkokul mezunudur. Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirket yöneticilerinin büyük kısmının eğitimli kişilerden oluştuğu söylenebilir.

Tablo 4.2: Mezuniyet Alanı Frekans Dağılımı

Mezuniyet Alanı	Frekans	%
İktisadi Ve İdari Bilimler	28	18, 1
Mühendislik Bilimleri	42	27, 1
Sosyal Bilimler	12	7, 7
Diğer	73	47, 1
Toplam	155	100, 0

Tablo 4.2'de görüldüğü gibi ankete katılan işletme yöneticilerinin %27, 1'i mühendislik bilimleri, %18.1'i iktisadi ve idari bilimler ve %7, 7'si de sosyal bilimler alanlarından mezun olmuşlardır. Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirket yöneticilerinin yarısının sektörlerle alakalı bölümlerden mezun oldukları söylenebilir.

Tablo 4.3: Görev Frekans Dağılımı

Görev	Frekans	%
İşletme Sahibi	81	31, 0
Departman Yöneticisi	96	36, 8
Üst Düzey Yönetici	57	21, 8
Fiili Öğretim Yöneticisi	27	10, 3
Toplam	261	100, 0

Tablo 4.3'de görüldüğü gibi ankete katılan işletme yöneticilerinin %36, 8'i departman yöneticisi, %31'i işletme sahibi, %21, 8'si üst düzey yönetici ve %10, 3'ü fiili öğretim yöneticisi pozisyonlarında görev yapmaktadırlar. Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirket yöneticilerinin büyük kısmının tüm şirket hakkında bilgi sahibi olunan pozisyonlarda kişilerden oluştuğu söylenebilir.

Tablo 4.4: İşletmede Çalışma Süresi Frekans Dağılımı

Çalışma Süresi	Frekans	%
1 yıldan az	12	4, 5
1-5 yıl	77	28, 8
6-10 yıl	76	28, 5
11-15 yıl	65	24, 3
16-20 yıl	23	8, 6
20 yıl ve üzeri	14	5, 2
Toplam	267	100, 0

Tablo 4.4'de görüldüğü gibi ankete katılan işletme yöneticilerinin %28, 8'i 1-5 yıl arasında, %28, 5'i 6-10 yıl arasında, %24, 3'ü 11-15 yıl arasında, %8, 6'sı 16-20 yıl arasında, %5, 2'si 20 ve üzerinde ve %4, 5'i ise 1 yıldan az süredir işletmede çalışmaktadır.Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirket yöneticilerinin büyük kısmının şirkette uzun yıllar çalışan, şirket hakkında bilgi sahibi kişilerden oluştuğu söylenebilir.

Tablo 4.5: Faaliyet Alanı Frekans Dağılımı

Faaliyet Alanı	Frekans	%
Gıda Ürünleri Ve İmalatı	61	22, 6
Mobilya İmalatı	9	3, 3
Tekstil Ürünleri İmalatı	17	6, 3
Kâğıt Hamuru, Kâğıt Ve Kâğıt Ürünleri	3	1, 1
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	4	1, 5
Giyim Eşyası İmalatı	3	1, 1
Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	27	10, 0
Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	74	27, 4
Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	4	1, 5
Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	12	4, 4
Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	16	5, 9
Makine Ve Teçhizat İmalatı	40	14, 8
Toplam	270	100, 0

Tablo 4.5'de görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin %27, 4'ü makine ve teçhizat (hariç) metal ürünleri imalatı, %22, 6'sı gıda ürünleri ve imalatı, %14, 8'i makine ve teçhizat imalatı, %10'u plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, %6, 3'ü tekstil ürünleri imalatı, %5, 9'u kimyasal madde ve ürünleri imalatı, %4, 4'ü motorlu taşıt ve römork imalatı, %3, 3'ü mobilya imalatı, %1, 5'i ağaç ve ağaç ürünleri imalatı, %1, 5'i derinin tabakalanması ve işlemesi imalatı, %1, 1'i kâğıt hamuru, kâğıt ve kâğıt ürünleri ve %1, 1'i giyim eşyası imalatı alanlarında faaliyet göstermektedir.

Tablo 4.6: Hukuki Yapı Frekans Dağılımı

Hukuki Yapı	Frekans	%
A.Ş.	96	35, 3
LTD	141	51, 8
Kooperatif	5	1, 8
Kollektif	11	4, 0
Şahıs	15	5, 5
Diğer	4	1, 5
Toplam	272	100, 0

Tablo 4.6'da görüldüğü gibi ankete katılan işletmeler hukuki olarak %51, 8'i LTD, %35, 3'ü A.Ş., %5, 5'i şahıs şirketi, %4'ü kollektif şirket ve %1, 8'i kooperatif yapılarına sahiptirler.

Tablo 4.7: Kapasite Kullanım Yüzdesi Frekans Dağılımı

Kapasite Kullanım Yüzdesi	Frekans	%
50'den az	15	5, 6
50-69 arası	84	31, 6
70-89 arası	99	37, 2
90 ve üzeri	68	25, 6
Toplam	266	100, 0

Tablo 4.7'de görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin %37, 2'si %70-89, %31, 6'sı %50-69, %25, 6'sı %90 ve üzeri ve %5, 6'sı ise %50'den az az kapasite ile çalışmaktadırlar. Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirketlerin büyük kısmının kapasitelerinin yarıdan fazlasını kullandıkları söylenebilir.

Tablo 4.8: Sahip Olunan Belge ve Sertifikalar Frekans Dağılımı

Belge ve Sertifikalar	Frekans	%
TSE	130	53, 1
CE	33	13, 5
ISO 9000	43	17, 6
ISO 16949	11	4, 5
ISO 14000	7	2, 9
HACCP	9	3, 7
Diğer	12	4, 9
Toplam	245	100, 0

Tablo 4.8'de görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin %53, 1'inin TSE, %17, 6'sının, ISO 9000, %13, 5'inin CE, %4, 5'inin ISO 16949, %3, 7'sinin HACCP ve %2, 9'unun ise ISO 14000 sertifikalarına sahiptirler. Bu bağlamda örneklemi oluşturan şirketlerin üretim faaliyetlerinde standartlara uygunluk, kalite, çevre vb. son yılların en güncel kavramlarına önem verdikleri söylenebilir.

4.4. Ankete Katılan İşletmelerin Kümelenme Düzeyi

Örneklem içerisindeki işletmelerin en fazla ciro yaptıkları işletmeleri en fazla ilişki içerisinde oldukları işletmeler olarak değerlendirmeleri istenmiştir. Tablo 4.9 işletmelerin ticari partnerleriyle olan coğrafi yakınlıklarını aynı sanayi bölgesinin yanı sıra aynı şehir, farklı şehir ve yurt dışı bağlamında özetlemektedir. Aynı sanayi bölgesinde ve aynı şehirde olan işletmeler kümelenmiş olarak değerlendirilmiş ve ana işletme ile coğrafi olarak yakın kabul edilmiştir. Bu açıdan bakıldığında tablo 9'da kümülatif yüzde (%) sütununda koyu ile gösterilen değerler işletmelerin partnerleriyle kümelenme oranlarını göstermektedir. Buna göre "ürünlerin satıldığı 2. sıradaki işletme" (% 49, 4) dışındaki tüm partnerlerle bir coğrafi kümelenmenin olduğu söylenebilir. Çünkü tüm bu partnerlerle aynı sanayi bölgesinde ve aynı şehirde olma oranı %50'nin üzerindedir.

Tablo 4.9: İlişki İçinde Olunan Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık / Kümelenme Düzeyi

Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık		Frekans	%	Kümülatif %
Makine ve ekipman satın alınan 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	38	20, 2	20, 2
	Aynı şehirde	90	47, 9	**68, 1**
	Farklı şehirde	51	27, 1	95, 2
	Yurt dışında	9	4, 8	100, 0
	Toplam	188	100, 0	
Makine ve ekipman satın alınan 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	31	18, 2	18, 2
	Aynı şehirde	72	42, 4	**60, 6**
	Farklı şehirde	59	34, 7	95, 3
	Yurt dışında	8	4, 7	100, 0
	Toplam	170	100, 0	
Yedek parça satın alınan 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	43	23, 9	23, 9
	Aynı şehirde	91	50, 6	**74, 4**
	Farklı şehirde	41	22, 8	97, 2
	Yurt dışında	5	2, 8	100, 0
	Toplam	180	100, 0	
Yedek parça satın alınan 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	36	22, 2	22, 2
	Aynı şehirde	74	45, 7	**67, 9**
	Farklı şehirde	47	29, 0	96, 9
	Yurt dışında	5	3, 1	100, 0
	Toplam	162	100, 0	
Bakım hizmeti satın alınan 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	52	29, 4	29, 4
	Aynı şehirde	89	50, 3	**79, 7**
	Farklı şehirde	32	18, 1	97, 7
	Yurt dışında	4	2, 3	100, 0
	Toplam	177	100, 0	
Bakım hizmeti satın alınan 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	46	27, 7	27, 7
	Aynı şehirde	75	45, 2	**72, 9**
	Farklı şehirde	42	25, 3	98, 2
	Yurt dışında	3	1, 8	100, 0
	Toplam	166	100, 0	

Hammadde/yarı mamul satın alınan 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	26	14, 1	14, 1
	Aynı şehirde	91	49, 5	**63, 6**
	Farklı şehirde	64	34, 8	98, 4
	Yurt dışında	3	1, 6	100, 0
	Toplam	184	100, 0	
Hammadde/yarı mamul satın alınan 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	16	9, 6	9, 6
	Aynı şehirde	68	40, 7	**50, 3**
	Farklı şehirde	76	45, 5	95, 8
	Yurt dışında	7	4, 2	100, 0
	Toplam	167	100, 0	
Ürünlerin satıldığı 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	21	11, 4	11, 4
	Aynı şehirde	103	55, 7	**67, 0**
	Farklı şehirde	49	26, 5	93, 5
	Yurt dışında	12	6, 5	100, 0
	Toplam	185	100, 0	
Ürünlerin satıldığı 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	26	15, 1	15, 1
	Aynı şehirde	59	34, 3	**49, 4**
	Farklı şehirde	67	39, 0	88, 4
	Yurt dışında	20	11, 6	100, 0
	Toplam	172	100, 0	
İşletmenin rakibi olan 1. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	36	20, 3	20, 3
	Aynı şehirde	102	57, 6	**78, 0**
	Farklı şehirde	34	19, 2	97, 2
	Yurt dışında	5	2, 8	100, 0
	Toplam	177	100, 0	
İşletmenin rakibi olan 2. sıradaki işletme	Aynı sanayi bölgesinde	30	18, 2	18, 2
	Aynı şehirde	61	37, 0	**55, 2**
	Farklı şehirde	68	41, 2	96, 4
	Yurt dışında	6	3, 6	100, 0
	Toplam	165	100, 0	

4.5 . Ankete Katılan İşletmelerin Müşteri / İş İlişkileri Düzeyi

Çalışma kapsamında uygulanan anketlerin bir bölümünde işletmelerin iş ilişkileri-iş bağlantılarını ölçmek için 7 temel soru sorulmuştur. Bu sorulardan birincisi olan "Geçtiğimiz yıl, başlıca müşteri(leri)nize yaptığınız satışın toplam üretiminizdeki payı ne idi?" olan sorusuna verilen cevaplar tablo 4.10'da görülmektedir.

Tablo 4.10: Satışların Toplam Üretimdeki Payı (Başlıca müşteri payı)

Toplam üretimdeki başlıca müşteri payı	Frekans	%
%25'den küçük	12	4, 5
%25-50 arası	31	11, 7
%50	82	30, 8
%50-70 arası	97	36, 5
%75-100	44	16, 5
Toplam	266	100, 0

Tablo 4.10'a göre ankete katılan işletmelerin %36, 5'inin %50-70, %30, 8'inin %50, %16, 5'inin %75-100, %11, 7'sinin %25-50 ve %4, 5'inin de %25'den küçük müşteri payına sahip olduğu söylenebilir. Buna göre işletmelerdeki başlıca müşterilerin büyük kısmı (yaklaşık % 84, 5'i) %50 ve üzerinde müşteri payına sahiptir. Müşteri payı %50 ve üzerinde olan işletmeler örnekleme dâhil olan işletmeler için bağımlı, müşteri odaklı, ticari ilişkilere ve müşteri ilişkilerine önem verilmesi gereken işletmeler olarak nitelendirilebilir.

İş ilişkileri kapsamında sorulan ikinci soruda yöneticilere sadece özel müşterilerin talebi doğrultusunda yapılan imalata mahsus, önemli miktarda makine, alet ve ekipman yatırımı yapıp yapmadıkları sorulmuştur. Ankete katılan işletmelerin %61, 3'ü (136 işletme) müşteri talepleri için önemli miktarda ilave yatırım yaptıkları belirtmişlerdir.

Tablo 4.11: Başlıca Müşterilerin Temin Ettiği Konular

Temin Konusu		**Frekans**	**%**
Tasarım (model)	Hiçbir Zaman	61	23, 6
	Bazen	154	59, 5
	Her Zaman	44	17, 0
	Toplam	259	100, 0
Ürün Özellikleri	Hiçbir Zaman	65	25, 1
	Bazen	126	48, 6
	Her Zaman	68	26, 3
	Toplam	259	100, 0
Kendi Siparişi İçin Gerekli Malzeme (hammadde-aramal)	Hiçbir Zaman	85	32, 9
	Bazen	119	46, 1
	Her Zaman	54	20, 9
	Toplam	258	100, 0
Teknik Yardım	Hiçbir Zaman	109	42, 2
	Bazen	104	40, 3
	Her Zaman	45	17, 4
	Toplam	258	100, 0

Tablo 4.11'e göre başlıca müşterilerin tasarım (model) konusunda %17 oranında, ürün özellikleri konusunda %26, 3 oranında, kendi siparişi için gerekli malzeme (hammadde-aramal) konusunda %20, 9 oranında ve teknik yardım konusunda ise %17, 4 oranında destek temin ettikleri görülmektedir. Buna göre tüm konular genelinde bakıldığında müşterilerin %39, 56 oranında bazen ankete katılan işletmelere destek temin ettikleri ve ankete katılan işletmelerin%30, 95 oranında başlıca müşterilerinden bağımsız oldukları görülmektedir.

Ankete katılan işletmelerin yeni müşteri arayışı içerisine girme sıklıklarına bakıldığında işletmelerin %17, 2'sinin bazen, %42, 5'inin belirli bir plan/düzen dâhilinde ve %16, 9'unun sık sık yeni müşteri arayışı içerisinde oldukları, %23, 4'ünün ise hiçbir zaman yeni müşteri arayışı içerisine girmedikleri görülmektedir. Bu bağlamda işletmelerin büyük bir kısmının yeni müşteri bulma konusunda düzenli faaliyetlerde bulundukları söylenebilir.

Ankete katılan işletmelere iş ilişkileri bağlamında "Yakın zamandaki (1-4 hafta) siparişlerinizi aynı müşteriye mi sattınız?" sorusu yöneltilmiştir. Verilen cevaplara göre işletmelerin %45, 6'sı yakın zamandaki siparişlerini aynı müşteriye satmıştır. Diğer yandan malzemesini hep aynı yerlerden alan işletmelerin oranı ise %51, 8'dir. Buna göre işletmeler için sadık bir müşteri ve tedarikçi kitlesi olduğu söylenebilir.

4.6. Anket Yapılan İşletmelerin Ekonomik Performansı

4.6.1. Ankete Katılan İşletmelerin İlave Sermaye Yatırımı

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin ekonomik performanslarını ölçmeye yardımcı ilave sermaye yatırım kararları hakkında bilgi sunulacaktır. Bu bağlamda ankete katılan işletmelerin yeni makine ve ekipman alımı gerçekleştirme durumları, yeni yatırımları yapma sebepleri analiz edilecektir:

Ankete katılan işletmelerin %46, 3'ü son yıllarda (kendi ürettikleri malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından beri) yeni makine ve ekipman alımı şeklinde ilave sermaye yatırımı yaptıklarını belirtmişlerdir. İlave sermaye yatırımı yapan işletmelerin %66, 7'si yeni makine ve ekipmanı üretimi genişletmek için aldığını, %33, 3'ü ise ilave sermaye yatırımını sadece eskileri yenileme amaçlı yaptıklarını belirtmişlerdir. Buna göre işletmelerin son yıllarda ürettikleri ürünlerin ithalatının başlaması ya da artması sebebiyle ekonomik performanslarını artırabilmek için büyük oranda yeni makine ve ekipman alımı yolu ile ilave sermaye yatırımı yapma stratejisini izledikleri söylenebilir.

4.6.2. Ankete Katılan İşletmelerin Verimlilik Durumu

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin ekonomik performanslarını ölçmeye yardımcı bazı faktörlere ilişkin verimlilik durumlarındaki değişim hakkında bilgi sunulacaktır. Bu bağlamda ankete katılan işletmelerin üretim miktarı, ürünlerin ortalama fiyatı, ürünlerin ortalama kalitesi, çalışan işçi sayısı, dağıtımın ortalama hızı, ürünlerin piyasa gerekliliklerine uygunluğu, kapasite kullanım oranı, ürün verimliliği ve ihracat faktörlerinin son üç yıldaki değişimleri analiz edilecektir:

Tablo 4.12: İşletmelerin Verimlilik Düzeyleri

Faktörler	Değişim	Frekans	%	Bileşik Performans (1-5)
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Çok Azaldı(1)	1	0, 4	4, 008
	Azaldı(2)	16	6, 5	
	Aynı Kaldı(3)	44	17, 9	
	Arttı(4)	104	42, 3	
	Çok Arttı(5)	81	32, 9	
	Toplam	246	100	
Ürünlerin ortalama fiyatı	Çok Azaldı(1)	1	0, 4	3, 59
	Azaldı(2)	31	12, 7	
	Aynı Kaldı(3)	56	22, 9	
	Arttı(4)	137	55, 9	
	Çok Arttı(5)	20	8, 2	
	Toplam	245	100	
Ürünlerin ortalama kalitesi	Çok Azaldı(1)	1	0, 4	3, 948
	Azaldı(2)	5	2	
	Aynı Kaldı(3)	76	30, 8	
	Arttı(4)	89	36	
	Çok Arttı(5)	76	30, 8	
	Toplam	247	100	
Çalışan işçi sayısı	Çok Azaldı(1)	3	1, 2	3, 749
	Azaldı(2)	19	7, 7	
	Aynı Kaldı(3)	65	26, 4	
	Arttı(4)	108	43, 9	
	Çok Arttı(5)	51	20, 7	
	Toplam	246	100	
İhracat (varsa)	Çok Azaldı(1)	5	2, 6	3, 759
	Azaldı(2)	19	10	
	Aynı Kaldı(3)	37	19, 5	
	Arttı(4)	85	44, 7	
	Çok Arttı(5)	44	23, 2	
	Toplam	190	100	

Dağıtımın ortalama hızı	Çok Azaldı(1)	1	0, 4	3, 752
	Azaldı(2)	12	4, 9	
	Aynı Kaldı(3)	77	31, 4	
	Arttı(4)	112	45, 7	
	Çok Arttı(5)	43	17, 6	
	Toplam	245	100	
Ürünlerin piyasa gerekliliklerine (örn. modaya) uygunluğu	Çok Azaldı(1)	2	0, 8	3, 852
	Azaldı(2)	7	2, 8	
	Aynı Kaldı(3)	70	28, 3	
	Arttı(4)	115	46, 6	
	Çok Arttı(5)	53	21, 5	
	Toplam	247	100	
Kapasite kullanım oranı	Çok Azaldı(1)	3	1, 2	3, 766
	Azaldı(2)	22	8, 9	
	Aynı Kaldı(3)	58	23, 5	
	Arttı(4)	111	44, 9	
	Çok Arttı(5)	53	21, 5	
	Toplam	247	100	
Ürün verimliliği	Çok Azaldı	2	0, 8	3, 829
	Azaldı	25	10, 2	
	Aynı Kaldı	47	19, 3	
	Arttı	109	44, 7	
	Çok Arttı	61	25	
	Toplam	244	100	
Ortalama Bileşik Performans*				3, 81
* İhracat faktörü hariç				

Tablo 4.12'de işletmelerin bileşik performansı faktörlerin son yıllardaki performanslarının ağırlıklı ortalamaları alınarak hesaplanmıştır. Hesaplanan performans değerlerine bakıldığında tüm faktörler bazında performansın artma (bileşik performans > 3) eğilimi içerisinde olduğu görülmektedir. Tüm faktörler içerisinde en yüksek

performansın sayısal olarak üretim miktarı, ürün verimliliği ve ürünlerin piyasa gerekliliklerine uygunluğu faktörlerinde olduğu görülmektedir. Ayrıca tüm faktörler dikkate alındığında ankete katılan işletmelerin genel performansının 3, 81 oranıyla hızla arttığı söylenebilir.

Tablo 4.12'deki ortalama bileşik performansın hesaplanmasında dışarıda tutulan ihracat değişimi faktörü incelendiğinde ankete katılan işletmeler içerisinde ihracat yapan 190 işletme olduğu görülmektedir. Bu işletmelerin %44, 7'si son üç yılda ihracatlarının arttığını ve %23, 2'si ise son üç yılda ihracatlarının çok arttığını belirtmişlerdir. Yani ihracat yapan 190 işletmenin 129'unda (%67, 9) ihracatta artış olduğu söylenebilir. İhracat yapan işletmelerin verdikleri cevapların bileşik ortalamasına bakıldığında bu işletmelerin performansının 3, 759 oranında arttığı gözlemlenmektedir.

Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere ihracat hariç diğer tüm faktörler (üretim miktarı, ürünlerin ortalama fiyatı, ürünlerin ortalama kalitesi, çalışan işçi sayısı, dağıtımın ortalama hızı, ürünlerin piyasa gerekliliklerine uygunluğu, kapasite kullanım oranı ve üretim verimliliği) dikkate alınarak 8 faktörden oluşan bileşik performans değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 8 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik performans değişkenine BİLPERF ismi verilmiştir.

Tablo 4.13: Bileşik Performans Değişkeni

		Frekans	**%**
BİLPERF	Çok Azaldı(1)	1	0, 4
	Azaldı(2)	7	2, 9
	Aynı Kaldı(3)	54	22, 7
	Arttı(4)	116	48, 7
	Çok Arttı(5)	60	25, 2
	Toplam	238	100, 0

Tablo 4.13'e göre ankete katılan işletmelerin %22, 7'si orta, %3, 3'ü düşük ve %73, 9'u ise yüksek performans göstermişlerdir. İşletmelere ilişkin bu performans göstergelerinin tutarlı olup olmadıklarını incelemek için işletmelerin ilave sermaye yatırımına gitme durumları ile üretim kapasitesi artışına yönelik yeni makine alma durumları göstergeleri çapraz tablolar yardımıyla ilişkilendirilmiştir.

Tablo 4.14: İlave Sermaye Yatırımı Yapma Durumu-Performans İlişkisi

			İlave Sermaye Yatırımı		**Toplam**
			Evet	**Hayır**	
BILPERF	Çok Azaldı	Frekans	1	0	1
		%	100, 0	0, 0	
	Azaldı	Frekans	2	5	7
		%	28, 6	71, 4	
	Aynı Kaldı	Frekans	23	26	49
		%	46, 9	53, 1	
	Arttı	Frekans	50	49	99
		%	50, 5	49, 5	
	Çok Arttı	Frekans	18	32	50
		%	36, 0	64, 0	
Toplam		Frekans	94	112	206
		%	45, 6	54, 4	100, 0

Tablo 4.14'de görüldüğü gibi ilave sermaye yatırımı yapan 94 işletmeden 3'ü düşük, 23'ü orta ve 68'i ise yüksek performans göstermektedir. Yani performans arttıkça yeni sermaye yatırımına gidenlerin sayısı da artmaktadır. Diğer yandan düşük performans gösteren işletmelerde ilave sermaye yatırımı yapanların yapmayanlara oranı %60 iken, orta ve yüksek performans gösteren işletmelerde bu oran yaklaşık %86 olarak gerçekleşmektedir.

Tablo 4.15: İlave Sermaye Yatırımı Yapma Amacı-Performans İlişkisi

			İlave Sermaye Yatırımı Yapma Amacı		Toplam
			Üretimi Genişletmek	Sadece Yenileme	
BILPERF	Çok Azaldı	Frekans	0	1	1
		%	0, 0	100, 0	100, 0
	Azaldı	Frekans	2	1	3
		%	66, 7	33, 3	100, 0
	Aynı Kaldı	Frekans	12	16	28
		%	42, 9	57, 1	100, 0
	Arttı	Frekans	47	18	65
		%	72, 3	27, 7	100, 0
	Çok Arttı	Frekans	15	6	21
		%	71, 4	28, 6	100, 0
Toplam		Frekans	76	42	118
		%	64, 4	35, 6	100

Tablo 4.15'de görüldüğü gibi düşük performans gösteren işletmelerde üretim genişletmek ve sadece yenileme amacıyla ilave sermaye yatırımı yapanların sayısı eşittir (2'şer işletme). Orta performans gösteren işletmelerde 12 işletme üretimi genişletme amaçlı ilave sermaye yatırımı yaparken 16 işletme ise sadece yenileme amaçlı ilave sermaye yatırımı yapmaktadır. Diğer yandan yüksek performans gösteren işletmelerde üretim genişletme amaçlı olarak 62 işletme ilave sermaye yatırımı yaparken sadece yenileme amaçlı olarak 24 işletme ilave sermaye yatırımı yapmaktadır. Düşük / orta ve yüksek performans gösteren işletmelerin ilave sermaye yatırımı yapma amaçlarındaki bu değişiklik yeni makine ve ekipman alımı olmasıyla performansın artmasını desteklemektedir.

4.6.3. Sektörel Düzeyde Performans Göstergeleri

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin çalışma alanlarına (sektörlere) göre ilave sermaye yatırımı yapma durumları hakkında bilgi sunulacaktır. Bu bağlamda ankete katılan işletmelerin demografik bölümde araştırılan 12 sektöre göre sektör bazında ve tüm işletmeler bazında ilave sermaye yapma yüzdeleri çapraz tablolar yardımıyla analiz edilecektir:

Tablo 4.16: Sektörel Düzeyde İlave Sermaye Yatırımı Durumu

Sektörler		**İlave Yatırım**		**Toplam Firma**
		Evet	**Hayır**	
Gıda Ürünleri Ve İmalatı	Frekans	23	24	47
	Grup Yüzdesi(%)	48, 90	51, 10	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	9, 70	10, 20	19, 90
Mobilya İmalatı	Frekans	3	5	8
	Grup Yüzdesi(%)	37, 50	62, 50	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	1, 30	2, 10	3, 40
Tekstil Ürünleri İmalatı	Frekans	7	8	15
	Grup Yüzdesi(%)	46, 70	53, 30	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	3, 00	3, 40	6, 40
Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	Frekans	1	1	2
	Grup Yüzdesi(%)	50, 00	50, 00	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	0, 40	0, 40	0, 80
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	Frekans	2	2	4
	Grup Yüzdesi(%)	50, 00	50, 00	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	0, 80	0, 80	1, 70
Giyim Eşyası İmalatı	Frekans	2	1	3
	Grup Yüzdesi(%)	66, 70	33, 30	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	0, 80	0, 40	1, 30
Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	Frekans	16	7	23
	Grup Yüzdesi(%)	69, 60	30, 40	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	6, 80	3, 00	9, 70
Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	Frekans	29	43	72
	Grup Yüzdesi(%)	40, 30	59, 70	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	12, 30	18, 20	30, 50
Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	Frekans	1	2	3
	Grup Yüzdesi(%)	33, 30	66, 70	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	0, 40	0, 80	1, 30
Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	Frekans	6	5	11
	Grup Yüzdesi(%)	54, 50	45, 50	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	2, 50	2, 10	4, 70

Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	Frekans	6	7	13
	Grup Yüzdesi(%)	46, 20	53, 80	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	2, 50	3, 00	5, 50
Makine Ve Teçhizat İmalatı	Frekans	14	21	35
	Grup Yüzdesi(%)	40, 00	60, 00	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	5, 90	8, 90	14, 80
Toplam	Frekans	110	126	236
	Grup Yüzdesi(%)	46, 60	53, 40	100, 00
	Toplam Yüzde(%)	46, 60	53, 40	100, 00

Tablo 4.16'da ankete katılan toplam 236 işletmeden 110'unun son yıllarda yeni makine ve ekipman alımı şeklinde ilave sermaye yatırımına gittikleri görülmektedir. İlave sermaye yatırımı yapan 110 işletmenin sektör bazında dağılışına bakıldığında 23 işletmenin gıda ürünleri ve imalatı, 3 işletmenin mobilya imalatı, 7 işletmenin tekstil ürünleri imalatı, 1 işletmenin kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri, 2 işletmenin ağaç ve ağaç ürünleri imalatı, 2 işletmenin giyim eşyası imalatı, 16 işletmenin plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, 29 işletmenin makine ve teçhizat (hariç) metal ürünleri imalatı, 1 işletmenin derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı, 6 işletmenin motorlu taşıt ve römork imalatı, 6 işletmenin kimyasal madde ve ürünleri imalatı ile 14 işletmenin de makine ve teçhizat imalatı alanlarında faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Sektörler bazında bakıldığında son yıllarda en çok ilave sermaye yatırımı yapılan ilk üç sektörün plastik ve kauçuk ürünleri imalatı (%69, 60), giyim eşyası imalatı (%66, 70) ve motorlu taşıt ve römork imalatı (%54, 50) sektörleri olduğu görülmektedir.

Tablo 4.17: Sektör Düzeyinde Verimlilik Durumu

Verimlilik Göstergesi	Sektör	Çok Azaldı	Azaldı	Aynı Kaldı	Arttı	Çok Arttı
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	20, 0	32, 0	36, 0	12, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	0, 0	11, 1	33, 3	55, 6
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	10, 0	40, 0	40, 0	10, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7	0, 0
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	25, 0	50, 0	25, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	20, 8	62, 5	16, 7
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	2, 9	10, 1	42, 0	44, 9
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	9, 1	18, 2	27, 3	45, 5
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	53, 3	46, 7
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 6	5, 3	15, 8	39, 5	36, 8
Ürünlerin ortalama fiyatı	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	42, 0	24, 0	28, 0	6, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	0, 0	33, 3	55, 6	11, 1
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	22, 2	33, 3	44, 4	0, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7	0, 0
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	25, 0	75, 0	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	4, 3	30, 4	65, 2	0, 0
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	2, 9	21, 4	62, 9	12, 9
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0	0, 0
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	9, 1	45, 5	45, 5	0, 0
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	6, 7	73, 3	20, 0
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 6	10, 5	15, 8	63, 2	7, 9
Ürünlerin ortalama kalitesi	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	2, 0	52, 0	30, 0	16, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	11, 1	22, 2	22, 2	44, 4
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	60, 0	30, 0	10, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	33, 3	33, 3	33, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	50, 0	50, 0	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	41, 7	45, 8	12, 5
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	1, 4	21, 4	37, 1	40, 0
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	54, 5	27, 3	18, 2

	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	6, 7	53, 3	40, 0
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 6	5, 3	13, 2	39, 5	39, 5
Çalışan işçi sayısı	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	18, 0	48, 0	22, 0	12, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	0, 0	22, 2	44, 4	33, 3
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	20, 0	40, 0	40, 0	0, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3	0, 0
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	25, 0	0, 0	75, 0	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0	0, 0
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	21, 7	69, 6	8, 7
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	4, 3	15, 7	45, 7	32, 9
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0	0, 0
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	36, 4	36, 4	27, 3
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	6, 7	13, 3	53, 3	26, 7
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	5, 3	7, 9	23, 7	42, 1	21, 1
Dağıtımın ortalama hızı	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	2, 0	64, 0	26, 0	8, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	11, 1	11, 1	66, 7	11, 1
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	60, 0	40, 0	0, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	33, 3	33, 3	33, 3	0, 0
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	25, 0	75, 0	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	33, 3	33, 3	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	4, 3	8, 7	78, 3	8, 7
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	7, 1	18, 6	47, 1	27, 1
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	54, 5	27, 3	18, 2
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	7, 1	35, 7	28, 6	28, 6
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 6	5, 3	15, 8	60, 5	15, 8
Ürünlerin piyasa gereklilikle rine (örn. modaya) uygunluğu	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	0, 0	56, 0	32, 0	12, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	0, 0	11, 1	66, 7	22, 2
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	50, 0	40, 0	10, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	33, 3	33, 3	33, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	50, 0	25, 0	25, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	4, 2	20, 8	66, 7	8, 3
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	7, 1	18, 6	50, 0	24, 3
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	36, 4	54, 5	9, 1
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	6, 7	0, 0	73, 3	20, 0

	Makine Ve Teçhizat İmalatı	5, 3	0, 0	23, 7	39, 5	31, 6
Kapasite kullanım oranı	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	20, 0	42, 0	30, 0	8, 0
	Mobilya İmalatı	11, 1	11, 1	11, 1	33, 3	33, 3
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	10, 0	40, 0	30, 0	20, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	33, 3	33, 3	0, 0	33, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	25, 0	75, 0	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7	0, 0
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	4, 2	16, 7	62, 5	16, 7
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	7, 1	20, 0	48, 6	24, 3
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	27, 3	36, 4	36, 4
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	6, 7	6, 7	73, 3	13, 3
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	5, 3	5, 3	13, 2	47, 4	28, 9
Ürün verimliliği	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	26, 0	28, 0	36, 0	10, 0
	Mobilya İmalatı	0, 0	0, 0	22, 2	22, 2	55, 6
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	22, 2	33, 3	22, 2	22, 2
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	33, 3	0, 0	66, 7
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	25, 0	50, 0	25, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0	0, 0
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 0	9, 1	9, 1	77, 3	4, 5
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	7, 1	15, 7	42, 9	34, 3
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	0, 0	100, 0
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	0, 0	0, 0	27, 3	63, 6	9, 1
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	6, 7	20, 0	40, 0	33, 3
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	5, 3	5, 3	13, 2	52, 6	23, 7
İhracat (varsa)	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	0, 0	23, 5	5, 9	58, 8	11, 8
	Mobilya İmalatı	11, 1	11, 1	11, 1	44, 4	22, 2
	Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	50, 0	50, 0	0, 0
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 0	0, 0	66, 7	0, 0	33, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	33, 3	66, 7	0, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	0, 0	33, 3	33, 3	0, 0	33, 3
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	11, 1	0, 0	27, 8	50, 0	11, 1
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	0, 0	14, 1	20, 3	39, 1	26, 6
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 0	0, 0	0, 0	66, 7	33, 3
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	10, 0	10, 0	10, 0	50, 0	20, 0
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 0	0, 0	13, 3	66, 7	20, 0
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 9	8, 8	17, 6	41, 2	29, 4

Tablo 4.17'de sektör bazında verimlilik artışları görülmektedir. Tablo 4.17'ye göre sayısal olarak üretim miktarı, ürünlerin ortalama fiyatı, ürünlerin ortalama kalitesi çalışan işçi sayısı, ürünlerin piyasa gerekliliklerine uygunluğu verimlilik göstergelerinde sırasıyla en çok giyim eşyası imalatı, derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı ile kimyasal madde ve ürünleri imalatı sektörlerinde; dağıtımın ortalama hızı verimlilik göstergesinde sırasıyla en çok derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı ile mobilya imalatı sektörlerinde; kapasite kullanım oranı verimlilik göstergesinde sırasıyla en çok derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı, kimyasal madde ve ürünleri imalatı ile plastik ve kauçuk ürünleri imalatı sektörlerinde; ürün verimliliği verimlilik göstergesinde sırasıyla en çok giyim eşyası imalatı, derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı ile plastik ve kauçuk ürünleri imalatı sektörlerinde ve ihracat verimlilik göstergesinde sırasıyla en çok derinin tabakalanması ve işlenmesi imalatı, kimyasal madde ve ürünleri imalatı, makine ve teçhizat imalatı ile gıda ürünleri imalatı sektörlerinde verimlilik artışı gözlemlenmiştir.

Tablo 4.18: Sektörel Düzeyde Bileşik Performans Ölçütü

Sektör	Bileşik Performans	Sektör	Bileşik Performans
Gıda Ürünleri Ve İmalatı	3, 29	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	0, 73
Mobilya İmalatı	0, 47	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	4, 19
Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 40	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 27
Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 13	Motorlu Taşır Ve Römork İmalatı	0, 58
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 16	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	0, 78
Giyim Eşyası İmalatı	0, 16	Makine Ve Teçhizat İmalatı	3, 84

Tablo 4.18 tüm verimlilik göstergeleri dikkate alınarak hesaplanan bileşik performans ölçütünün sektörel bazda değerlerini göstermektedir. Buna göre tüm verimlilik sektörleri dikkate alındığında Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı sektörü en iyi performansı göstermiştir. Diğer yandan Makine Ve Teçhizat İmalatı sektörü ve Gıda Ürünleri Ve İmalatı sektörü en iyi performans gösteren diğer iki sektördür.

Tablo 4.19: Sektörel Düzeyde İhracat Performans Ölçütü

Sektör	İhracat Performansı	Sektör	İhracat Performansı
Gıda Ürünleri Ve İmalatı	1, 23	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	1, 51
Mobilya İmalatı	0, 83	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	5, 34
Tekstil Ürünleri İmalatı	0, 27	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	0, 22
Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	0, 29	Motorlu Taşır Ve Römork İmalatı	0, 88
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	0, 18	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	1, 02
Giyim Eşyası İmalatı	0, 31	Makine Ve Teçhizat İmalatı	2, 92

Tablo 4.19 ihracat verimlilik göstergesinin sektörel bazda performans değerlerini göstermektedir. Buna göre ihracat yapan işletmeler dikkate alındığında Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı sektörü en iyi performansı göstermiştir. Diğer yandan Makine Ve Teçhizat İmalatı sektörü ve Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı sektörü en iyi performans gösteren diğer iki sektördür.

Tablo 4.20 her bir verimlilik göstergesi için sektör bazında verimlilik artış oranlarını büyükten küçüğe sıralı olarak vermektedir. Buna göre;

● ***Sayısal olarak üretim miktarında*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı, Giyim Eşyası İmalatı ve Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %48 artış oranıyla Gıda Ürünleri Ve İmalatı sektörü olmuştur.

● ***Ürünlerin ortalama fiyatında*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, Giyim Eşyası İmalatıve %93, 3 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %34 artış oranıyla Gıda Ürünleri Ve İmalatı sektörü olmuştur.

● ***Ürünlerin piyasa gerekliliklerine uygunluğunda*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, Giyim Eşyası

İmalatıve %93, 3 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %44 artış oranıyla Gıda Ürünleri Ve İmalatı sektörü olmuştur.

● ***Kapasite kullanım oranında*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, %86, 7 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatıve %79, 2 artış oranılya Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %33, 3 artış oranıyla Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri sektörü olmuştur.

● ***Ürünlerin ortalama kalitesinde*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, Giyim Eşyası İmalatıve %93, 3 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %40 artış oranıyla Tekstil Ürünleri İmalatı sektörü olmuştur.

● ***Çalışan işçi sayısında*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, %80 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı ve %78, 6 artış oranıyla Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %33, 3 artış oranıyla Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri sektörü olmuştur.

● ***Ürün verimliliğinde*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, Giyim Eşyası İmalatı ve %81, 8 artış oranıyla Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %44, 4 artış oranıyla Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı sektörü olmuştur.

● ***İhracatta*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, %86, 7 artış oranıyla Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatıve %70, 6 artış oranıyla Gıda Ürünleri İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %33, 3 artış oranıyla Giyim Eşyası İmalatı sektörü olmuştur.

● ***Dağıtımın ortalama hızında*** en büyük artış gösteren ilk üç sektör %100 artış oranıyla Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı, %87 artış oranıyla Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı ve %77, 8 artış oranıyla Mobilya İmalatı sektörleri, en az artış gösteren sektör ise %33, 3 artış oranıyla Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri sektörü olmuştur.

Tablo 4.20: Sektör Düzeyinde Sıralı Verimlilik Artış Yüzdesi

Verimlilik Göstergesi	Sektör	Artış Yüzdesi	Verimlilik Göstergesi	Sektör	Artış Yüzdesi
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	100, 0	Ürünlerin piyasa gereklilliklerine (örn. moda) uygunluğu	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0		Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0		Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	93, 3
	Mobilya İmalatı	88, 9		Mobilya İmalatı	88, 9
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	87, 0		Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	75, 0
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	79, 2		Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	74, 3
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	76, 3		Makine Ve Teçhizat İmalatı	71, 1
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0		Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	72, 7		Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	63, 6
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	66, 7		Tekstil Ürünleri İmalatı	50, 0
	Tekstil Ürünleri İmalatı	50, 0		Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	50, 0
	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	48, 0		Gıda Ürünleri Ve İmalatı	44, 0
Ürünlerin ortalama fiyatı	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0	Kapasite kullanım oranı	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0		Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	86, 7
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	93, 3		Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	79, 2
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	75, 7		Makine Ve Teçhizat İmalatı	76, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0		Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	71, 1		Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	72, 9
	Mobilya İmalatı	66, 7		Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	72, 7
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	66, 7		Mobilya İmalatı	66, 7
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	65, 2		Giyim Eşyası İmalatı	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	45, 5		Tekstil Ürünleri İmalatı	50, 0
	Tekstil Ürünleri İmalatı	44, 4		Gıda Ürünleri Ve İmalatı	38, 0
	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	34, 0		Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	33, 3
Ürünlerin ortalama kalitesi	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0	Ürün verimliliği	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0
	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0		Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	93, 3		Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	81, 8
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	78, 9		Mobilya İmalatı	77, 8

	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	77, 1		Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	77, 1
	Mobilya İmalatı	66, 7		Makine Ve Teçhizat İmalatı	76, 3
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	66, 7		Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	58, 3		Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	73, 3
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	50, 0		Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	72, 7
	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	46, 0		Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	45, 5		Gıda Ürünleri Ve İmalatı	46, 0
	Tekstil Ürünleri İmalatı	40, 0		Tekstil Ürünleri İmalatı	44, 4
Çalışan işçi sayısı	Giyim Eşyası İmalatı	100, 0	İhracat (varsa)	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0
	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0		Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	86, 7
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	80, 0		Gıda Ürünleri Ve İmalatı	70, 6
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	78, 6		Makine Ve Teçhizat İmalatı	70, 6
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	78, 3		Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	70, 0
	Mobilya İmalatı	77, 8		Mobilya İmalatı	66, 7
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0		Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	66, 7
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	63, 6		Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	65, 6
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	63, 2		Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	61, 1
	Tekstil Ürünleri İmalatı	40, 0		Tekstil Ürünleri İmalatı	50, 0
	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	34, 0		Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	33, 3
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	33, 3		Giyim Eşyası İmalatı	33, 3
Dağıtımın ortalama hızı	Derinin Tabakalanması Ve İşlenmesi İmalatı	100, 0			
	Plastik Ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	87, 0			
	Mobilya İmalatı	77, 8			
	Makine Ve Teçhizat İmalatı	76, 3			
	Ağaç Ve Ağaç Ürünleri İmalatı	75, 0			
	Makine Ve Teçhizat (Hariç) Metal Ürünleri İmalatı	74, 3			
	Giyim Eşyası İmalatı	66, 7			
	Kimyasal Madde Ve Ürünleri İmalatı	57, 1			
	Motorlu Taşıt Ve Römork İmalatı	45, 5			
	Tekstil Ürünleri İmalatı	40, 0			
	Gıda Ürünleri Ve İmalatı	34, 0			
	Kağıt Hamuru, Kağıt Ve Kağıt Ürünleri	33, 3			

Bileşik performans ölçütünde sektörel bazda fark olup olmadığı varyans analizi yönetimiyle incelenmiştir. Anova testinden elde edilen sonuçlara göre bileşik performans ölçütü sektörel bazda farklılık göstermektedir (p=0, 001<0, 05). Buna göre gıda ürünleri ve imalatı sektöründeki bileşik performans makine ve teçhizat (hariç) metal ürünleri imalatı (p=0, 00) ve kimyasal madde ve ürünleri imalatı (p=0, 043) sektörlerinin bileşik performansıyla farklılık göstermektedir. Makine ve teçhizat (hariç) metal ürünleri imalatı (ortalama=4, 17) ve kimyasal madde ve ürünleri imalatı (ortalama=4, 29) sektörlerinin bileşik performansı gıda ürünleri ve imalatı sektörünün bileşik performansından (ortalama=3, 52) büyüktür. Diğer yandan yine anova testi sonuçlarına göre ihracat göstergesinin performansında sektörel bazda bir farklılık görülmemektedir.

4.7. Anket Yapılan İşletmelerin Sosyal Sermayeleri

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin sosyal sermaye durumları potansiyel sosyal sermaye ve fiili sosyal sermaye olmak üzere iki bölümde incelenecektir.

4.7.1. Potansiyel Sosyal Sermaye

İşletmelerin potansiyel sosyal sermayeleri güven, güvenilirlik, normlar ve kurumlar ile ağlar gibi karakteristik özelliklerden oluşmaktadır. Bu bölümde işletmelerin potansiyel sosyal sermaye yapısı ortaya koymak üzere güven, güvenilirlik, normlar ve sosyal ağlara katılım düzeyi ile ilgili veriler analiz edilecektir.

4.7.1.1. Güven ve güvenilirlik düzeyi

Genelleştirilmiş Güven Düzeyi: Ankete katılan işletmelerin genelleştirilmiş güven düzeyi Dünya Değerler Anketinde (DDA) yer alan "Genel olarak insanların güvenilir olduklarını düşünür müsünüz, yoksa sizce insanlarla ilişkilerde çok dikkatli ve temkin mi olmak gerekir?" sorusuyla ölçülmüştür. Bu ölçüye evet genel olarak insanlara güvenirim cevabı verenler katılımcıların güven düzeyini, hayır güvenmem, çoğu zaman temkinli olmak gerekir cevabı verenler ise katılımcıların güvensizlik düzeyini belirlemektedir.

Tablo 4.21: Güven ve Güvensizlik Düzeyleri

	Frekans	**%**
Evet, (Güven Düzeyi)	79	27, 7
Hayır, (Güvensizlik Düzeyi)	206	72, 3
Toplam	285	100, 0

Tablo 4.21 DDA'da yer alan ve genel güven düzeyini ölçmeye yarayan soruya katılımcıların verdikleri cevapları göstermektedir. Buna göre ankete katılan 293 işletmeden 79'u insanlara güvendiğini, 206'sı insanlara karşı temkinli olduğunu belirtmiş, 8 işletme ise cevap vermemiştir. Güven düzeyini ölçmeye yönelik bu soruya verilen cevaplara göre işletmelerin genel güven düzeyi %27, 7 ve genel güvensizlik düzeyi ise %72, 3 olmaktadır. Buradan ankete katılan işletmelerin genel olarak insanlara karşı güvensiz olduğu ve bu sonucun DDA sonuçlarıyla tutarlı olduğu söylenebilir.

Tablo 4.22: Spesifik Kişilere/Gruplara Göre Güven Eğilimi

	Hiç Ya Da Çok Az	**Az**	**Ne Az Ne De Çok (Normal)**	**Fazla**	**Çok Fazla**	**Bileşik Güven**
Aynı Etnik Kökenden Meslektaşlara	19, 2	18, 8	42, 5	14, 3	5, 2	2, 675
Aynı İnançtan Meslektaşlara	9, 1	28	38, 1	18, 9	5, 9	2, 845
Farklı Etnik Kökenden Meslektaşlara	17, 1	31, 8	42, 3	7, 3	1, 4	2, 438
Farklı İnançtan Meslektaşlara	19, 4	35, 9	37, 7	4, 9	2, 1	2, 344
Malzeme Alınan Kişilere	10, 2	20	51, 6	16, 5	1, 8	2, 800
Müşterilere	10, 9	25, 4	44	17, 3	2, 5	2, 754
Kamu Görevlilerine	14, 8	28, 2	39, 1	15, 8	2, 1	2, 622
Yabancılara	38, 2	35, 1	21, 1	5, 3	0, 4	1, 949
Yerel Yöneticilere	18, 3	33, 5	32, 4	12, 7	3, 2	2, 493
Ortalama Bileşik Güven Ölçütü (Ortalama güvenme eğilimi)						**2, 547**

Tablo 4.22'de işletmelerin bileşik güven ölçütü spesifik özellikteki kişi ve gruplara duyulan güvenin ağırlıklı ortalamaları alınarak hesaplanmıştır. Ankete katılan işletmelerin ortalama güven düzeyi Aynı Etnik Kökenden Meslektaşlarına 2, 675, Aynı İnançtan Meslektaşlarına 2, 845, Farklı Etnik Kökenden Meslektaşlarına 2, 438, Farklı İnançtan Meslektaşlarına 2, 344, Malzeme Aldıkları Kişilere 2, 800, Müşterilerine 2, 754, Kamu Görevlilerine 2, 622, Yabancılara 1, 949 ve Yerel Yöneticilere 2, 493 olarak hesaplanmıştır. Hesaplanan ortalama güven değerlerine bakıldığında tüm gruplar bazında güvenin düşük (bileşik güven < 3) olduğu görülmektedir. Tüm gruplar içerisinde en çok güven aynı inançtan/mezhepten olan meslektaşlara duyulmaktadır. Ayrıca tüm gruplar dikkate alındığında ankete katılan işletmelerin genel güven düzeyinin 2, 547 olduğu söylenebilir. Yani ankete katılan işletmeler için genel olarak güvensizlik eğilimi ön plandadır.

Tablo 4.22'de yer alan sonuçlara göre işletmelerin yaklaşık %38'i tüm gruplar için ne az ne de çok güven duyduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca yine sonuçlara göre işletmelerin genel olarak tüm gruplarda çok az/az güvenme düzeyinin fazla/çok fazla güvenme düzeyine oranı yaklaşık % 1, 5-2 arasındadır. Ancak yabancılara duyulan güven (%12, 86), farklı inançtan meslektaşlara duyulan güven (%7, 90) ve farklı etnik kökenden meslektaşlara duyulan güven (%5, 62) için güvensizliğin güvene oranı oldukça yüksek çıkmıştır. Bu üç spesifik grup için güvensizliğin diğer gruplardan daha çok olduğu yargısına ulaşılabilir.

Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere tüm gruplar (tablo 22'deki) dikkate alınarak 9 faktörden oluşan bileşik güven düzeyi değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 9 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik güven düzeyi değişkenine BİLGÜV ismi verilmiştir.

Yüklenilmiş (atfedilmiş) Güven Düzeyi: Çalışmamızda işletmelerin aynı etnik kökenden ve aynı din ve mezhepten olan meslektaşlarına duydukları güvenler (fazla/çok fazla) atfedilmiş güven olarak ele alınmıştır. Buna göre tablo 22'de de görüldüğü gibi ankete katılan işletmeler içerisinde aynı etnik kökenden olan meslektaşlara güvenme oranı % 19, 5 ve aynı din ve mezhepten olan meslektaşlara güvenme oranı ise % 24, 8 olarak gerçekleşmiştir.

Çalışmamızda sosyal sermayenin bağlayıcı yönünü değerlendirmek amacıyla katılımcılara "Ticari bir ilişkinin güvenli olması için iş ilişkisine girilen kişilerin akraba ya da tanıdık olmaları daha iyi midir?" sorusu sorulmuştur. 285 katılımcının 70'i (%24, 6'sı) bu soruya olumlu yanıt verirken, 215'i (%75, 4'ü)bu soruya olumsuz yanıt vermişlerdir.

Tablo 4.23: Ticari İlişkilerin Sosyo-Kültürel Yapısı

		Frekans	**%**
Aynı mahalle/köy/ilçeden	Evet	93	35, 5
	Hayır	169	64, 5
Aynı aileden, akraba	Evet	74	27, 8
	Hayır	192	72, 2
Aynı din/mezhepten	Evet	194	72, 7
	Hayır	73	27, 3
Aynı etnik kökenden	Evet	124	47, 5
	Hayır	137	52, 5
Aynı partiyi destekler	Evet	56	22
	Hayır	198	78

Katılımcıların normal olarak iş yaptıkları kişilerle ortak özelliklerini belirleyebilmek amacıyla normal olarak birlikte iş yaptıkları kişileri değerlendirmeleri istenmiştir. Tablo 4.23'de görüldüğü gibi katılımcıların ticari ilişkilerinde sadece aynı din ve mezhepten kişilerle iş yaptıkları bunun dışındaki sosyo-kültürel özelliklerin (aynı mahalle/köy/ilçe, aynı aile/akraba, aynı etnik köken, aynı siyasi görüş) ortak olmadığı sonucuna ulaşılabilir.

Ticari bir ilişkinin güvenli olması için iş ilişkisine girilen kişilerin akraba ya da tanıdık olmaları daha iyi midir?" sorusuna evet cevabı verenlerin %42, 2'si aynı mahalleden, %37, 1'i aynı aileden, %83, 8'i aynı dinden, % 59, 7'si aynı etnik kökenden ve %30, 9'u aynı siyasi görüşten kişilerle iş yaptıklarını belirtmişlerdir.

Kazanılmış Güven Düzeyi: Çalışmamızda işletmelerin farklı etnik kökenden ve farklı din ve mezhepten olan meslektaşlarına duydukları güvenler (fazla/çok fazla) kazanılmış güven olarak ele alınmıştır. Buna göre tablo 22'de de görüldüğü gibi ankete katılan işletmeler içerisinde farklı etnik kökenden olan meslektaşlara güvenme oranı %8, 7 ve farklı din ve mezhepten olan meslektaşlara güvenme oranı ise % 7 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranların düşüklüğü birleştirici sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunu söylemektedir.

Güvenilirlik: Çalışmamızda işletmelerin güvenilirlik algısını ölçebilmek için "İş hayatınızda şu ya da bu şekilde, tanımadığınız bazı insanlara itimat ederek aslında bir risk alırsınız" ifadesini değerlendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %6, 3'ü bu görüşe katılmadıklarını, %14, 2'si kararsız olduklarını ve % 79, 5'i bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yani katılımcılar iş ortamını riskli, güvenilir olmayan bir ortam olarak değerlendirmektedirler.

4.7.1.2. Teşvik edici mekanizmalar (kurumlar, normlar ve yaptırımlar)

Çalışmamızda hile ve dolandırıcılığa karşı yaptırımların mümkün olup olmadığını araştırmak amacıyla katılımcıların "Ticari bir ilişkide aldatıldığınız zaman mahkemeye gidip hakkınızı aramanız mümkündür." ifadesini değerlendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %10, 5'i bu görüşe katılmadıklarını, %16, 4'ü kararsız olduklarını ve % 73, 1'i bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yani katılımcılar iş ortamında kurumsal yapıya güvendiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 4.24: Hukuki Sistem Güven

	Frekans	**%**
Konuyu yüz yüze halletmeye çalışır görüşme ayarlarım	137	49, 5
Yasal yollara başvururum	39	14, 1
Ticari itibarını bozmak en iyisidir, onun bu yaptığını herkese anlatacağımı söylerim	24	8, 7
Onunla bir daha hiç iş yapmam	63	22, 7
Diğer	14	5, 1
Toplam	277	100

Hukuki sisteme duyulan güveni ölçmek amacıyla katılımcılara "Birlikte iş yaptığınız kişinin size karşı dürüst ve adil davranmadığını hissederseniz ne yaparsınız?" sorusu sorulmuştur. Tablo 4.24'e göre katılımcıların %49, 5'i konuyu yüz yüze halletmeye çalışacağını, %22, 7'si o kişiyle bir daha hiçbir iş yapmayacağını, %14, 1'i yasal yollara başvuracağını, %8, 7'si o kişinin ticari itibarını bozacağını ve %5, 1'i ise diğer yollara başvuracağını belirtmişlerdir. Yasal yollara başvuranların düşük oranda olması hukuki sisteme güvenin az olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların ticari itibara verdikleri önemi ölçmek amacıyla "Sizin için hayattaki en önemli şey ticari itibarınızdır." ifadesini değerlendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %15, 3'ü bu görüşe katılmadıklarını, %21, 2'si kararsız olduklarını ve % 63, 6'sı bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yani katılımcıların büyük çoğunluğu için iş ortamında sahip oldukları ticari itibar oldukça önemlidir. Fakat bu sonuç tablo 24'deki dürüst davranmayan bir kişinin ticari itibarını bozmak en iyisidir, onun bu yaptığını herkese anlatacağımı söylerim ifadesine verilen cevapların oldukça düşük oranlı (%8, 7) olmasıyla çelişmektedir.

Katılımcıların misilleme korkusunu ölçmek amacıyla "Bir üretici veya esnaf müşterisini aldatırsa müşteri onu eninde sonunda bir şekilde cezalandıracaktır." ifadesini değerlendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %7, 3'ü bu görüşe katılmadıklarını, %22, 6'sı kararsız olduklarını ve % 70, 1'i bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yani katılımcıların büyük çoğunluğu için iş ortamında müşteri dürüst olmayan esnafı mutlaka bir şekilde cezalandıracaktır.

Katılımcıların işbirliğinin bozulmasına ilişkin risk algısını ölçmek amacıyla "İnsanın en önemli müşterisini aldatması çok risklidir, zira yenisini bulmak hem zordur hem de çok zaman alır." ifadesini değerlendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %5, 6'sı bu görüşe katılmadıklarını, %12,5'i kararsız olduklarını ve % 81,9'u bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yani katılımcıların büyük çoğunluğu için iş ortamında işbirliğinin bozulması riski çok fazladır.

4.7.1.3. Kişilerin ağlara katılımı

İşletmelerde sosyal sermayeyi etkileyen unsurlardan bir tanesi de kişilerin yerel düzeydeki faaliyetlere, iş dünyasındaki aktivitelere katılım sağlaması ve iş ilişkileridir.

Tablo 4.25: Mesleki Aidiyet

	Frekans	**%**
Çok uzak hissediyorum	24	8, 8
Bu cemiyete ait olduğuma dair hislerimden emin değilim, bilmiyorum	44	16, 1
Bu cemiyetin bir parçasıyım ancak pek aktif değilim, pasif üye	73	26, 7
Bu cemiyetin aktif bir üyesiyim	108	39, 6
Cemiyetin faaliyetlerine öncülük eden oldukça faal bir lideriyim	24	8, 8
Toplam	273	100

İşletmelerin mesleki aidiyet algılarını ölçmek üzere "Kendinizi faaliyet gösterdiğiniz sektördeki diğer yerel üreticilerin oluşturduğu cemiyetin bir parçası olarak görüyor musunuz? Kendinizi onlara ne kadar yakın hissediyorsunuz?" sorusu sorulmuştur. Tablo 4.25'de yer alan sonuçlara göre katılımcıların %39, 6'sı cemiyetin aktif bir üyesi olduğunu, %26, 7'si cemiyetin pasif bir üye olarak parçası olduğunu, %16, 1'i cemiyete ait olup olmadığından emin olmadığını, %8, 8'i ise çok uzak olduğunu ve cemiyetin faaliyetlerine öncülük eden faal bir lider olduğunu belirtmiştir. Buna göre katılımcıların yarısından fazlası için mesleki aidiyet duygusu vardır. Diğer yandan katılımcılara sorulan gayri resmi bir arkadaş grubu olup olmadığı sorusuna işletmelerin %38, 5'i evet, %61, 5'i hayır cevabını vermiştir.

Tablo 4.26: Sosyal Ortamlarda İşle İlgili Konuşma

	Frekans	**%**
Evet, zaten bütün arkadaşlarım benimle aynı işi yapan kişilerdir	33	12, 1
Evet, arkadaşlarımın çoğu benimle aynı işi yapan kişilerdir	72	26, 5
Bazen konuşulur, zira arkadaşlarımdan bazıları benimle aynı işi yapan kişilerdir	110	40, 4
Hayır, çünkü arkadaşlarımdan çok azı benimle aynı işi yapan kişilerdir	37	13, 6
Hayır, çünkü arkadaşlarımdan hiçbiri benimle aynı işi yapmıyor	20	7, 4
Toplam	272	100

Tablo 4.26'daki sonuçlara göre katılımcıların %38, 6'sı sohbet ortamlarında arkadaşlarıyla iş konuştuğunu, %40, 4'ü bazen iş konuştuğunu, %21'i ise iş konuşmadıklarını belirtmişlerdir. Buna göre kişilerin sosyal çevrelerinin çoğunlukla kendileri ile aynı işi yapan kişilerden oluştuğu söylenebilir.

Tablo 4.27: Üye Olunan Meslek Kuruluşu

	Frekans	**%**
Üretim yaptığınız sektörle ilgili dernek	40	14, 9
Ticaret/sanayi odası	145	53, 9
Esnaf ve sanatkârlar odası	55	20, 4
İhracatçı birlikleri	11	4, 1
Diğer	18	6, 7
Toplam	269	100

Tablo 4.27'e göre ankete katılan işletmelerin %14, 9'u üretim yapılan sektörle ilgili derneklere, %53, 9'u ticaret/sanayi odalarına, %20, 4'ü esnaf ve sanatkârlar odasına, %4, 1'i ihracatçı birliklerine ve %6, 7'si diğer meslek kuruluşlarına üye olduklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin öncelikli olarak ticaret/sanayi odalarına üye olmayı tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo 4.28: Üye Olunan Mesleki Örgütün Etkinliği

	Çok Etkisiz	**Etkisiz**	**Ne Etkili, Ne Etkisiz**	**Etkili**	**Çok Etkili**	**Bileşik Ağ Etkinliği**
Diğer üretici firmalarla tanışmanız için iyi bir ortam sunmak	7	6, 3	20, 7	50	16	3, 617
Üyeleri adına hükümet nezdinde etkin bir lobi faaliyeti yürütmek	7, 8	17, 9	41, 2	25, 7	7, 4	3, 070
Üyeleri olan üreticilere mallarının kalitesini yükseltmelerine yardımcı olmak	8, 9	12, 8	26, 5	40, 5	11, 3	3, 325
Üyeleri arasındaki ticari anlaşmazlıkların çözümünde	10, 9	16	36, 6	29, 2	7, 4	3, 065
Ortalama Bileşik Ağ Etkinliği						**3, 269**

Tablo 4.28 üye olunan mesleki örgütlerin etkinliği konusunda katılımcı değerlendirmelerini yansıtmaktadır. Buna göre genel olarak tüm etkinlik alanlarında mesleki örgütler etkilidir (bileşik ağ etkinliği > 3). Analiz sonuçlarına göre mesleki örgütlerin en etkin olduğu alan diğer üretici firmalarla tanışmak için ortam sunması alanıdır. Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere tüm etkinlik alanları (tablo 28'deki) dikkate alınarak 4 faktörden oluşan bileşik ağ etkinliği değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 4 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik ağ etkinliği değişkenine BİLAGET ismi verilmiştir.

Tablo 4.29: Genel Olarak Mesleki Örgüt Etkinliği

		Frekans	**%**
BİLAGET	Çok etkisiz	14	5, 5
	Etkisiz	28	10, 9
	Ne etkili, ne etkisiz	77	30, 1
	Etkili	113	44, 1
	Çok etkili	24	9, 4
	Toplam	256	100

Tablo 4.29'a göre ankete katılan işletmelerin %16, 4'ü mesleki örgütlerin düşük, %30, 1'i mesleki örgütlerin orta ve %53, 5'i ise mesleki örgütlerin yüksek etkinlik gösterdiğini belirtmişlerdir. Yine mesleki örgüt etkinliği ile alakalı olarak işletmelere sorulan "Mesleki örgüte üyeliğin size sağladığı faydanın sizin ona (zaman ve para) yaptığınız katkıdan daha fazla olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna verilen cevaplara göre %25'i yaptığı katkının elde ettiği faydadan çok olduğunu, %45, 6'sı katkı ve faydanın dengeli olduğunu ve %29, 4'ü ise yaptığı katkıdan daha fazla fayda elde ettiğini belirtmişlerdir.

4.7.2. Fiili Sosyal Sermaye

İşletmelerin fiili sosyal sermayeleri işlem maliyetlerinin seviyesi, ortak eylemlere girişme düzeyi, sosyal ilişkilerin işletmeye sağladığı katkı düzeyi gibi değişkenlerden oluşmaktadır. Bu bölümde işletmelerin fiili sosyal sermaye yapısı ortaya koymak üzere işletmelerin sermayelerini somutlaştırmak, işler hale getirmek için fiilen yapmaları gerekenler ile ilgili veriler analiz edilecektir.

4.7.2.1. İşlem maliyetlerinde azalma

İşletmelerde işlem maliyetlerini alternatif müşteri ve tedarikçi arayışı, ortağın ticaret akdine uyma durumu, üretim faktörlerine ulaşmak için harcanan zaman ve para oluşturmaktadır.

Tablo 4.30: İşlem Maliyetlerinde Azalma

	Hiç	**Az**	**Normal**	**Fazla**	**Çok Fazla**	**Bileşik İşlem Maliyetleri**
Alternatif tedarikçiler bulmak için	0, 7	14, 5	36, 7	24, 7	23, 3	3, 551
Finansman (kredi) temini için	15, 7	20, 1	32, 8	24, 1	7, 3	2, 872
İş yaptığınız insanların sözlerinde durup durmadıklarını denetlemek için	10, 2	19, 3	38	15, 3	17, 2	3, 1
Ortalama Bileşik İşlem Maliyetleri Ölçütü						**3, 174**

Tablo 4.30 işlem maliyetlerinin üç farklı alandaki değişimi konusunda katılımcı değerlendirmelerini yansıtmaktadır. Buna göre alternatif tedarikçiler bulmak ve iş yapılan insanları denetlemek için katlanılan işlem maliyetleri normalden fazla (bileşik işlem maliyetleri > 3), finansman (kredi) için katlanılan işlem maliyetleri ise normalden azdır (bileşik işlem maliyetleri < 3). Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere tüm alanlar (tablo 30'daki) dikkate alınarak 3 faktörden oluşan bileşik işlem maliyetleri değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 3 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik işlem maliyetleri değişkenine BİLİŞMAL ismi verilmiştir. Tüm alanlar dikkate alındığında genel olarak katlanılan işlem maliyetlerinin normalden fazla olduğu görülmüştür.

Tablo 4.31: Genel Olarak Bileşik İşlem Maliyetleri

		Frekans	**%**
BİLİŞMAL	Hiç	9	3, 3
	Az	55	20, 1
	Normal	105	38, 5
	Fazla	88	32, 2
	Çok fazla	16	5, 9
	Toplam	273	100

Tablo 4.31'e göre ankete katılan işletmelerin %23, 4'ü normalden az, %38, 5'i normal ve %38, 1'i normalden fazla işlem maliyetine katlanmaktadır.

4.7.2.2. İşbirliği ve ortak eylemler

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin işbirliği düzeylerini belirlemek amacıyla ilgili sorulardan elde edilen veriler analiz edilmiştir.

Tablo 4.32: İşletmelerin İşbirliği, Ortak Eylem, Dayanışma Düzeyleri

	Hiçbir Zaman	**Bazen**	**Belli Aralıklarla**	**Sıksık**	**Kesinlikle Her Zaman**	**Bileşik İşbirliği Düzeyi**
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	12, 5	17, 3	20, 7	28, 4	21	3, 278
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	24, 1	24, 1	22, 2	23, 3	6, 3	2, 636
Ürünlerin birlikte pazarlanması	31, 9	21, 9	23, 3	18, 9	4, 1	2, 417
Hammadde ve malzeme alımının birlikte yapılması	29	23, 4	24, 5	19	4, 1	2, 458
Hükümet yetkililerine sorunları birlikte iletmek, lobi yapmak	24, 6	31, 7	23, 1	15, 7	4, 9	2, 446
Kendi imkânlarıyla temini kolay olmayan makine, üretim süreçleri ve faaliyetleri kolaylaştıracak işlemleri bulunulan yerde temin etmeye yönelik ortak çaba ve girişim	26, 5	31, 4	19, 7	16, 3	6, 1	2, 441
Ortalama Bileşik İşbirliği Düzeyi Ölçütü						2, 613

Tablo 4.32 işletmeler arasındaki işbirliğinin altı farklı alandaki değişimi konusunda katılımcı değerlendirmelerini yansıtmaktadır. Buna göre işletmeler en az ürünlerin birlikte pazarlanması konusunda işbirliği yaparken, en çok işbirliği yapılan alan bilgi ve tecrübe paylaşımı olmuştur. Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere tüm alanlar (tablo 32'deki) dikkate alınarak 6 faktörden oluşan bileşik işbirliği düzeyi değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 6 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik işbirliği düzeyi değişkenine BİLİŞBİR ismi verilmiştir. Tüm alanlar dikkate alındığında genel olarak işletmelerin işbirliğini çok fazla tercih etmedikleri görülmektedir (ortalama bileşik işbirliği düzeyi ölçütü < 3).

Tablo 4.33: Genel Olarak Bileşik İşbirliği Düzeyi

		Frekans	**%**
BİLİŞBİR	Hiçbir zaman	45	17, 2
	Bazen	74	28, 4
	Belli aralıklarla	66	25, 3
	Sıksık	74	28, 4
	Kesinlikle her zaman	2	0, 8
	Toplam	261	100

Tablo 4.33'e göre ankete katılan işletmelerin %45, 6'sı az, %25, 3'ü belirli aralıklarla ve %29, 2'si sıksık işbirliğine yönelmektedir.

4.7.2.3. Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanakları Üzerine Etkisi

Bu bölümde işletmelerin ilişki içerisinde oldukları grupların işletmenin geliştirilmesine nasıl katkıda bulunduğu konusundaki veriler analiz edilecektir.

Tablo 4.34: Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarına Katkısı

	Hiç	**Az**	**Yeterince**	**Önemli Ölçüde**	**Çok Fazla**	**Bileşik Öğrenme Düzeyi**
Çevredeki diğer yerel firmaların katkılarından	7, 7	20, 5	26	27, 5	18, 3	3, 28
Müşterilerin ve malzeme tedarikçilerinin katkılarından	3, 7	19, 5	33, 5	37, 1	6, 3	3, 23
Destekleme teşkilatlarının katkılarından	8, 1	17	36, 2	25, 5	13, 3	3, 19
İldeki eğitim kurumlarının katkılarından	25	24, 3	19, 8	17, 5	13, 4	2, 70
Ortalama Bileşik Öğrenme Düzeyi						**3, 10**

Tablo 4.34 işletmelerin sosyal ilişki kurduğu farklı grupların işletmenin öğrenme düzeyine yaptığı katkı konusunda katılımcı değerlendirmelerini yansıtmaktadır. Buna göre işletmelerin öğrenme düzeyine en az katkıyı ildeki eğitim kurumları yaparken, en çok katkı yapan grup çevredeki diğer yerel firmalar olmuştur. Çalışma kapsamında ileri analizlerde kullanılmak üzere tüm gruplar (tablo 34'deki) dikkate alınarak 4 faktörden oluşan bileşik öğrenme düzeyi değişkeni hesaplanmıştır. İlgili 4 faktöre işletmelerin verdiği cevapların ortalaması alınarak hesaplanan bileşik öğrenme düzeyi değişkenine BİLÖGR ismi verilmiştir. Tüm alanlar dikkate alındığında genel olarak işletmelerin sosyal çevrelerindeki grupların işletmelerin öğrenmelerine katkıda bulunduğu görülmektedir (ortalama bileşik öğrenme düzeyi ölçütü > 3).

Tablo 4.35: Genel Olarak Bileşik Öğrenme Düzeyi

		Frekans	**%**
BİLÖGR	Hiç	6	2, 2
	Az	58	21, 7
	Yeterince	95	35, 6
	Önemli ölçüde	87	32, 6
	Çok fazla	21	7, 9
	Toplam	267	100

Tablo 4.35'e göre ankete katılan işletmelerin %23, 9'u grupların işletmenin öğrenmesine az, %35, 6'sı yeterince ve %40, 5'i ise önemli ölçüde katkıda bulunduklarını belirtmişlerdir. Buna göre işletmelerin sosyal ilişki içerisinde oldukları grupların öğrenme ve gelişmeye önemli katkıları olduğu söylenebilir.

4.8. Sosyal Sermayenin Ekonomik Performans Üzerindeki Etkileri

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin performansını belirleyen sosyal sermaye bileşenlerinin neler olduğu ve bu bileşenlerin katkıları analiz edilecektir. Kullanılacak değişkenler arasında ilişkinin var olup olmadığı spearman korelasyon analizi ile, sosyal sermaye bileşenlerinin ekonomik performansa katkıları ise lojistik regresyon analizi ile incelenecektir.

Araştırma kapsamında ele alınan sosyal sermaye modeli iki temel bileşenden oluşmaktadır: Potansiyel sosyal sermaye, fiili sosyal sermaye. Sosyal sermayenin birinci bileşeni olan potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler güven ve güvenilirlik, teşvik edici mekanizmalar ve kişilerin ağlara katılımı faktörleridir. Sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan fiili sosyal sermayeyi oluşturan alt faktörler işlem maliyetlerinde azalma, işbirliği ve ortak eylemler ve sosyal ilişkilerin öğrenme olanakları üzerine etkisi faktörleridir.

4.8.1. Korelasyon Analizi

Bu bölümde ankette yer alan demografik bilgilerin, potansiyel ve fiili sosyal sermayeyi oluşturan bileşenlerin birbirleriyle ve performans bileşenleriyle aralarındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan korelasyon analizi sonuçları yer almaktadır.

4.8.1.1. Demografik değişkenlerin bağıntı analizi

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin performansları üzerinde etkili olabileceği düşünülen eğitim düzeyi, dış fuarlara katılım, kapasite kullanım oranı, katılımcının işletmedeki görevi ve işletmenin hukuki yapısı değişkenleri arasındaki ilişki düzeyi test edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve kuvvetini ifade eden korelasyon katsayısı her zaman -1 ile 1 arasında bir değerdir. Korelasyon katsayısının (-) eksi çıkması o değişkenlerin birbirini ters etkilediğini yani negatif yönlü ilişkiyi, (+) artı çıkması ise o değişkenlerin birbirini aynı yönde etkilediğini yani pozitif yönlü ilişkiyi göstermektedir. İlişkini kuvveti korelasyon sayısının mutlak değer olarak büyüklüğü ile ölçülmektedir. Genel kabule göre mutlak değerce 0 ile 0, 09 arasındaki korelasyon çok düşük, 0, 10 ile 0, 29 arasındaki korelasyon düşük, 0, 30 ile 0, 49 arasındaki korelasyon orta, 0, 50 ile 0, 69 arasındaki korelasyon yüksek ve 0, 70 ile 1 arasındaki korelasyon çok yüksek olarak yorumlanmaktadır.

Tablo 4.36: İşletmelerin Demografik Özellikleri Arasındaki Bağıntı

	Eğitim Düzeyi	**Fuara Katılım**	**Çalışma Kapasitesi**	**Görev**	**Hukuki Yapı**
Eğitim Düzeyi	1				
Fuara Katılım	-0, 370**	1			
Çalışma Kapasitesi	0, 054	0, 046	1		
Görev	0, 280**	-0, 298**	0, 011	1	
Hukuki Yapı	-0, 162**	0, 094	-0, 093	0, 001	1
**Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.					

Tablo 4.36'daki demografik değişkenlerin bağıntı sonuçlarına göre sadece fuarlara katılım ve eğitim düzeyi, işletmedeki görev ve eğitim düzeyi, işletmedeki görev ve fuarlara katılım ile hukuki yapı ve eğitim düzeyi değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bunun dışında kapasite-eğitim düzeyi, kapasite-fuarlara katılım, görev-kapasite, hukuki yapı-fuarlara katılım ve hukuki yapı-işletmedeki görev değişkenleri

arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Fuarlara katılım ve eğitim düzeyi arasında negatif yönlü orta derecede kuvvetli bir ilişki vardır. Görev ve eğitim düzeyi arasında pozitif yönlü ve düşük bir ilişki vardır. Görev ve fuarlara katılım arasında negatif yönlü düşük bir ilişki vardır. Hukuki yapı ve eğitim düzeyi arasında negatif yönlü düşük bir ilişki vardır.

4.8.1.2. Demografik Özellikler ve Potansiyel Sosyal Sermaye Bağıntısı

Bu bölümde anket katılımcılarının demografik özellikleri ve potansiyel sermayenin bileşenleri arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu bağlamda eğitim düzeyi, fuarlara katılım ve kapasite kullanım oranı demografik değişkenleri ile potansiyel sermayenin bileşenleri (genel güven düzeyi (GENGÜV), bağlayıcı sosyal sermaye (BAĞSOSSER), birleştirici sosyal sermaye (BİRSOSSER) itibar (İTBR), hukuki güven (HUKGÜV), misilleme korkusu (MİSKORK), işbirliğinin bozulması (İŞBİRBOZ), sosyal ağlara katılım (SOSAĞKAT)) olan güven ve güvenilirlik düzeyi, teşvik edici mekanizmalar (kurumlar, normlar ve yaptırımlar) ve kişilerin ağlara katılımı dikkate alınmıştır.

Tablo 4.37: Demografik Özellikler-Potansiyel Sosyal Sermaye İlişkisi

	Eğitim	**Çalışma Kapasitesi**	**Fuarlara Katılım**
GENGUV	-0, 154*	0, 099	0, 201**
BILGUV	0, 035	-0, 193**	-0, 121
BAĞSOSSER1	0, 084	0, 188**	0, 002
BAĞSOSSER2	-0, 026	0, 226**	0, 033
BAĞSOSSER3	0, 045	0, 02	-0, 158*
BAĞSOSSER4	-0, 021	0, 132*	-0, 007
BİRSOSSER	-0, 155*	-0, 142*	0, 056
İTBR	0, 243**	0, 156*	-0, 220**
HUKGUV	-0, 033	0, 228**	0, 091
MİSKORK	0, 285**	0, 068	-0, 206**
İŞBİRBOZ	0, 163**	0, 137*	-0, 131*
SOSAĞKAT	0, 145*	0, 135*	-0, 141*
BILAGET	-0, 092	-0, 061	0, 031
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.			

Tablo 4.37'deki bağıntı sonuçlarına göre eğitim ile genel güven, birleştirici sosyal sermaye, itibar, misilleme korkusu, iş birliğinin bozulması ve sosyal ağlara katılım göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kapasite ile bileşik güven ölçütü, bağlayıcı sosyal sermayenin üç alt bileşeni (iş yapılan kişilerin aynı mahalleden olması, aynı aileden olması ve aynı etnik kökenden olması), birleştirici sosyal sermaye, itibar, hukuki güven, iş birliğinin bozulması ve sosyal ağlara katılım göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Fuarlara katılım ile genel güven, bağlayıcı sosyal sermaye (iş yapılan kişilerin aynı dinden olması), itibar, misilleme korkusu, iş birliğinin bozulması ve sosyal ağlara katılım göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Genel olarak değişkenler arasında zayıf bir ilişki bulunmuştur. Buna göre işletmelerin seçilen demografik özellikleri potansiyel sosyal sermayenin bileşenlerini düşük ölçüde etkilemektedir.

Tablo 4.38: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Potansiyel Sosyal Sermaye İlişkisi

	BAĞ1	**BAĞ2**	**BAĞ3A**	**BAĞ3B**	**BAĞ3C**	**BAĞ3D**
BILGUV	-0, 101	-0, 037	0, 074	, 228**	, 157*	0, 025
BAĞSOSSER1	0, 081	-0, 062	-0, 076	-0, 028	-0, 113	-0, 035
BAĞSOSSER2	, 154*	-0, 034	-0, 074	-0, 067	-0, 056	-0, 032
BAĞSOSSER3	-0, 071	0, 031	0, 044	0, 047	0, 033	-0, 096
BAĞSOSSER4	0, 078	-0, 004	-0, 125	-, 127*	-0, 106	-0, 118
BİRSOSSER	-0, 088	-0, 029	, 133*	0, 004	0, 018	0, 106
MİSKORK	, 150*	-0, 043	-0, 034	, 176**	0, 066	-0, 05
İŞBİRBOZ	, 146*	0, 062	-, 257**	-, 136*	-, 220**	-, 155*
BILAGET	-0, 052	-0, 062	-0, 01	0, 008	, 156*	0, 121

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.38'deki bağıntı sonuçlarına göre bileşik güven ile başlıca müşterilere malzeme temini ve ürün özellikleri konusunda bağımlı olma, bağlayıcı sosyal sermaye bileşenlerinden iş yapılan kişilerin aileden olması ile başlıca müşterilerin üretimdeki

payı, bağlayıcı sosyal sermaye bileşenlerinden iş yapılan kişilerin aynı etnik kökenden olması ile başlıca müşterilere ürün özellikleri konusunda bağımlı olma, birleştirici sosyal sermayeyi oluşturan farklı etnik kökenden ve farklı inançtan meslektaşlara güvenme ile başlıca müşterilere tasarım konusunda bağımlı olma, misilleme korkusu ile başlıca müşterilerin üretimdeki payı, başlıca müşterilere ürün özellikleri konusunda bağımlı olma, iş birliğinin bozulması ile başlıca müşterilerin üretimdeki payı, başlıca müşterilere her konuda bağımlı olma, bileşik ağ etkinliği ile başlıca müşterilere malzeme konusunda bağımlı olma göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Genel olarak değişkenler arasında zayıf bir ilişki bulunmuştur.

4.8.1.3. Demografik Özellikler ve Fiili Sosyal Sermaye Bağıntısı

Bu bölümde anket katılımcılarının demografik özellikleri ve fiili sermayenin bileşenleri arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu bağlamda eğitim düzeyi, fuarlara katılım ve kapasite kullanım oranı demografik değişkenleri ile fiili sermayenin bileşenleri dikkate alınmıştır.

Tablo 4.39: Demografik Özellikler-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi

	Eğitim	**Çalışma Kapasitesi**	**Fuarlara Katılım**
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	0, 086	-, 295**	-0, 102
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	-0, 004	-, 277**	-, 159*
Ortak pazarlama	-0, 048	-, 295**	-0, 041
Ortak malzeme alımı	0, 014	-, 187**	-0, 121
Ortak lobi faaliyetleri	0, 019	-, 179**	-, 192**
Ortak girişim	-0, 061	-, 263**	-0, 066
BİLİSBİR	0, 002	-, 312**	-, 153*
Katkı: diğer yerel firmalar	-, 352**	0, 07	, 253**
Müşteri ve tedarikçi katkısı	-, 278**	-0, 038	, 160*
Destek kuruluşlarının katkısı	-0, 072	0, 029	-0, 029
Eğitim kurumu katkısı	-, 249**	-0, 034	, 202**
BİLÖGR	-, 293**	-0, 023	, 200**
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.			

Tablo 4.39'daki bağıntı sonuçlarına göre eğitim ile diğer yerel firmaların katkısı, müşterilerin ve tedarikçilerin katkısı, eğitim kurumlarının katkısı, bileşik öğrenme göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kapasite ile bilgi ve tecrübe paylaşımı, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak pazarlama, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, ortak girişim, bileşik işbirliği göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Fuarlara katılım ile malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak lobi faaliyetleri, bileşik işbirliği, diğer yerel firmaların katkısı, müşteri ve tedarikçilerin katkısı, eğitim kurumlarının katkısı, bileşik öğrenme göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Genel olarak değişkenler arasında zayıf ve orta dereceli ilişkiler bulunmuştur. Buna göre işletmelerin seçilen demografik özellikleri fiili sosyal sermayenin bileşenlerini düşük ölçüde etkilemektedir.

Tablo 4.40: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi

	BAĞ1	**BAĞ2**	**BAĞ3A**	**BAĞ3B**	**BAĞ3C**	**BAĞ3D**
Finans arayışında kolaylaşma	-0, 111	0, 017	0, 086	-0, 095	0, 086	, 162**
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	-0, 055	-, 172*	0, 1	, 243**	, 336**	, 175**
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	-0, 096	-, 187**	, 148*	, 230**	, 337**	, 199**
Ortak pazarlama	-, 145*	-0, 058	, 203**	, 209**	, 351**	, 244**
Ortak malzeme alımı	-0, 063	-0, 092	, 152*	, 204**	, 335**	, 198**
Ortak lobi faaliyetleri	-0, 017	-0, 07	-0, 003	, 149*	, 228**	0, 041
Ortak girişim	-, 144*	-, 144*	, 200**	, 308**	, 399**	, 248**
BİLİSBİR	-0, 109	-, 174*	, 169**	, 273**	, 408**	, 215**
Katkı: diğer yerel firmalar	0, 019	-0, 104	, 342**	0, 019	0, 122	, 279**
Müşteri ve tedarikçi katkısı	-0, 039	-, 221**	, 317**	0, 079	, 227**	, 295**
Destek kuruluşlarının katkısı	0, 05	-, 145*	0, 064	0, 076	0, 092	0, 07
Eğitim kurumu katkısı	-0, 065	0, 017	0, 101	-0, 072	0, 048	, 258**
BİLÖGR	-0, 029	-0, 089	, 261**	0, 035	, 160*	, 272**

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.40'daki bağıntı sonuçlarına göre finans arayışında kolaylaşma ile başlıca müşterilere teknik yardımda bağımlılık, bilgi ve tecrübe paylaşımı ile başlıca müşteri talebiyle yatırım yapma, başlıca müşterilere ürün özellikleri, malzeme temini ve teknik yardım konularında bağımlılık, malzeme makine ve cihaz paylaşımı ile başlıca müşteri talebiyle yatırım yapma, başlıca müşterilere tasarım, ürün özellikleri, malzeme temini ve teknik yardım konusunda bağımlılık, ortak pazarlama ile başlıca müşterilere tasarım, ürün özellikleri, malzeme temini ve teknik yardım konusunda bağımlılık, başlıca müşterilerin üretimdeki payı, ortak malzeme alımı ile başlıca müşterilere tasarım, ürün özellikleri, malzeme temini ve teknik yardım konusunda bağımlılık, ortak lobi faaliyetleri ile başlıca müşterilere ürün özellikleri ve malzeme temini konusunda bağımlılık, ortak girişim ile tüm bağımlılık bileşenleri, bileşik işbirliği ile başlıca müşteri talebiyle yatırım yapma, başlıca müşterilere ürün özellikleri, malzeme temini, tasarım ve teknik yardım konularında bağımlılık, diğer yerel firmaların katkısı ile başlıca müşterilere tasarım ve teknik yardım konularında bağımlı olma, müşteri ve tedarikçi katkılarıyla başlıca müşteri talebiyle yatırım yapma, başlıca müşterilere malzeme temini, tasarım ve teknik yardım konularında bağımlılık, destek kuruluşlarının katkısıyla başlıca müşteri talebiyle yatırım yapma, eğitim kurumu katkısıyla başlıca müşterilere teknik yardım konusunda bağımlı olma, bileşik öğrenme ile başlıca müşterilere tasarım, malzeme temini ve teknik yardım konularında bağımlı olma göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Genel olarak değişkenler arasında zayıf ve orta dereceli ilişkiler bulunmuştur.

4.8.1.4. Demografik Özellikler ve Performans Göstergeleri Bağıntısı

Bu bölümde anket katılımcılarının demografik özellikleri ve performansı oluşturan bileşenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu bağlamda eğitim düzeyi, fuarlara katılım ve kapasite kullanım oranı demografik değişkenleri ile performans bileşenleri dikkate alınmıştır.

Tablo 4.41: Demografik Özellikler-Performans Göstergeleri İlişkisi

	Eğitim	**Çalışma Kapasitesi**	**Fuarlara Katılım**
Kapasite	-0, 125	, 145*	0, 073
Çıktı	-0, 066	-0, 156	0, 005
Üretim miktarı	-, 329**	, 255**	, 315**
Ortalama fiyat	-, 237**	0, 108	, 189**
Ortalama kalite	-, 216**	, 322**	, 256**
İstihdam artışı	-, 268**	, 198**	, 285**
Dağıtımın ortalama hızı	-, 208**	, 213**	, 198**
Piyasaya uygunluk	-, 149*	, 258**	, 226**
Kapasite kullanım oranı	-, 206**	, 261**	, 243**
Verimlilik	-, 236**	, 323**	, 286**
İhracat	-0, 13	, 317**	0, 063
BILPERF	-, 277**	, 355**	, 333**
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.			

Tablo 4.41'deki bağıntı sonuçlarına göre eğitim ile kapasite, çıktı ve ihracat hariç diğer tüm göstergeler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Çalışma kapasite ile çıktı ve ortalama fiyat hariç diğer tüm göstergeler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Fuarlara katılım ile kapasite, çıktı ve ihracat hariç diğer tüm göstergeler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Tüm sonuçlara genel olarak bakıldığında göstergeler arasında düşük ve orta seviye bir ilişki bulunmuştur.

Tablo 4.42: Başlıca Müşteriler İle Bağımlılık Düzeyi-Performans İlişkisi

	BAĞ1	**BAĞ2**	**BAĞ3A**	**BAĞ3B**	**BAĞ3C**	**BAĞ3D**
Kapasite	0, 068	, 174*	-0, 045	-0, 058	0, 036	0, 054
Çıktı	-, 215*	0, 125	-0, 089	-0, 096	0, 075	-0, 085
Üretim miktarı	0, 078	, 156*	, 132*	-0, 04	0, 043	, 160*
Ortalama fiyat	-0, 112	, 194**	, 166*	0, 037	0, 033	, 153*
Ortalama kalite	0, 044	0, 128	0, 127	-0, 059	-0, 065	, 145*
İstihdam artışı	0, 1	0, 108	, 139*	-0, 035	-0, 054	, 159*
Dağıtımın ortalama hızı	0, 082	0, 085	, 147*	0, 037	0, 071	0, 123
Piyasaya uygunluk	0, 002	0, 039	0, 112	0, 071	-0, 026	0, 105
Kapasite kullanım oranı	0, 074	0, 099	, 130*	0, 025	0, 022	0, 074
Verimlilik	0, 038	, 164*	, 175**	-0, 022	-0, 032	0, 122
İhracat	0, 127	-0, 013	0, 022	-0, 09	-0, 082	0, 028
BILPERF	0, 104	, 153*	, 140*	-0, 038	-0, 033	, 137*
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.						

Tablo 4.42'deki sonuçlara göre başlıca müşterilere bağlı olma ile çıktı performans göstergesi arasında, başlıca müşterilerin yeni yatırımdaki payları ile kapasite, üretim miktarı, ortalama fiyat, verimlilik, bileşik performans düzeyi göstergeleri arasında, başlıca müşterilere tasarımda bağlı olma ile üretim miktarı, ortalama fiyat, istihdam artışı, dağıtımın ortalama hızı, kapasite kullanım oranı, verimlilik, bileşik performans düzeyi arasında, başlıca müşterilere teknik yardım konusunda bağımlı olma ile ürerim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, istihdam artışı, bileşik performans düzeyi arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur.Tüm tablodaki genel sonuçlara göre değişkenler arasında düşük seviyede ilişkiler vardır.

4.8.1.5. Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağıntısı

Bu bölümde anket katılımcılarının sosyal sermayelerini ölçmeye yarayan ve sosyal sermayenin alt bileşenlerini oluşturan değişkenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu bağlamda sosyal sermayenin kaynakları ve etkileri arasındaki bağıntı

durumu incelenmiştir. Bu çalışmada sosyal sermaye potansiyel ve fiili olarak iki başlık altında incelenmiştir. Bu kapsamda ilk olarak güven ve güvenilirlik, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye, normlar ve aidiyet ile ağ etkinliği bileşenleri potansiyel sosyal sermaye altında dikkate alınmıştır.

Tablo 4.43: Güven, Güvenilirlik ve Sosyal Sermayenin Etkileri

	GENGUV	**BAGSOSSER**	**BILGUV**
İşlem maliyetleri alternatif tedarikçi arayışı	0, 044	-0, 003	-0, 025
İşlem maliyetleri finansman arayışı	0, 052	-, 202**	0, 009
BİLİSMAL	0, 114	-0, 124	, 124*
Malzeme, makine, cihaz paylaşımı	-, 162**	-, 250**	0, 073
Ortak pazarlama	-0, 07	-, 260**	0, 019
Ortak malzeme alımı	-, 137*	-, 210**	-0, 069
Ortak lobi faaliyetleri	-0, 062	-, 218**	-0, 037
Ortak girişim	-0, 004	-, 327**	, 190**
BİLİSBİR	-, 139*	-, 301**	0, 074
Eğitim kurumlarının katkısı	0, 118	-, 143*	-, 220**
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.			

Tablo 4.43'deki sonuçlara göre genel güven ile malzeme, makine, cihaz paylaşımı, ortak malzeme alımı, bileşik işbirliği göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermaye ile finansman arayışındaki işlem maliyetleri, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak pazarlama, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, ortak girişim, bileşik işbirliği, eğitim kurumlarının katkısı göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bileşik güven düzeyi ile bileşik işlem maliyetleri, ortak girişim, eğitim kurumlarının katkısı arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Tablo 4.43'deki bağıntı sonuçları genel olarak değişkenler arasında anlamlı ve düşük dereceli biri ilişki olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.44: Bağlayıcı Sosyal Sermaye ve Sosyal Sermayenin Etkileri

	BAĞSOSSER1	**BAĞSOSSER2**	**BAĞSOSSER3**	**BAĞSOSSER4**	**BAĞSOSSER5**
İşlem maliyetleri alternatif tedarikçi arayışı	-, 134*	-0, 05	0, 1	0, 09	0, 005
İşlem maliyetleri finansman arayışı	-, 263**	-, 221**	0, 028	0, 051	-, 162*
İşlem maliyetleri insanları denetleme ihtiyacı	-, 307**	-, 126*	, 281**	0, 006	-0, 094
BİLİSMAL	-, 299**	-, 170**	, 192**	0, 073	-, 126*
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	-, 206**	-, 198**	-, 141*	-, 259**	-, 134*
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	-, 203**	-, 252**	0, 007	-, 204**	-, 246**
Ortak pazarlama	-, 174**	-, 218**	-0, 04	-, 242**	-, 275**
Ortak malzeme alımı	-, 157*	-, 206**	-0, 106	-, 201**	-, 197**
Ortak lobi faaliyetleri	-, 166**	-, 142*	-0, 022	-, 135*	-, 202**
Ortak girişim	-, 279**	-, 252**	0, 021	-, 261**	-, 263**
BİLİSBİR	-, 217**	-, 244**	-0, 061	-, 284**	-, 247**
Diğer yerel firmaların katkısı	-0, 112	0	-0, 036	-0, 031	-, 140*
Müşteri ve tedarikçilerin katkısı	-0, 116	-0, 024	-0, 058	-0, 117	-, 147*
Destek kuruluşlarının katkısı	-0, 092	-0, 063	-0, 02	-0, 074	-0, 09
Eğitim kurumlarının katkısı	-, 171**	-0, 094	-0, 059	-0, 015	-, 160*
BİLÖGR	-, 151*	-0, 038	-0, 028	-0, 06	-, 167**
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.					

Tablo 4.44'de yer alan sonculara göre bağlayıcı sosyal sermayenin birinci bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı mahalleden olması ile diğer yerel firmaların katkısı, müşteri ve tedarikçilerin katkısı ve destek kuruluşlarının katkısı hariç tüm göstergeler arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı aileden olması ile İşlem maliyetleri finansman arayışı, işlem

maliyetleri insanları denetleme ihtiyacı, bileşik işlem maliyetleri, bilgi ve tecrübe paylaşımı, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak pazarlama, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, ortak girişim, bileşik işbirliği, göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin üçüncü bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı dinden olması ile İşlem maliyetleri insanları denetleme ihtiyacı, bileşik işlem maliyetleri, bilgi ve tecrübe paylaşımıgöstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin dördüncü bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı etnik kökenden olması ile bilgi ve tecrübe paylaşımı, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak pazarlama, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, ortak girişim, bileşik işbirliği göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin beşinci bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı siyasi görüşten olması ile işlem maliyetleri alternatif tedarikçi arayışı, işlem maliyetleri insanları denetleme ihtiyacı, destek kuruluşlarının katkısıhariç tüm göstergeler arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Tablodaki tüm korelasyon katsayıları göstergeler arasındaki ilişkilerin düşük olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.45: Birleştirici Sosyal Sermaye-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi

	BİRSOSSER	**BİRSOSSER1**	**BİRSOSSER2**	**BİRSOSSER3**	**Kazanılmış Güven**
Alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma	, 168**	, 180**	0, 07	0, 013	0, 006
Finansman arayışında kolaylaşma	0, 112	0, 104	0, 035	0, 051	-0, 079
BİLİSMAL	, 215**	, 227**	, 154*	0, 079	-0, 027
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	-0, 098	-, 125*	-0, 008	, 121*	0, 006
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	-0, 098	-0, 115	0, 002	, 122*	-0, 054
Ortak pazarlama	-0, 066	-0, 057	-0, 036	0, 079	-0, 118
Ortak malzeme alımı	-, 172**	-, 155*	-, 127*	0, 006	-0, 107
Ortak lobi faaliyetleri	-, 148*	-, 121*	-, 150*	0, 064	-, 140*
Ortak girişim	-0, 025	-0, 011	0, 025	, 213**	-0, 099
BİLİSBİR	-0, 112	-0, 115	-0, 029	, 132*	-0, 079
Müşteri tedarikçi katkısı	, 154*	, 133*	0, 07	0, 051	-0, 029
Eğitim kurumları katkısı	-0, 033	-0, 033	-, 180**	-0, 015	-, 157*
BİLÖGR	0, 031	-0, 022	-0, 058	-0, 016	-0, 088

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.45'de yer alan sonculara göre birleştirici sosyal sermaye ile alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma, bileşik işlem maliyetleri, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, müşteri tedarikçi katkısı göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Birleştirici sosyal sermayenin birinci bileşeni olan farklı etnik kökenden meslektaşlara güven ile alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma, bileşik işlem maliyetleri, bilgi ve tecrübe paylaşımı, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri,

müşteri tedarikçi katkısı göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Birleştirici sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan farklı dinden meslektaşlara güven ile bileşik işlem maliyetleri, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, eğitim kurumları katkısı göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Birleştirici sosyal sermayenin üçüncü bileşeni olan yabancılara güven ile bilgi ve tecrübe paylaşımı, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak girişim, bileşik işbirliği göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Kazanılmış güven ile ortak lobi faaliyetleri, eğitim kurumları katkısı göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Tablodaki tüm korelasyon katsayıları göstergeler arasındaki ilişkilerin düşük olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.46: Ağ Etkinliği-Fiili Sosyal Sermaye İlişkisi

	Tanışma ortamı sunma	**Lobi faaliyetleri**	**Mal kalitesinin yükseltilmesine yardım**	**Anlaşmazlıkların çözümü**	**BILAGET**
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	, 297**	, 187**	, 267**	, 239**	, 289**
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	, 183**	, 207**	, 204**	, 258**	, 254**
Ortak pazarlama	, 171**	, 252**	, 218**	, 258**	, 276**
Ortak malzeme alımı	, 205**	, 184**	, 278**	, 256**	, 247**
Ortak lobi faaliyetleri	, 279**	, 355**	, 270**	, 274**	, 348**
Ortak girişim	, 218**	, 323**	, 227**	, 275**	, 297**
BİLİSBİR	, 275**	, 311**	, 318**	, 336**	, 353**
Diğer yerel firmaların katkısı	, 167**	, 234**	0, 111	, 162**	, 202**
Müşteri ve tedarikçilerin katkısı	, 171**	, 274**	, 192**	, 249**	, 285**
Destek kuruluşlarının katkısı	, 304**	, 338**	, 266**	, 231**	, 305**
Eğitim kurumlarının katkısı	, 265**	, 375**	, 182**	, 286**	, 296**
BİLÖGR	, 260**	, 400**	, 226**	, 305**	, 337**
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.					

Tablo 4.46'daki sonuçlara göre ağ etkinliği bileşenleri (tartışma ortamı sunma, lobi faaliyetleri, mal kalitesinin yükseltilmesine yardım, anlaşmazlıkların çözümü) ve bileşik ağ etkinliği ile tüm fiili sosyal sermaye göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bununla birlikte tablo 4.46'daki ilişkilerin hepsinin pozitif yönlü olması ve daha önce yapılan korelasyon (ilişki) analizlerine göre en yüksek sonuçların olması üzerinde durulması gereken bir konudur. Elde edilen sonuçlara göre fiili sermayenin oluşmasında mesleki örgütlerin ve bu örgütlere dâhil olan işletmelerin etkinliğinin oldukça önemli olduğu söylenebilir.

4.8.1.6. Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) İle Bağıntısı

Bu bölümde anket katılımcılarının sosyal sermayelerini ölçmeye yarayan ve sosyal sermayenin alt bileşenlerini oluşturan değişkenlerile işletmelerin performansı arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Sözü edilen ilişki bu çalışmanın temelini oluşturan bir ilişkidir. Bu kapsamda potansiyel ve fiili sosyal sermaye bileşenlerinin performans ile ilişkileri analiz edilmiştir.

Tablo 4.47: Güven, Birleştirici Sosyal Sermaye-Performans İlişkisi

	GENGUV	**BILGUV**	**BİRSOSSER**	**Yabancılara güven**
Kapasite	-0, 072	-0, 007	-0, 014	-0, 029
Çıktı	-0, 056	-0, 128	-0, 027	0, 038
Üretim miktarı	, 353**	-, 192**	0, 079	-0, 062
Ortalama fiyat	, 314**	-0, 111	0, 103	0, 019
Ortalama kalite	, 217**	-, 150*	, 133*	-0, 113
İstihdam artışı	, 198**	-0, 107	, 209**	-0, 052
Dağıtımın ortalama hızı	, 140*	-0, 119	, 153*	-0, 088
Piyasaya uygunluk	, 273**	-0, 118	0, 022	-0, 014
Kapasite kullanım oranı	, 258**	-, 186**	0, 034	0, 001
Verimlilik	, 233**	-0, 084	0, 097	-0, 123
İhracat	, 197**	-, 160*	0, 067	-0, 05
BILPERF	, 303**	-, 180**	0, 126	-0, 095

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.47'deki sonuçlara göre bileşik güven düzeyi ile üretim miktarı, ortalama kalite, kapasite kullanım oranı, ihracat, bileşik performans düzeyi arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Bulunan ilişkinin yine düşük derecede olduğu görülmektedir. Bununla birlikte dünya değerler anketinde de yer alan ve katılımcıların genel güven düzeyini ölçen gösterge ile kapasite ve çıktı hariç diğer tüm göstergeler arasında pozitif anlamlı ilişkiler olduğu ve bu ilişkilerin diğer ilişkilere kıyasla daha kuvvetli olduğu görülmektedir. Birleştirici sosyal sermaye ile ortalama kalite, istihdam artışı, dağıtımın ortalama hızı göstergeleri arasında düşük kuvvette anlamlı pozitif ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 4.48: Bağlayıcı Sosyal Sermaye-Performans İlişkisi

	BAĞSOSSER1	**BAĞSOSSER2**	**BAĞSOSSER3**	**BAĞSOSSER4**	**BAĞSOSSER5**
Kapasite	, 149*	0, 036	-0, 01	0, 006	-0, 018
Çıktı	-, 180*	-, 197*	0, 164	0, 161	-0, 117
Üretim miktarı	0, 071	, 185**	0, 011	0, 054	-0, 003
Ortalama fiyat	-0, 006	0, 014	0, 035	-0, 024	-0, 115
Ortalama kalite	0, 069	0, 073	-0, 073	-0, 002	0, 057
İstihdam artışı	0, 074	0, 094	0, 003	0	-0, 016
Dağıtımın ortalama hızı	, 151*	0, 07	0, 035	0, 015	0
Piyasaya uygunluk	0, 021	0, 102	0, 118	0, 008	-0, 044
Kapasite kullanım oranı	0, 089	0, 064	0, 08	0, 01	-0, 039
Verimlilik	0, 095	, 157*	0, 049	-0, 024	0, 035
İhracat	, 229**	, 188*	-0, 121	0, 045	0, 134
BILPERF	0, 11	0, 129	-0, 027	0, 036	-0, 012
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.					

Tablo 4.48'deki sonuçlara göre bağlayıcı sosyal sermayenin birinci bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı mahalleden olması ile kapasite, çıktı, dağıtımın ortalama hızı ve ihracat göstergeleri arasında pozitif anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Ayrıca bağlayıcı sosyal sermayenin ikinci bileşeni olan iş yapılan kişilerin aynı aileden olması ile çıktı, üretim miktarı, verimlilik, ihracat göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bulunan ilişkilerin düşük dereceli olduğu görülmektedir.

Tablo 4.49: Normlar-Performans İlişkisi

	İTBR	**HUKGÜV**	**MİSKORK**	**İŞBİRBOZ**	**Aidiyet**
Kapasite	-0, 031	0, 009	-0, 077	-0, 062	-0, 037
Çıktı	-0, 092	0, 011	-0, 137	-0, 113	-0, 092
Üretim miktarı	-, 194**	-0, 009	-, 187**	-, 137*	-0, 119
Ortalama fiyat	-, 176**	-0, 024	-, 170**	-, 232**	-0, 081
Ortalama kalite	-, 171**	0, 097	-, 130*	-0, 058	-0, 091
İstihdam artışı	-, 145*	0, 058	-, 163*	-0, 069	-, 144*
Dağıtımın ortalama hızı	-0, 116	0, 055	-, 143*	-0, 037	-0, 066
Piyasaya uygunluk	-0, 012	0, 038	-0, 013	-0, 106	0, 06
Kapasite kullanım oranı	-0, 123	0, 066	-0, 121	-0, 08	-0, 008
Verimlilik	-, 138*	, 129*	-0, 102	-0, 095	-0, 027
İhracat	0, 013	0, 129	-, 148*	-0, 03	0, 074
BILPERF	-, 158*	0, 115	-, 149*	-0, 09	-0, 067

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.49'daki sonuçlara göre potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan normlardan misilleme korkusu (müşterilerin cezalandırması) göstergesi ile üretim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, istihdam artışı, dağıtımın hızı, ihracat ve bileşik performans düzeyi arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan normlardan itibar göstergesi ile üretim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, istihdam artışı, verimlilik ve bileşik performans düzeyi arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan normlardan hukuki güven göstergesi ile verimlilik arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan normlardan işbirliğinin bozulması göstergesi ile üretim miktarı ve ortalama fiyat arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Potansiyel sosyal sermayeyi oluşturan aidiyet göstergesi ile istihdam artışı arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 4.50: Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi

	Tanışma ortamı sunma	**Lobi faaliyetleri**	**Mal kalitesinin yükseltilmesi**	**Anlaşmazlıkların çözümü**	**BILAGET**
Kapasite	-0, 009	0, 042	0, 019	-0, 028	-0, 026
Çıktı	-0, 031	0, 052	0, 128	0, 154	0, 068
Üretim miktarı	0, 05	, 251**	0, 058	, 147*	, 143*
Ortalama fiyat	0, 042	, 271**	0, 015	, 157*	0, 127
Ortalama kalite	0, 034	, 237**	0, 043	, 172**	0, 116
İstihdam artışı	0, 015	, 242**	-0, 004	0, 116	0, 1
Dağıtımın ortalama hızı	0, 074	, 248**	0, 108	, 211**	, 184**
Piyasaya uygunluk	0, 023	, 132*	-0, 012	0, 09	0, 051
Kapasite kullanım oranı	-0, 028	, 149*	-0, 044	0, 096	0, 048
Verimlilik	-0, 013	0, 127	0, 022	0, 039	0, 06
İhracat	0, 118	0, 084	0, 072	0, 027	0, 054
BILPERF	-0, 023	, 174*	-0, 026	0, 117	0, 066
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.					

Tablo 4.50'deki sonuçlara göre ağ etkinliğini oluşturan lobi faaliyetleri ile üretim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, istihdam artışı, dağıtımın hızı, piyasaya uygunluk, kapasite kullanım oranı, bileşik performans düzeyi göstergeleri arasında anlamlı pozitif ilişkiler bulunmuştur. Anlaşmazlıkların çözümü ile üretim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, dağıtımın hızı göstergeleri arasında ve bileşik ağ etkinliği düzeyi ile üretim miktarı, dağıtımın hızı göstergeleri arasında da pozitif anlamlı ilişkiler bulunmuştur. İlişkiler düşük düzeydedir.

Tablo 4.51: İşlem Maliyetlerinde Azalma-Performans İlişkisi

	Tedarikçi arayışında kolaylaşma	**Finansman arayışında kolaylaşma**	**İş yapılan kişileri denetleme**	**BİLİSMAL**
Kapasite	-0, 061	0, 082	0, 031	0, 037
Üretim miktarı	0, 074	0, 075	0	0, 104
Ortalama fiyat	0, 093	, 199**	, 138*	, 224**
Ortalama kalite	0, 112	0, 092	0, 034	0, 103
İstihdam artışı	0, 127	0, 102	0, 029	, 159*
Dağıtımın ortalama hızı	0, 095	0, 052	0, 037	0, 114
Piyasaya uygunluk	0, 056	-0, 021	0, 063	0, 097
Kapasite kullanım oranı	0, 078	-0, 012	-0, 061	0, 066
Verimlilik	, 153*	0, 072	0, 042	, 149*
İhracat	-0, 023	-0, 078	-, 145*	-0, 093

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.51'deki sonuçlara göre işlem maliyetlerini oluşturan tedarikçi arayışı ile performansı oluşturan verimlilik göstergeleri arasında, işlem maliyetlerini oluşturan finansman arayışı ile performansı oluşturan ortalama fiyat göstergeleri arasında, işlem maliyetlerini oluşturan iş yapılan kişileri denetleme ile performansı oluşturan ortalama fiyat, ihracat göstergeleri arasında, bileşik işlem maliyetleri ile ortalama fiyat, istihdam artışı, verimlilik göstergeleri arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. İlişki düzeylerinin düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 4.52: İşbirliği-Performans İlişkisi

	Bilgi ve tecrübe paylaşımı	**Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı**	**Ortak pazarlama**	**Ortak malzeme alımı**	**Ortak lobi faaliyetleri**	**Ortak girişim**	**BİLİSBİR**
Kapasite	-0, 01	0, 01	0, 045	0, 082	0, 097	0, 084	0, 062
Çıktı	0, 076	0, 108	0, 152	, 172*	0, 077	0, 019	0, 104
Üretim miktarı	-, 135*	-0, 071	0, 011	-0, 099	-0, 039	0, 046	-0, 043
Ortalama fiyat	-, 146*	-0, 03	0, 057	-0, 095	-0, 001	0, 126	-0, 009
Ortalama kalite	-, 190**	-, 185**	-0, 04	-0, 12	-0, 011	-0, 012	-0, 083
İstihdam artışı	-, 194**	-0, 085	-0, 097	-, 140*	-0, 064	0, 009	-0, 091
Dağıtımın ortalama hızı	-, 194**	-0, 108	-0, 005	-, 132*	-0, 064	0, 032	-0, 11
Piyasaya uygunluk	-, 157*	-0, 066	-0, 047	-0, 114	-0, 075	-0, 003	-0, 051
Kapasite kullanım oranı	-0, 123	-0, 036	0, 005	-0, 084	-0, 071	0, 04	-0, 063
Verimlilik	-, 215**	-, 140*	-0, 111	-, 129*	-, 188**	-0, 037	-, 157*
İhracat	-, 304**	-, 282**	-0, 133	-, 152*	-0, 132	-0, 131	-, 193*
** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır. * Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.							

Tablo 4.52'deki sonuçlara göre işbirliğini oluşturan bilgi ve tecrübe paylaşımı ile performansı oluşturan üretim miktarı, ortalama fiyat, ortalama kalite, istihdam artışı, dağıtımın ortalama hızı, piyasaya uygunluk, verimlilik, ihracat göstergeleri arasında, işbirliğini oluşturan malzeme, makine ve cihaz paylaşımı ile performansı oluşturan ortalama kalite, verimlilik, ihracat göstergeleri arasında, işbirliğini oluşturan ortak malzeme alımı ile performansı oluşturan çıktı, istihdam artışı, dağıtımın ortalama hızı, verimlilik, ihracat göstergeleri arasında, işbirliğini oluşturan ortak lobi faaliyetleri ile performansı oluşturan ortalama verimlilik göstergeleri arasında, bileşik işbirliği düzeyi ile performansı oluşturan verimlilik, ihracat göstergeleri arasında düşük- orta düzeyli anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 4.53: Öğrenme-Performans İlişkisi

	Diğer yerel firmalar	**Müşteriler tedarikçiler**	**Destek kuruluşları**	**Eğitim kurumları**	**BİLÖGR**
Kapasite	0, 044	-0, 021	0, 077	0, 119	0, 094
Çıktı	0, 088	0, 06	0, 052	0, 151	0, 109
Üretim miktarı	, 450**	, 299**	, 225**	, 389**	, 419**
Ortalama fiyat	, 310**	, 243**	0, 104	, 300**	, 298**
Ortalama kalite	, 334**	, 228**	, 242**	, 304**	, 307**
İstihdam artışı	, 431**	, 371**	, 154*	, 410**	, 401**
Dağıtımın ortalama hızı	, 294**	, 228**	, 136*	, 303**	, 262**
Piyasaya uygunluk	, 301**	, 224**	, 168**	, 221**	, 262**
Kapasite kullanım oranı	, 310**	, 229**	, 168**	, 331**	, 305**
Verimlilik	, 362**	, 300**	, 150*	, 301**	, 310**
İhracat	0, 14	, 175*	0, 092	, 242**	0, 114
BILPERF	, 408**	, 330**	, 187**	, 373**	, 381**

** Korelasyon 0, 01 düzeyinde anlamlıdır.
* Korelasyon 0, 05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4.53'deki sonuçlara göre öğrenmeyi oluşturan diğer yerel firmalar ile performansı oluşturan kapasite, çıktı, ihracat hariç diğer tüm göstergeler arasında, öğrenmeyi oluşturan müşteriler ve tedarikçiler ile performansı oluşturan kapasite, çıktı hariç diğer tüm göstergeler arasında, öğrenmeyi oluşturan destek kuruluşları ile performansı oluşturan kapasite, çıktı, ortalama fiyat, ihracat hariç diğer tüm göstergeler arasında, öğrenmeyi oluşturan eğitim kurumları ile performansı oluşturan kapasite, çıktı hariç diğer tüm göstergeler arasında, bileşik öğrenme düzeyi ile performansı oluşturan kapasite, çıktı, ihracat hariç diğer tüm göstergeler arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bulunan ilişkilerin orta düzeyli ve genele göre yüksek dereceli olduğu dikkat çekmektedir. Yani işletmelerin öğrenme düzeyleri ve performansları arasında güçlü bir ilişki olduğu söylenebilir.

4.8.2. Regresyon Analizi

Çalışmamızın bu bölümünde işletmelerde sosyal sermayenin performansa etkisi analiz edilecektir. Bu bağlamda sosyal sermayenin bileşenleri (potansiyel ve fiili sosyal sermaye) ve bazı demografik verilerin bağımsız değişken ve işletme performansının bağımlı değişken olarak alındığı regresyon modeli kurulacaktır.

Regresyon modelimizde performansı ölçmek için sorulan yeni makine alımına gitme, ilave sermaye yatırımı yapma ve bazı performans göstergelerinin artış durumundan (soru 25-26-27) elde edilen verilerden oluşturulan bileşik performans değişkeni (BİLPERF) bağımlı değişken olarak alınmıştır. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler ise iki bölümde incelenebilir. İlk olarak işletmelere özgü demografik değişkenlerden eğitim durumu, çalışma kapasitesi, fuarlara katılım, bağımlılık düzeyleri (başlıca müşterinin üretimdeki payı, sadece başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma, başlıca müşterinin ürün tasarımını temin etmesi, başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi) değişkenleri modelde yer almaktadır. İkinci olarak ise sosyal sermayenin alt bileşenlerinden olan potansiyel sosyal sermaye ve fiili sosyal sermaye değişkenleri modelde bağımsız değişken olarak yer almaktadır.

Tablo 4.54: Model Değişkenleri

Bağımlı Değişken
Bileşik performans düzeyi (BİLPERF)
Bağımsız Değişkenler
1. Demografik Özellikler
a. Eğitim durumu (soru 28)
b. Çalışma kapasitesi (soru 34)
c. Fuarlara katılım (soru 36)
2. Bağımlılık Düzeyleri
a. Başlıca müşterinin üretimdeki payı (soru 18)
b. Sadece başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma (soru 19)
c. Başlıca müşterinin ürün tasarımını temin etmesi (soru 20a)
d. Başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi (soru 20b)
3. Potansiyel Sosyal Sermaye
a. Genel Güven (GENGUV-soru 1)
b. Bileşik Güven (BİLGÜV-soru 3a-b-c-d-e-f-g-h-ı)
c. Bağlayıcı Sosyal Sermaye (BAĞSOSSER1/BAĞSOSSER2/BAĞSOSSER3/BAĞSOSSER4-SORU 7a-b-c-d)
d. Birleştirici Sosyal Sermaye (BİRSOSSER-soru 3c-d)
e. İtibar (İTBR-soru4c)
f. Hukuki Güven (HUKGUV-soru 4d)
g. Misilleme Korkusu (MİSKORK-soru 4e)
h. İşbirliğinin Bozulması (İŞBİRBOZ-soru 4f)
i. Sosyal Ağlara Katılım / Aidiyet (SOSAĞKAT-soru 6)
j. Bileşik Ağ Etkinliği (BİLAĞET-soru 16a-b-c-d)
4. Fiili Sosyal Sermaye
a. Bileşik İşbirliği (BİLİŞBİR- soru 12a-b-c-d-e-f)
b. Bileşik Öğrenme Düzeyi (BİLÖĞR-soru 13a-b-c-d)
c. Bileşik İşlem Maliyetleri (BİLİŞMAL- soru 11a-b-c)

Tablo 4.55: Regresyon Modeli Anova Tablosu

	Kareler Toplamı	**Ortalama Kare**	**F**	**p**
Regresyon	28, 113	1, 406	4, 211	, 000b
Artık	37, 715	0, 334		
Toplam	65, 828			
a Bağımlı Değişken BİLPERF				
b Tahmin Ediciler (sabit), BİLİSMAL, BILGUV, SORU4C, SORU19, SORU34, SORU20B, SORU36, BILAGET, SORU6, BAGSOSSER, SORU1, SORU18, SORU28, SORU4E, SORU4D, SORU20A, SORU4F, BİLÖGR, BİLİSBİR, BİRSOSSER				

Tablo 4.55'de regresyon modelinin anlamlılığını gösteren anova tablosu yer almaktadır. Bu sonuçlara göre p değeri 0, 05'den küçük olduğu için bağımsız değişkenlerimizin en az biri ile bileşik performansı tahmin etmek ve açıklamak mümkündür.

Tablo 4.56: Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		**Standardize Katsayılar**	**t**	**p**	**Çoklu Bağıntı İstatistikleri**	
	B	**Std. Hata**	**Beta**			**Tolerance**	**VIF**
Sabit	-0, 03	0, 833		-0, 035	0, 972		
Eğitim Düzeyi	-0, 046	0, 054	-0, 07	-0, 847	0, 399	0, 732	1, 366
Çalışma Kapasitesi	0, 211	0, 077	0, 236	2, 745	0, 007	0, 684	1, 463
Fuarlara Katılım	0, 082	0, 078	0, 084	1, 046	0, 298	0, 795	1, 258
Başlıca müşterinin üretimdeki payı	0, 006	0, 055	0, 009	0, 103	0, 918	0, 739	1, 353
Başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma	0, 162	0, 115	0, 114	1, 401	0, 164	0, 765	1, 308

Başlıca müşterinin ürün tasarımını temin etmesi	-0, 011	0, 1	-0, 01	-0, 111	0, 912	0, 572	1, 749
Başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi	0, 183	0, 09	0, 178	2, 043	0, 043	0, 666	1, 502
GENGUV	0, 213	0, 122	0, 139	1, 742	0, 084	0, 795	1, 258
BILGUV	0, 044	0, 119	0, 042	0, 369	0, 712	0, 396	2, 527
BAGSOSSER	0, 044	0, 125	0, 031	0, 356	0, 723	0, 677	1, 478
BİRSOSSER	0, 21	0, 099	0, 244	2, 126	0, 036	0, 386	2, 594
İTBR	-0, 024	0, 057	-0, 039	-0, 423	0, 673	0, 609	1, 642
HUKGUV	0, 099	0, 064	0, 138	1, 538	0, 127	0, 632	1, 581
MİSKORK	-0, 041	0, 068	-0, 055	-0, 597	0, 552	0, 604	1, 654
İŞBİRBOZ	0, 102	0, 073	0, 138	1, 399	0, 165	0, 524	1, 907
SOSAĞKAT	-0, 029	0, 048	-0, 046	-0, 597	0, 551	0, 843	1, 187
BILAGET	0, 018	0, 063	0, 027	0, 289	0, 773	0, 598	1, 672
BİLİSBİR	-0, 085	0, 067	-0, 134	-1, 264	0, 209	0, 454	2, 204
BİLÖGR	0, 201	0, 074	0, 277	2, 715	0, 008	0, 488	2, 048
BİLİSMAL	0, 168	0, 065	0, 222	2, 576	0, 011	0, 685	1, 459

Tablo 4.56'da incelenen regresyon modelinde yer alması düşünülen bağımsız değişkenleri katsayıları ve bunların anlamlılık sonuçları görülmektedir. Tablodaki p değerleri 0.05'den küçük olan bütün katsayılar anlamlıdır. Yani p<0, 05 olan bağımsız değişkenler modelde yer almalı diğerleri yer almamalıdır. Buna göre p<0, 05 olan çalışma kapasitesi (ÇALKAP), başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi (MÜT), birleştirici sosyal sermaye (BİRSOSSER), bileşik öğrenme düzeyi (BİLÖĞR) ve bileşik işlem maliyetleri (BİLİŞMAL) değişkenler modelde yer alması gereken bağımsız değişkenlerdir. Diğer değişkenler modelden çıkarılmalıdır. Modelde olması anlamlı olmayan değişkenler modelden çıkarıldıktan sonra regresyon modeli tekrar analiz edilmiştir.

Tablo 4.57: Revize Edilmiş Regresyon Modeli Anova Tablosu

	Kareler Toplamı	**Ortalama Kare**	**F**	**p**
Regresyon	39, 955	7, 991	18, 895	, 000b
Artık	80, 776	0, 423		
Toplam	120, 731			
a Bağımlı Değişken BİLPERF				
b Tahmin Ediciler (sabit), ÇALKAP, MÜT, BİRSOSSER, BİLÖĞR, BİLİŞMAL				

Tablo 4.57'de regresyon modelinin anlamlılığını gösteren anova tablosu yer almaktadır. Bu sonuçlara göre p değeri 0, 05'den küçük olduğu için bağımsız değişkenlerimizin en az biri ile bileşik performansı tahmin etmek ve açıklamak mümkündür.

Tablo 4.58: Revize Edilmiş Regresyon Analizi Katsayılar Tablosu

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		**Standardize Katsayılar**	**t**	**p**	**Çoklu Bağıntı İstatistikleri**	
	B	**Std. Hata**	**Beta**			**Tolerance**	**VIF**
Sabit	1, 567	0, 346		4, 523	0		
ÇALKAP	0, 31	0, 06	0, 334	5, 178	0	0, 841	1, 189
MÜT	0, 058	0, 07	0, 051	0, 826	0, 01	0, 919	1, 088
BİRSOSSER	0, 195	0, 059	0, 201	3, 314	0, 001	0, 955	1, 047
BİLÖĞR	0, 355	0, 052	0, 425	6, 796	0	0, 896	1, 117
BİLİŞMAL	-0, 128	0, 049	-0, 182	-2, 629	0, 009	0, 731	1, 367

Tablo 4.58'de incelenen regresyon modelinde yer alması düşünülen bağımsız değişkenleri katsayıları ve bunların anlamlılık sonuçları görülmektedir. Tablodaki p değerleri 0.05'den küçük olan bütün katsayılar anlamlıdır. Yani p<0, 05 olan bağımsız değişkenler modelde yer almalıdır. Buna göre p<0, 05 olan çalışma kapasitesi (ÇALKAP), başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi (MÜT), birleştirici sosyal sermaye (BİRSOSSER), bileşik öğrenme düzeyi (BİLÖĞR) ve bileşik işlem maliyetleri (BİLİŞMAL) değişkenler modelde yer alması gereken bağımsız değişkenlerdir. Ayrıca tablodaki VIF değerlerinin 10'dan küçük olması değişkenler arasında çoklu bağıntı olmadığını göstermektedir.

Regresyon modeli aşağıdaki gibi kurulabilir:

BİLPERF=1, 567+0, 31ÇALKAP+0, 058MÜT+0, 195BİRSOSSER+0, 355BİLÖĞR-0, 128BİLİŞMAL

Yukarıdaki regresyon modeline göre bileşik performans düzeyini belirleyen faktörler etki derecelerine göre (katsayılarının büyüklüklerine göre) sırasıylabileşik öğrenme düzeyi, çalışma kapasitesi, birleştirici sosyal sermaye, bileşik işlem maliyetleri ve başlıca müşterilerin ürün özelliklerini temin etmesidir. Bileşik işlem maliyetleri hariç tüm değişkenlerin performans üzerinde olumlu etkisi olduğu elde edilen bir başka sonuçtur. Yine regresyon modeline göre performans üzerinde en çok fiili sosyal sermaye bileşenlerinin etkili olduğu söylenebilir.

Tablo 4.59: Regresyon Modeli Özeti

R	R^2	Düzeltilmiş R^2	Tahminin Standart Hatası
, 575	0, 331	0, 313	0, 65

Tablo 4.57 kurulan regresyon modelinin bileşik performansı açıklama derecesini göstermektedir. Buna göre regresyon modelinin açıklama gücü %31, 3'dür. Yani kurulan modelde yer alan bağımsız değişkenler performansın %31,3'ünü açıklamaktadır. İşletmelerdeki performansın %68, 7'sinin ise çalışmada yer almayan diğer faktörler olduğu söylenebilir ve ileri çalışmalar için yeni bir araştırma konusu olacaktır. Ayrıca modelin hata terimlerinin normal dağıldığı ve varyanslarının sabit olduğu varsayımları analizler sırasında doğrulanmıştır.

SONUÇ

Sosyal sermaye kavramı öncelikle emeğin işletme performansına olan katkısının görülmesi ve eğitim gibi bir yatırımla emeğin katkısının olası değerini arttırmasının mümkün olduğunu göstermek açısından önemlidir. Bu kavramın öneminin ortaya çıkmasında, bilgi toplumu kavramının da önemli rolü bulunmaktadır. İşletmeler açısından, işgörenin sahip olduğu ve sonradan geliştirdiği tüm becerileri işgücü piyasasında öncelikli hale gelmiştir. Bu durum, mikro ve makro düzeyde geliştirilen işgücü piyasasında daha etkin ve esnek işgörenler modelinin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Sosyal sermaye, insanlar arası güven, birlik ve bütünlük duygusuna bağlı olarak, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini harekete geçirmek için birlikte çalışmayı sağlayan, toplumsal ve ekonomik gelişme açısından önem arz eden bir kavramdır.

Sosyal sermayenin güven unsurunun yüksekliği kriteri, toplumların maddi ve manevi açıdan kalkınmalarını sağlayan en önemli unsurlar arasında kabul görmektedir. Güven beraberinde dürüstlüğü, işbirliğini ve bilgi paylaşımını da getirmekte, çalışma hayatında düzeni sağlayarak sosyal çatışmayı önlemekte, aidiyet duygusunu geliştirerek motivasyonu artırmakta ve hedeflenen performans artışına informel bir zemin oluşturmaktadır. Sosyal sermayesi yüksek toplumların gelişmiş ülkeler olduğu ve aynı zamanda bu ülkelerin bilgi toplumu olma özellikleri dikkat çekicidir.

Kavramsal çerçeveyi oluşturulduktan sonra kuramsal çalışmamızda sosyal sermayenin imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların verimlilik artışı ve rekabetçilik düzeyini artırmada, ya da kısaca ekonomik performansında nasıl bir rol oynadığı, yerel düzeyde işletmelerin hangi tip sosyal ilişkilerinin ticari alış verişlerinde etkili olduğu araştırılmıştır. Bu bağlamda, öncelikle girişimcilerin içinde bulundukları mevcut sosyal sermaye çerçevesi, yani birbirlerine karşı mevcut güven düzeyleri, güveni oluşturan mekanizmalar, dahil oldukları mesleki örgüt ağının etkinliği değerlendirilmiştir.

Çalışmada ilk olarak ankete katılan işletmelerin genel profilleri hakkında bilgi sunulmuştur. Ankete katılan işletme sahiplerinin çoğunluğu üniversite mezunudur. Bu

bağlamda örneklemi oluşturan şirket yöneticilerinin çoğu eğitimli kişilerden oluşmaktadır. Bu durum İşletmelerin beşeri sermayeye verdikleri önemi de göstermektedir.

İşletmeler aynı sanayi bölgesinde ve aynı şehirde olan işletmelerle kümelenmiş olarak değerlendirilmiştir. Örneklemi oluşturan Konya –Karaman imalat sanayindeki işletmeler en fazla ciro yaptıkları işletmeleri en fazla ilişki içinde oldukları işletme olarak değerlendirmişlerdir. Örneklemi oluşturan işletmeler ticari partnerleriyle coğrafi kümelenme içerisindedirler. Bölece işletmeler kümelenme sayesinde ortak bilgi, tecrübe ve kaynakları kullanarak verimlilik ve rekabetçilik potansiyeline sahip olma şansını yakalayabileceklerdir.

Avrupa Birliği'nde rekabetçiliği artırma ve ekonomik kalkınmayı hızlandırma alanında kullanılan önemli bir araç olan kümelenme politikaları, Türkiye'de de sosyo-ekonomik gelişmeyi destekleyen bir araç olarak önümüzdeki dönemde sıklıkla kullanılacaktır.

Sosyal sermayenin öncü isimlerinden olan Putnam sosyal sermaye sınıflandırması iki şekilde yapmıştır. Potansiyel sosyal sermaye ve fiili sosyal sermaye. İşletmelerin ağ oluşturmak, diğer üreticilerle işbirliği yaparak ortak eylemlere girişmek, sosyal ilişkilerini kullanarak işlem maliyetlerini düşürmek ya da işletmenin gelişmesini sağlayacak bilgi akışını sağlamak için özel olarak giriştikleri eylemler ise bu kapsamda ayrı olarak değerlendirilmiş ve "fiili sosyal sermaye" olarak tanımlanmıştır.Güven, normlar, kurumlar ile ağlar gibi karakteristik özellikler de "potansiyel sosyal sermayeyi" oluşturmaktadır.

Ankete katılan işletmelerin genel olarak düşük güven düzeyleri, ülkeler arası karşılaştırma yapan çalışmalarda kullanılan Dünya Değerler Araştırmalarında Türkiye için tespit edilen düşük güven düzeyleri ile benzeşmektedir. Ttüm gruplar bazında (farklı inançtan meslektaşlarına, farklı etnik kökenden meslektaşlarına, yabancılara) en çok güven aynı inançtan/mezhepten olan meslektaşlarına duyulsa da ankete katılan işletmelerde genel olarak güvensizlik eğilimi ön plandadır. Çalışmamızda farklı etnik kökenden ve farklı din ve mezhepten olan meslektaşlarına duydukları güven kazanılmış

güven olarak ele alınmıştır ve bu oranın da düşüklüğü de bağlayıcı sosyal sermaye düzeyinin düşüklüğünü göstermektedir.

İşletmelerin sosyal sermayeyi etkileyen unsurlardan bi diğeri de yerel düzeydeki faaliyetlere, iş dünyasındaki aktivitelere katılım sağlama ve iş ilişkileridir.katılımcıların yarısından fazlası için mesleki aidiyet duygusu vardı sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmamızda İşletme sahiplerinin fiili sosyal sermaye düzeyini belirleyen bulgular da düşük seviyede sosyal sermayeyi göstermektedir. İşletmelerin çoğunluğunun sosyal çevredeki grupların işletmelerin öğrenmelerine katkıda bulunmak dışında, işlem maliyetlerinin düşmesi etkisini yaratacak, ortak eylemleri kolaylaştırıcı ve öğrenme bağlantılarını geliştirmedikleri, kısaca işbirliği ve dayanışma eylemlerine girişmedikleri, ya da başka bir ifadeyle sosyal sermaye yatırımı yapmadıkları" gözlenmiştir. Oysa fiili sosyal sermaye değişkenlerinin tümü ileri analizlerde anlamlı değişkenler olarak belirlenmiştir.. Yani sosyal sermaye yatırımı yapanların bundan ekonomik yarar da elde edebileceğine ilişkin bulgulara ulaşılmıştır.

Ankette yer alan demografik bilgilerin potansiyel ve fiili sosyal sermayeyi oluşturan bileşenlerin birbirleriyle ve performans bileşenleriyle aralarındaki ilşkide, dikkat çekici bağıntılar vardır.genel olarak değişkenler arasında zayıf bir ilişki bulunmuştur, bu bakımdan işletmelerin seçili demografik özellikleri potansiyel sosyal sermayenin bileşenlerini düşük ölçüde etkilemektedir.Bağıntı sonuçlarına göre eğitim ile genel güven, birleştirici sosyal sermaye, itibar, misilleme korkusu, sosyal ağlara katılımgöstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Anket katılımcılarının demografik özellikleri ile fiili sosyal sermayenin bileşenleri arasındaki ilişki incelendiğinde, bağıntı sonuçlarına göre eğitim ile diğer yerel firmaların katkısı, müşterilerin ve tedarikçilerin katkısı, eğitim kurumlarının katkısı, bileşik öğrenme göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kapasite ile bilgi ve tecrübe paylaşımı, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak pazarlama, ortak malzeme alımı, ortak lobi faaliyetleri, ortak girişim, bileşik işbirliği göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Fuarlara katılım ile malzeme, makine ve cihaz paylaşımı, ortak lobi faaliyetleri, bileşik işbirliği, diğer yerel firmaların katkısı, müşteri ve tedarikçilerin katkısı, eğitim kurumlarının katkısı, bileşik öğrenme göstergeleri

arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Genel olarak değişkenler arasında zayıf ve orta dereceli ilişkiler bulunmuştur. Buna göre işletmelerin seçilen demografik özellikleri fiili sosyal sermayenin bileşenlerini düşük ölçüde etkilemektedir.

Anket katılımcılarının sosyal sermayelerini ölçmeye yarayan ve sosyal sermayenin alt bileşenlerini oluşturan değişkenler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. bağıntı sonuçları genel olarak değişkenler arasında anlamlı ve düşük dereceli biri ilişki olduğunu göstermektedir. Sosyal sermaye literatürde çoğunlukla "potansiyel" düzeyde ölçüme tabi tutulmaktadır. Araştırmacılar genellikle güven düzeylerini, normları ve ağ bağlantılarını ölçüt olarak almışlardır. Oysa bu çalışmada potansiyel sosyal sermaye ile fiili sosyal sermaye arasında bir ayrıma gidilerek, fiili sosyal sermayenin daha iyi bir ölçüt olabileceğine dair bazı ipuçlarına ulaşılmıştır. İşlem maliyetlerinin azalması ve işbirliği-ortak eylem düzeyi, bütün analizlerde performans üzerinde etkili bulunmuştur.

Çalışmada regresyon modeli ile işletmelerde sosyal sermayenin performansa etkisi analiz edilerek sosyal sermayenin bileşenleri (potansiyel ve fiili sosyal sermaye) ve bazı demografik verilerin bağımsız değişken ve işletme performansının bağımlı değişken olarak alınmıştır.

Sermaye yatırımı yapma ve bazı performans göstergelerinin artış durumundan elde edilen verilerden oluşturulan bileşik performans değişkeni bağımlı değişken olarak alınmıştır. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler ise iki bölümde incelenmiştir. İlk olarak işletmelere özgü demografik değişkenlerden özgü demografik değişkenlerden eğitim durumu, çalışma kapasitesi, fuarlara katılım, bağımlılık düzeyleri (başlıca müşterinin üretimdeki payı, sadece başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma, başlıca müşterinin ürün tasarımını temin etmesi, başlıca müşterinin ürün özelliklerini temin etmesi) değişkenleri modelde yer almaktadır. İkinci olarak ise sosyal sermayenin alt bileşenlerinden olan potansiyel sosyal sermaye ve fiili sosyal sermaye değişkenleri modelde bağımsız değişken olarak yer almaktadır.

Regresyon modeline göre bileşik performans düzeyini belirleyen faktörler etki derecelerine göre (katsayılarının büyüklüklerine göre) sırasıyla bileşik öğrenme düzeyi, çalışma kapasitesi, birleştirici sosyal sermaye, bileşik işlem maliyetleri ve başlıca müşterilerin ürün özelliklerini temin etmesidir. Bileşik işlem maliyetleri hariç tüm

değişkenlerin performans üzerinde olumlu etkisi olduğu elde edilen bir başka sonuçtur. Yine regresyon modeline göre performans üzerinde en çok fiili sosyal sermaye bileşenlerinin etkili olduğu söylenebilir.

Regresyon modelinin bileşik performansı açıklama derecesinine göre regresyon modelinin açıklama gücü %31, 3'dür. Yani kurulan modelde yer alan bağımsız değişkenler performansın %31,3'ünü açıklamaktadır. İşletmelerdeki performansın %68, 7'sinin ise çalışmada yer almayan diğer faktörler olduğu söylenebilir ve ileri çalışmalar için yeni bir araştırma konusu olacaktır. Ayrıca modelin hata terimlerinin normal dağıldığı ve varyanslarının sabit olduğu varsayımları analizler sırasında doğrulanmıştır.

Sosyal sermayenin yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik kalkınma sürecindeki rolünü, sosyal sermayenin oluşum sürecini, bu konuda oluşturulması gereken politikaları, bir tez çalışmasında bütünüyle ortaya koymak imkansızdır.Yerel ekonomik kalkınma esasen çok fazla unsuru ilgilendiren bir konudur. Bu çalışma bu unsurlardan sadece bir bölümüne odaklanabilmiş, konuyu sadece sosyal sermaye bağlamında ve Konya –Karaman bölgesi imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar üzerinde incelenmeye çalışılmıştır.

Son yıllarda sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya pozitif katkı yaptığını belirleyen çok sayıda çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu açıdan sosyal sermaye toplumdaki suç oranlarının azalmasında, eğitim kalitesinin artmasında, daha eşit gelir dağılımında, yolsuzlukların azalmasında, hükümetin daha verimli çalışması ile artan güvene bağlı olarak işlem maliyetlerinin azalması neticesinde ekonomik kalkınma sürecine önemli katkılarda bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

Adler, P. ve Khan, S. (2000), "Social Capital The Good The Bad and the Ugly", Ed. By Lesser, E., Knowledge and Social Capital Foundations and Applications Butterwarth Heinemann, United States, pp.89

Akçay, Karagöz, M. (2002). *Ekonomik Büyüme Ve Sosyal Sermaye Artık Bir Kanıt İktisat İşletme ve Finans,* Vol: 7

Akdoğan, A., (2002). *Toplumsal Sermaye Yeniçağ Küresel Yüzü Yoksulluk Şiddet ve İnsan Hakları,* Editör Yasemin Özdek, Yayın No 311, TODAİE Yayınları

Altan, Rıfat (2007), "Sosyal Sermaye ve Kalkınma", Türk İdare Dergisi

Altay Asuman, (2000), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", Ege Akademik Bakış, Sayı: 7

Altuğ Rıfat, (2007). *Sosyal Sermaye ve Kalkınma Türk İdare Dergisi*

Anheir, Helmut, K., (1995), "Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Buurcliev's Social Topography", The American Journal and Sociology 100(4)

Arı, Hareketi (2006). Türk Toplumu ve Sosyal Sermaye Araştırması, www.nokta.infakta.nokta.com.tr

Ay Ahmet, (2012). *Konya Ekonomisi,* Yayınlanmamış Çalışma.

Beugelsdijk, S. ve Schark, T., (2003), "Social Capital and Regional Economic Growth, www.jyufi/ersa2003/cdrom/papers

Bolu, M. (2005), "Türk Kobilerin İçin Rekabet Stratejileri", Organize Sanayi Gazetesi OSTİM, s. 10

Boran Bilge, "Entellektüel Sermaye Yönetiminde Sosyal Sermaye ve Örgütlenme Yapısının Rolü", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir

Bourdieu Pierre, (1986). *"The Forms Of Capital.Richardson,J.G.(Ed) Handbook Of Theory And Reserch Fort The Sociology Of Education"*, New York:Greenwood

Bozkurtoğlu, Sercan, (2013), Kümelenme Modeli ve Türkiye'deki Kümelenme Çalışmaları, İzmir Ticaret Odası Yayınları

Bullen, P., Onyx, J., (1997), Measuring Social Capital in Five Commuitres in NSW", Centre for Australien Community Organisations and Management, No: 41, http://www.mapl.com.cu/a2

Casey, Terence, (2004), "Social Capital and Regional Economics in Britain", Political Studies, Vol. 52

Cheng, M.Y., Mittelhammer, R., (2008), Globalization and Economic Development: Impact of Social Capital and Institutional Building", The America Journal of Economics and Sociology, Vol. 67, No: 5

Colamen, James, S., (1990). Faundations Of Social Theory, Cambiride, Harward University Press

Coleman, J. (1990), Foundation of Social Theorj Cambridge; The Belknop Press of Harvard University Press.

Coleman, James (1998). "Social Capital in The Creditaion Of Human Capital" *The American Journal Of Sociolgy,* Vol.94.

Collier Paul, (1998). "Social Capital And Poverty" *Social Capital İniative Working Paper,* No 4 World Bank, Social Development, Eashington

Çalışkan, Durmuş. (2010), Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur ili Üzerine Bir Araştırma, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

DPT. 1963, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967), Kaynak: http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/9/plan1.pdf,

DPT. 2006, Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013), Kaynak: http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/1/plan9.pdf (Erişim Tarihi: 30.10.2014).

DPT, (2013). Onuncu Kalkınma Planı, Ankara DPT. 1963, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967), Kaynak: http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/9/plan1.pdf,

Edwards B. ve Foley, M. (1999), "Is it Time to Disinvest in Social Capital?", Journal of Public Policy, s. 19

Erselcan Feray, (2009). "Disiplinler Arası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye", *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* Sayı 2, Aralık

Erselcan, Feray, (2009). *"Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri,Yozgat Bölgesi'nde Bir Araştırma"* Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sivas

Eşki, Hülya, (2005). Sosyal Sermaye, -Önemi, Üretimi ve Ölçümü- Üzerine Bir Alan Araştırması, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Konya

Fan Ian (2000). "Towards A Therorised Undestanding Of Family Life And Social Capital Working Paper 21, Australian İnstity Of Family Studies

Fidrmuc, Jon ve Gerxhani Klarita, (2007), "Mind the Gap Social Capital, East and West", Centre for Economic Development Institutions, London

Field John, (2008). *Social Capital,* Second Colition, Rounlantge Taylor &Francis Group, London And Newyork

Field, John (2006). *"Sosyal Sermaye",* Çev: Bahar Bilgen, Bayram Şen, İstanbul Bilgi üniversitesi Yayınları,

Francis Fukuyama, *"Social Capital And Civil Society",* https://www.imf.org/ external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama/htm

Fukuyama F., (2005), Güven Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması, Çev: Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Yayınları, 3. Baskı, Ankara

Fukuyama Francis, (1997). *The Tanner Lectures On Human Valves,* Brasenose Collage, Oxford May Ir.14 Analis

Fukuyama Francis, (2009). *Büyük Çözülme İnsan Doğası ve Toplumun Yeniden Oluşturulması,* Çeviri: Hasan Kaya, İkinci Baskı Profil Yayınları, İstanbul

Fukuyama, F. (2000). Güven, Sosyal Erdemler ve Refah Yaratılması. (Çev: A. Buğdaycı) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları,1995

Fukuyama, F. (2009), Büyük Çözülme: İnsan Doğası ve Toplumun Yeniden Oluşturulması, (Çev: Kaya, Hasan), Profil Yayınları, İstanbul

Fukuyama, F., (1997). Social Capital, Tonner Decture On Human Volues, Brasenose College, Oxford

Fukuyama, F., "Social Capital and Development: The Coming Agenda", SAIS Review, Vol 20, No: 1

Furst Dietrich, Herbert Schubert, Ansgar Rudolph ve Holger Spıeckermann (2001), "Regional Actor Networks Between Social Capital and Regional Governance", *Insna/Connections*, 24(1),

Gretotaert C., Van Bastelaer, (2002). T.(Eds) *"The Role Of Social Capital İn Development: An Emperical Assessment",* Cambridg: Cambridge Universy Press 2002, Eylül 2012, http://books.google.com/books

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

Grooterert, C. ve Van Bastelcer, T., (Eds), (2002), The Role of Social Capital in Development; an Empirical Assessment, Cambridge: Cambridge University Press, Eylül 2012, http//books.google.com.books.

Hanifen, L. (1916), The Rural School Community Center, Annals of The American Academy of Political and Cocial Sciences, 67

Hanifon Lyda (1916). "The Runal School Comminty Center", *Annals Of The American Acedemy Of Political And Social Sicience,* S.67, s.130

Hidayet Keskin ve Dulupçu, M.A., (2010), "Kümelenmeler: Bir Literatür İncelemesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. 15, S. 1

Hjerppe, Reino, (1998), Social Capital and Economic Growth", VATT-Discussion, Paper 183, Goverment Institu for Economic Research, Helsinki

Kaldoru, H., Parts, E., "The Effect of Macrolevel Social Capital on Sustonable Economic Development", University of Tortu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper, No: 42

Kangal Nalan, (2013), Sosyal Sermaye ve Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği, Konya Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi

Karaçay Habib, (2008). *Sosyo Ekonomik Kalkınmada Fiziki ve Beşeri Sermaye: Vakıflar Genel Müdürlüğü Örneği,* Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü

Karagül, M., (2012), Sosyal Sermaye Kapitalizmin Kör Noktası, Nobel Yayınları, Ankara

Karagül, M., Akçay, S., (2002), "Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt", İktisat İşletme ve Finans, Vol: 17, No: 198

Keskin Musa, (2008). *"Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma Erzurum Ticaret Ve Sanayi Odası Üyelerine Sosyal Sermaye Düzeyi ve Verilerin Analizi",* Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum

Knack Stephan, Philip Keefer, (1997). "Does Social Capital Have An Economic Payoff Across- Country İnvestigation", *The Qwartely Journal Of Economics,* Vol.1.1112, No.4

Knack, S., "Trush Associational Live and Economic Performance", OECD International Symposium on the Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustaimed Economic Growth and Hell-Being, http://mpra.vb.un.muenchen.de/2747/1/MPRA-paper-27247.pdf, 2001

Knnoringa p., Staveren, I.V.(2006). *Social Capital For İndustrial Development. Operationalizing The Concept. Report Paper For Compid Reserch Programme Vienne*: UNIDO

KOSGEB, (2005), "Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü", Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü

KOSGEB, (2005), "Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü", Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara

Leana, Carrie ve Van Buren Harry J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Managemnt Review,* 24 (3)

Lehtonen, M., (2004), "The Environmental-Social Interface of Sustainable Development Capabilities, Social Capital, Institütions", Ecological Economics, 49

Lin, Nan (2001). Social Capital: A Teory Of Social Structure And Action, Cambridge,Universty pres.

LIN, Bou-Wen; Li, Po-Chien ve Chen, Ja-Shen. (2006), Social Capital, Capabilities, and Entrepreneuiral Strategies: A Study of Taiwanese High Thec New Ventures, Technological Forecasting and Social Changes, No: 73,

Narayan, Deepa ve Michael F. Cassialy (2001). "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital, Development and Validation of a Social Development and Validation of a Social Capital Inventory", Current Sociology, 49(2)

National Statics (2001), Social Capital A Review of The Literature, Social Analysis and Reporting Division Office for National Statics

National Statistic, Social Capital A Review Of The Literatüre Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistic, 2001

National Statistics, Social Capital A Review of the Literature Social Analysis and Reporting Division Office for National Statics, 2001

Norris, Fippa, (2002), "Making Demomacies Work: Social Capital and Civil Engagement in 47, Societres, ksghome.harvard.edu/pnorris/acrobat/ mpsamakingdemocratieswork.pdf

Oğuz Hacer, (2006). "Politikaları Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü" *Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*

Özcan Burcu, (2011). *Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Kalkınma,* Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Özdemir Aytül Ayşe, (2008). "Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye Ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerine Yapılan Bir Alan Araştırması", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* Cilt/Vol.8, Sayı.2

Özuğurlu Aynur, (2006), "Sosyal Sermaye: Kamunun Trajedisi ya da Emeğin Sömürgeleştirilmesinde Yeni Bir Eşik", Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi (12)

Paldem, Martin (2000). "Social Capital, One or Many? Definition on Measurement", Journal of Economic Survey, 14(5)

Portes, Alejandro, (1998), "Social Capital: Hs Orgins and Applications in Modern Sociology", Annual Review of Sociology, Vol. 24

Putnam Rd, Leonardi R. And Nanettl R.Y., (1993). "Making Democracy Work: Civic Tradidation İn Modenrn İtaly, Princetion University Press, Princeton

Putnam Robert, (1993). "Making Democrasy Work Civic Tradation in Modern İtaly" *Princetion University Press*

Putnam, Robert, (2000), Bowling Alone: The Collepse and Revial of American Community, Simon and Schuster, New York

Renondo F.V., (2005). "Buildng Up Social Capital in A Changing Word Journal Of Economic Dynamics Control,Artical Press, 4 July

Rothe, F., Schüler, D., (2006), Trust and Economic Growth: A Panel Analiysis, (Aktaran: Öksüzler Oktay), 2006, "Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (12)

Sabatini Fabio, (2005), "Social Capital, Public Spending and the Quality of Economic Development: The Case of Italy

Sabatini Fabio, (2006), "The Empirics of Social Cayital and Economic Development: A Critical Perspective", s. 4, www.socialcapitalgate way.org/sabatini(2006)-theempiresofsocialcapitalandeconomic development

Schaik, T.V., (2002), "Social Capital in the Eurepen Valves Study Surveys", International Conferance on Social Capital Measurement London

Smith, Stephen S. ve Kulynych, J., (2002), "It may be Social, but why is H. Capital? The Social Construction of Social Capital and The Politics of Language", Politics & Society 30(1)

Şan Mustafa Kemal (2007). *Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önemi Türkiye Gerçeği*

Tallini, Craig, (2005), Assessing Putnam's Theory of Social Capital Though The use of Path Anelysis, Unpublished Doctorete Thesis, Western Michingan University Kolomazod Michigan

Tappi, D. (2000), The Neo-Marshallion Industrial District: A Study on Halian Ontributions to Theory and Evidence, Max-Plank-Institue for Research in to Economic Systems Evolutionary Economic Unit, January

TÜİK, Seçilmiş Göstergelerle 2013 Konya , Eylül, 2014

Tüylüoğlu Şevket, (2006). *Sosyal Sermaye İktisadi Performans Ve Kalkınma,Bir Yazın* Taraması, Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Tüylüoğlu Şevket. (2006). "Sosyal Sermaye İktisadi Performans ve Kalkınma: Bie Yazın Taraması", *Akdeniz. İ.İ.B.F. Dergisi*, (12), S:16

Tüysüz, Nurettin, (2011), Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplaması, T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları, Ankara

Uğuz, E. Hülya, (2009), Sosyal Sermaye Önemi, Üretimi ve Ölçümü Üzerine Bir Alan Araştırması, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya (Aldığı Kaynak) Gronovetter, Mark, (1993), The Strength of Weak Tres", The American Journal of Sociology (78)6

Uğuz, Hülya Ekşi, (2010). *Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım,* Arion Yayınları, Ankara

Whiteley, P., (2000), Economic Growth and Social Capital, Political Studies, 48

Winter Lan, (2000). "Towards A Theorised Understanding Of Familly Life And Social Capital", *Working Paper 21 Australian İnstitive Of Family Studies,*

Woolcack, M. ve Norayan, D., (2000), Social Capital Implications for Development Theory, Research, and Policy, The World Bank Research Doserver, 15(2)

World Bank (1998). "The İnitative On Defining, Mentaring And Measuring Social Capital: Overviev Anal Program Description" *Social Capital İnitiative Working Paper,* Bo:1 Pp.1-33

Worldbank (1998), "The Initiative on Defining, Mointaring And Mecsuring Social Capital", Social Capital Initlative Working Paper No: 1 http://siteresources.worldbank.org/intranefsocialdevelopment/pdf (Erişim: 20.04.2014)

Yetim Nalan, (2002). *Ege Akademik Bakış Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler Mersin Örneği,* C: 2 Sayı

Yıldırım Faruk, (2012), Kümelenme Sürecinde Sosyal Sermayenin Rolü, Anahtar Dergisi, S. 281, s. 1, https://anahtar.sanayi.gov.tr//news//kumeleme-surecinde-sosyal-sermayenin-rolu/10.8 (Erişim Tarihi: 23.05.2015)

Yumuşak, İbrahim Güran ve Bilen, Mahmut (2000). "Gelir Dağılımı – Beşeri Sermaye İlişkisi ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme" Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:1

İnternet Adresleri

● worldbank.org/website/extenal/topics/extsocialdevelopment/exttsocialcapital/0

● www.world bank.org/prem/povert/scapital/whatsc.htm

● worldbank.org/website/external/topics/extrsocialdevelopment/extsocialcapital/0

EKLER

Ek-1: Anket Formu

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA: KONYA İMALAT SANAYİ ÜRETİCİ ANKETİ

Anket No:

Tarih:.../.../.....

GÜVEN DÜZEYİ

Her toplulukta, birbirlerine güvenen insanlar olduğu gibi, birbirlerine güvenmeyen insanlar da vardır.

1- Genel olarak, insanların güvenilir olduklarını düşünür müsünüz, yoksa sizce insanlarla ilişkilerde çok dikkatli ve temkinli mi olmak gerekir?

(1) Evet, genel olarak insanlara güvenirim (2) Hayır, güvenmem; çoğu zaman temkinli olmak gerekir

2- Ticari bir ilişkinin 'güvenli' olması için, iş ilişkisine giren kişilerin»akraba ya da tanıdık olmaları daha mı iyidir?

(1) Evet (2) Hayır

3- Aşağıdaki kişilere olan güvenilirliğinizin miktarını belirtiniz. (1-5 arası derecelendiriniz)

	(1) Hiç ya da çok az	(2) Az	(3) Ne az ne de çok (Normal)	(4) Fazla	(5) Çok Fazla
i) Sizinle aynı etnik kökenden (aynı kültürden) olan meslektaşlarınıza					
ii) Sizinle aynı inanç/mezhepten (aynı yaşam biçimine sahip) olan meslektaşlarınıza					
iii) Sizden farklı bir etnik kökenden olan meslektaşlarınıza					
iv) Sizden farklı inanç/mezhepten meslektaşlarınıza					
v) İmalatınız için gereken malzemeleri aldığınız kişilere					
vi) Ürünlerinizi sattığınız müşterilerinize					
vii) Kamu görevlilerine					
viii) Yabancılara (tanımadığınız kişilere)					
ix) ilinizdeki yerel yöneticilere					

4- Genel olarak, aşağıdaki ifadelere hangi ölçüde katılırsınız?

	(1) Kesinlikle katılıyorum	(2) Az çok katılıyorum	(3) Ne evet ne hayır	(4) Pek katılmıyorum	(5) Kesinlikle katılmıyorum
i) İş hayatınızda şu ya da bu şekilde, tanımadığınız bazı insanlara itimat ederek, aslında bir risk alırsınız					
ii) Başlangıçta hiç tanımadığınız birisiyle, bir süre tatmin edici düzeyde ticari bir ilişki yürüttükten sonra ona güven duymak kolaylaşır.					
iii) Sizin için hayattaki en önemli şey ticari itibarınızdır.					
iv) Ticari bir ilişkide aldatıldığınız zaman, mahkemeye gidip hakkınızı elde etmeniz mümkündür.					
v) Bir üretici veya esnaf, müşterisini aldatırsa, müşteri onu eninde sonunda, bir şekilde cezalandıracaktır.					
vi) insanın en önemli müşterisini aldatması çok risklidir, zira yenisini bulmak hem zordur, hem de çok zaman alır.					
vii) Bizden farklı kültür ve yaşam biçimine sahip (farklı mezhepten veya ırktan) kişileri düşünün: Bunlar içinde az sayıda "çok iyi ve güvenilir" olanlar vardır.					

5- Birlikte iş yaptığınız kişinin (önemli bir müşteri) size karşı dürüst ve adil davranmadığını hissederseniz, ne yaparsınız?

( ) Konuyu yüz yüze halletmeyi tercih eder, bir görüşme ayarlarım.

( ) Yasal yollara başvururum.

( ) Ticari itibarım bozmak en iyisidir; onun,bu yaptığını herkese anlatacağımı söylerim.

( ) Onunla bir daha hiç iş yapmam. ( ) Diğer:.....

SOSYAL İLİŞKİLER (MESLEKÎ DÜZEYDE)

6- Kendinizi, faaliyet gösterdiğiniz sektördeki diğer yerel üreticilerin oluşturduğu cemiyetin bir parçası olarak görüyor musunuz? Trendinizi onlara ne kadar yakın hissediyorsunuz?

(1) Çok uzak hissediyorum

(2) Bu cemiyete ait olduğuma dair hislerimden emin değilim? (bilmiyorum)

(3) Bu cemiyetin bir parçasıyım ancak pek aktif değilim, (pasif bir üye)

(4) Bu cemiyetin aktif bir üyesiyim.

(5) Cemiyetin faaliyetlerine öncülük eden, oldukça faal (aktif) bir lideriyim.

7- Normal olarak birlikte iş yaptığınız kişiler,

(i) aynı mahalle/köy/ilçeden	1 evet	1 hayır
(ii) aynı aileden, akraba	1 evet	1 hayır
(iii) aynı din/mezhepten	1 evet	1 hayır
(iv) aynı etnik kökenden	1 evet	1 hayır
(v) aynı partiyi destekler (aynı siyasi görüşü paylaşır)	1 evet	1 hayır

Sorunlarınızı paylaşabileceğiniz, sizinle aynı şekilde düşünen diğer meslektaşlarınızla, oluşturduğunuz ve kendinizi parçası olarak hissettiğiniz, gayri resmi bir grubunuz var mı? (1) Evet (2) Hayır

9- Arkadaşlarınızla yemeğe çıktığınızda (veya diğer sohbet ortamlarında) işinizle ilgili konular da konuşulur mu?

(1) Evet, zaten bütün arkadaşlarım benimle aynı işi yapan kişilerdir.

(2) Evet, arkadaşlarımın çoğu benimle aynı işi yapan kişilerdir.

(3) Bazen konuşulur; zira arkadaşlarımdan bazıları benimle aynı işi yapan kişilerdir.

(4) Hayır, çünkü arkadaşlarımdan çok azı benimle aynı işi yapan kişilerdir.

(5) Hayır, çünkü arkadaşlarımdan hiçbiri benimle aynı işi yapmıyor.

10- Bu işi kurma (girişim) fikri nereden aklınıza geldi?

( ) Tümüyle bana ait ( ) tanıdıklarım ve dostlarımın önerilerini dikkate aldım

( ) üyesi olduğum gruptaki (dernek, vakıf, kulüp vb.) diğer üyelerden

( ) gazete, dergi veya TV yayınlarından ( ) Diğer:.....

Ağ-bağlarınızı nasıl kullanıyorsunuz? (ORTAK EYLEM - MESLEKİ DAYANIŞMA DÜZEYİ)

11-Aşağıda belirtilen eylemler için ne kadar çaba ve zaman harcıyorsunuz?

	(1) Çok fazla	(2) Fazla	(3) Normal	(4) Az	(5) Hiç
i) Alternatif tedarikçiler bulmak için					
ii) Finansman (kredi) temini için					
iii) iş yaptığınız insanların sözlerinde durup durmadıklarını denetlemek için					

12-Aşağıda belirtilen konularda, diğer üreticilerle ne ölçüde paylaşım ve ortak eylem içine giriyorsunuz?

	(1) Kesinlikle her zaman	(2) Sıksık	(3) Belli aralıklarla	(4) Bazen	(5) Hiçbir zaman
i) Bilgi ve tecrübe paylaşımı					
ii) Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı					
iii) Ürünlerinizin birlikte pazarlaması					
iv) Hammadde ve malzeme alımının birlikte yapılması					
v) Hükümet yetkililerine sorunları iletmek ve lobi yapmak					
vi) Kendi olanaklarınızla temini pek kolay olmayan bazı makine veya üretim süreçleri ya da "kalite kontrol ve laboratuar testleri" gibi, faaliyetlerinizi kolaylaştıracak türde bazı işlemlerin bulunduğunuz yerde teminine yönelik ortak caba veya girişim					

13- Aşağıda belirtilen kişiler ve grupların sizin üretim biriminizde iyileştirme yapmanıza katkısı olduğunu düşünüyor musunuz? Onların katkılarından hangi ölçüde yararlandığınızı düşünüyorsunuz?

	(1) Çok fazla	(2) Önemli ölçüde	(3)Yeterince	(4) Az	(5) Hiç
i) Çevrenizdeki diğer yerel firmaların katkılarından (Örneğin diğer firmaların uygulamalarından yararlanmak, örnek bazı uygulamaları tespit edip uygulamak gibi)					
ii) Müşterilerinizin ve malzeme tedarikçilerinizin katkılarından					
iii) Destekleme teşkilatlarının (KOSGEB, ihracatçı Birlikleri, Odalar...) katkılarından					
iv) İlinizdeki üniversite vb. eğitim kurumlarının katkılarından (danışma, araştırma-geliştirme vb. faaliyetler)					
v) İliniz dışında yaşayan hemşerilerinizin katkılarından: *işadamı: *bürokrat: *bilim adamı: *siyasetçi:					

AĞBAĞLAR-ETKİNLİK DÜZEYİ (MESLEKİ ÖRGÜT AÇISINDAN)

4- İşletmenizin üyesi bulunduğu meslek kuruluşları: (Faaliyetlerine en çok katılım sağladığınız sıraya göre sıralandırınız)

( ) Üretim yaptığınız sektörle ilgili dernek (üretici birliği vb.) ( ) Ticaret/Sanayi Odası

( ) Esnaf ve Sanatkarlar Odası ( ) İhracatçı Birlikleri ( ) Diğer: (Sendika, Meslek Odası, vb).....

15- Yukarıda belirtilen mesleki kuruluş grupları içinde, önceden üyesi olduğunuz halde sonradan üyelikten ayrıldığınız kuruluş (varsa):..... (adı).....; ve üyelikten ayrılmanızda esas etkili olan neden:

( ) Şahsi nedenler ( ) Kuruluşun faaliyetlerini yetersiz buldum (etkin olmaması)

( ) Kuruluşun yönetimini beğenmedim ( ) Diğer:.....

16- Halen üyesi bulunduğunuz Mesleki Örgütün aşağıdaki hususlarda ne ölçüde etkili ve etkin bir örgüt olduğunu düşünüyorsunuz?

	(1) Çok etkili	(2) Etkili	(3) Ne etkili, ne etkisiz	(4) Etkisiz	(5) Çok etkisiz
i) diğer üretici firmalarla tanışmanız için iyi bir ortam sunmak					
ii) üyeleri adına Hükümet nezdinde etkin bir lobi faaliyeti yürütmek					
iii) üyeleri olan üreticilere mallarının kalitesini yükseltmelerine yardımcı olmak					
iv) üyeleri arasındaki ticari anlaşmazlıkların çözümünde					

17- Bu Mesleki Örgüte üyeliğin size sağladığı faydanın sizin ona (zaman ve para olarak) yaptığınız katkıdan daha fazla olduğunu düşünüyor musunuz?

(1) Yaptığım katkıdan çok daha fazlasını elde ediyorum

(2) Yaptığım katkıdan biraz daha fazlasını elde ediyorum

(3) Katkı-fayda dengede

(4) Yaptığım katkı elde ettiğim faydadan biraz daha fazladır

(5) Yaptığım katkı elde ettiğim faydadan çok daha fazladır

İş ilişkileri-iş bağlantıları:

18- Geçtiğimiz yıl, başlıca müşteri(leri)nize yaptığınız satışın toplamı üretiminizdeki payı ne idi?

( ) <%25 ( ) % 25-50 ( ) %50 ( ) % 50-75 ( ) %75-100

19- Sadece başlıca müşterinizin talebi doğrultusunda gerçekleştirdiğiniz imalata mahsus, önemli miktarda makine, alet ve ekipman yatırımı yaptınız mı? (1) Evet (2) Hayır

20- Başlıca müşteriniz size aşağıdakileri bizzat temin eder mi?

	(1) Her zaman	(2) Bazen	(3) Hiçbir zaman
Tasarım (model)			
Ürün özellikleri			
Kendi siparişi için gerekli malzeme (hammadde-ara mal)			
Teknik yardım			

21- Hangi sıklıkta yeni müşteri arayışı içine girersiniz?

(1) Sürekli (2) Sık sık (3) Belirli bir plan/düzen dahilinde (4) Bazen (5) Hiçbir zaman

22-Yakın zamandaki (1 - 4 hafta) siparişlerinizi aynı müşteriye mi sattınız? (1) Evet (2) Hayır

23-Malzemeyi normal olarak hep aynı (bir ya da iki) yerden mi alırsınız? (1) Evet (2) Hayır

24- En fazla ilişkiniz olan (- en fazla ciro yaptığınız) ilk iki sıradaki kurum/işletmeleri dikkate alarak işaretleyiniz:

		Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Farklı Şehirde	Yurt dışında
t- Makine ve ekipman satın aldığınız:	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				
- Yedek parça satın aldığınız:	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				
- Bakım hizmeti satın aldığınız:	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				
- Hammadde/ yarı mamul satın aldığınız:	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				
- Ürünlerinizi sattığınız:	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				
- İşletmenizin rakipleri olan	1. sıradaki işletme:				
	2. sıradaki işletme:				

PERFORMANS

Son yıllarda küreselleşme ve Gümrük Birliğinin de etkisiyle yükselen dış rekabette yabancı mallarla (özellikle Çin mallarıyla) baş edebilmek pek çok işletme için önemli bir sorun haline geldi.

25- Son yıllarda (kendi ürettiğiniz malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından beri) yeni makine ve ekipman alımına gittiniz mi?

(1) Evet (2) Hayır (27. soruya geçilecek)

26- Evet ise, bu yatırım üretimde önemli bir "genişletmeyi" mi amaçlıyor, yoksa sadece "yenileme" amaçlı mı?

(1) Evet, yeni makine ve ekipmanı üretimi genişletmek için aldık (2) Hayır, sadece eskileri "yenileme" amaçlı

27- Son 3 yılda, işletmenin elde ettiği sonuçlara göre yapılan değerlendirmelerde, (özellikle de ürettiğiniz malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından beri);

	(1) Çok arttı	(2) Arttı	(3) Aynı kaldı	(4) Azaldı	(5) Çok azaldı
Üretim miktarı (sayısal olarak)					
Ürünlerin ortalama fiyatı					
Ürünlerin ortalama kalitesi					
Çalışan işçi sayısı					
Dağıtımın ortalama hızı					
Ürünlerin piyasa gereklerine (örn. modaya) uygunluğu					
Kapasite kullanım oranı					
Üretim Verimliliği					
İhracat (varsa)					

Anketimize katıldığınız için çok teşekkür ederiz.

Anketörün adı, soyadı:

ANKET FORMU

Anket No :

Yer :

Tarih : ...../...../.....

YÖNETİCİ GÖRÜŞME FORMU

1) Eğitim düzeyinizi belirtiniz.

( ) İlkokul ( ) Ortaokul ( ) Lise

( ) Üniversite ( ) Lisans Üstü ( ) Diğer

2) Üniversite mezunu iseniz öğrenim alanını belirtiniz.

( ) İktisadi ve İdari Bilimler ( ) Mühendislik Bilimleri

( ) Sosyal Bilimler ( ) Diğer

3) İşletmedeki göreviniz aşağıdakilerden hangisidir?

( ) İşletme sahibi ( ) Departman yöneticisi

( ) Üst düzey yönetici ( ) Fiili öğretim yöneticisi

4) İşletmedeki toplanı çalışma süreniz nedir?

( ) 1 yıldan az ( ) 11-15 yıl ( ) 16-20 yıl

( ) 6-10 yıl ( ) 5yıl ( ) 20 yıl ve üzeri

5) İşletmenizin faaliyette bulunduğu alan aşağıdakilerden hangisidir?

( ) Gıda ürünleri ve imalatı

( ) Mobilya imalatı

( ) Tekstil ürünleri imalatı

( ) Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı

( ) Ağaç ve ağaç ürünleri imalatı

( ) Giyim eşyası imalatı

( ) Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı

( ) Makine ve teçhizat (hariç) metal ürünleri imalatı

( ) Derinin tabakalanması ve işlenmesi (ayakkabı, çanta, vs.) imalat

( ) Motorlu taşıt ve römork imalatı

( ) Kimyasal madde ve ürünleri imalatı

( ) Makine ve teçhizat imalatı

6) İşlenmenizin hukuki yapısı aşağıdakilerden hangisidir?

( ) A.Ş. ( ) LTD ( ) Kooperatif

( ) Kollektif ( ) Şahıs ( ) Diğer

7) İşletmeniz ortalama olarak yüzde kaç kapasite arası ile çalışmaktadır?

( ) 50'den az ( ) 50-69 arası

( ) 70-89 arası ( ) 90 ve üzeri

8) İşletmenizin sahip olduğu belge ve sertifikalar?

( ) TSE ( ) CE ( ) ISO 9000

( ) ISO 16949 ( ) ISO 14000 ( ) HACCP ( ) Diğer

9) İş gezileri ve fuarlara katılıyor musunuz?

- Ulusal düzeyde (1) Evet düzenli olarak (2) Bazen (3) Hayır, hiçbir zaman
- Uluslararası düzeyde: (1) Evet düzenli olarak (2) Bazen (3) Hayır, hiçbir zaman

KARAMAN

SEKTÖR KODU	TOPLAM FİRMA SAYISI	ANKET UYGULANACAK FİRMA SAYISI
10	112	33
11	3	1
13	5	2
14	5	2
16	29	10
17	17	6
18	7	2
20	13	4
22	30	10
23	7	2
25	7	2
28	57	16
31	17	6

T. C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı:	**Ayten YAĞMUR BÜYÜKİLİKMEN**		İmza:	
Doğum Yeri:	**Ilgın / KONYA**			
Doğum Tarihi:	**04/08/1982**			
Medeni Durumu:				
Öğrenim Durumu				
Derece	Okulun Adı	Program	Yer	Yıl
İlköğretim				
Ortaöğretim	**Ilgın A.L.**			
Lise	**Ilgın A.L.**			
Lisans	**S.Ü. İİBF**	**İşletme Böl.**		
Yüksek Lisans	**S.Ü. SBE**	**İktisat ABD**		
Becerileri:				
İlgi Alanları:				
İş Deneyimi:				
Aldığı Ödüller:				
Hakkımda bilgi almak için önerebileceğim şahıslar:				
Tel:	**0535 824 63 72**			
Adres	**Çağlayan Mah. İsmail Kapşır Sit. A/Blok No: 6 Muratpaşa/ANTALYA**			