T.C.
Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

SOSYAL SERMAYE ÖĞELERİNİN BÖLGESEL KALKINMAYA ETKİSİ: MARDİN İLİNDE BİR İNCELEME

Sedat DEGER
12921004

Danışman
Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN

Diyarbakır 2017

T.C.
Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

SOSYAL SERMAYE ÖĞELERİNİN BÖLGESEL KALKINMAYA ETKİSİ: MARDİN İLİNDE BİR İNCELEME

Sedat DEGER
12921004

Danışman
Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN

Diyarbakır 2017

TAAHHÜTNAME

SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Dicle Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine göre hazırlamış olduğum "Sosyal Sermaye Öğelerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi: Mardin İlinde Bir İnceleme" adlı tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve tez yazım kılavuzuna uygun olarak hazırladığımı taahhüt eder, tezimin/projemin kağıt ve elektronik kopyalarının Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım. Lisansüstü Eğitim-Öğretim yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

 Tezimin 3 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/projemin tamamı her yerden erişime açılabilir.

28/12/2017

Sedat DEGER

KABUL VE ONAY

Sedat DEGER tarafından hazırlanan Tezin "Sosyal Sermaye Öğelerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi: Mardin İlinde Bir İnceleme" adındaki çalışma, 28/12/2017 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalı**, YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak oybirliği ile kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Mehmet KAYA

Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN

Yrd. Doç. Dr. Halil İbrahim AYDIN

ÖNSÖZ

Sosyal sermaye "paylaşılarak sahip olunabilmektedir" bu meşhur deyim sosyal sermaye ile ilgili genel bilincin büyük kısmını özetler. Geçmişte ekonomik gelirin ya da bireyin eğitim düzeyi, deneyimi ve bilgi birikiminin sermaye değeri olduğu düşünülürken, üretim faktörlerinde yaşanan değişimle birlikte günümüzde bireylerin ilişkileri ve bağlantılarının da sermaye olarak değerlendirilebileceği görüşü kabul görmeye başlamıştır.

Neredeyse bütün ülkelerin çoğunda düzeyleri farklı olmasına rağmen bölgeler arasında dengesizlik sorunu yaşanmaktadır. Bölgesel dengesizlik anlamında Mardin ili payına düşeni almaktadır. Bu nedenle seçtiğim bu konunun bu dengesizliği giderme noktasında faydalı olabileceğini düşünerek çalışmaya başlamış bulunmaktayım. Bu tezi yazarken, güvene dayalı ilişkinin kaynaklara ulaşmamda oldukça faydalı olduğunu söyleyebilirim. Böylelikle ilişkilerin ne kadar önemli olduğunun bir kez daha farkına vardım.

Sosyal Sermaye Öğelerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi: Mardin İlinde Bir İnceleme adlı tez çalışmam İİBF.17.003 numaralı proje kapsamında Dicle Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü (BAP) tarafından desteklenmiş olup desteklerinden ötürü teşekkürlerimi arz ediyorum. Ayrıca istediğim konuyu seçmemde özgür bir alan yaratan, önümü açan, gerek akademik gerekse hayata dair fikirler sunan kıymetli danışman hocam Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN'a, çalışmanın yapılması konusunda bilişim teknolojisi desteğini esirgemeyen meslektaşım Fırat DAĞ'a,

anketlerin değerlendirilmesinde yardımlarını esirgemeyen eşim Canan ALP DEĞER'e, ve son olarak kıymetli vakitlerini ayırarak ankete cevap veren tüm Mardin OSB üyelerine teşekkürü borç bilirim.

Sedat DEGER

Diyarbakır 2017

ÖZET

Bu çalışmanın temel tezi, Mardin'deki sosyal sermaye potansiyelinin ne olduğu sorusuna verilecek cevabın, bölgesel kalkınmanın sosyal sermaye temelini oluşturan güven, sosyal normlar ve sosyal ağların temel alındığı yaklaşıma bağlı olarak değişebileceğidir. Amacı ise, sosyal sermaye ile bölgesel kalkınma kavramlarının teorik altyapısını sorgulamak ve aralarındaki nedensellik ilişkisini incelemektir. Çalışmanın temel çıkış noktası; ulus ve bölgelerin kalkınma kapasitesi ve kalkınma kültürü temelinde, toplumdaki genel güven, normlar ve sosyal ağlar düzeyinin etkisinin olup olmadığıdır. Bu nedenle konuyu iyi tahlil edebilmek için sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma kavramlarının iyi tanımlanması ve yeterince anlaşılması gerekmektedir.

Uluslararası literatürde sosyal sermayeyi belirlemede kullanılan göstergelerden faydalanılarak 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmış anket göstergeleri ile güven endeksi, normlar ve sosyal ağ endeksi oluşturulmuştur. Uygulamanın değerlendirilmesi sonucunda Mardin OSB üyelerinde sosyal sermayenin orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanısıra ankette üyelerin yaş, eğitim, faaliyet gösterilen sektör gibi demografik özellikleri hakkında sorular yöneltilerek, sosyal sermaye düzeyi ile demografik özellikler arasındaki ilişki test edilmiştir. Son olarak da OSB üyelerinde sosyal sermayeyi geliştirmeye yönelik bazı önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Sözcükler

Sermaye, Sosyal Sermaye, Bölgesel Kalkınma, Mardin

ABSTRACT

The basic thesis of this work is that the answer to the question of ‘’What is the social capital potential in Mardin?’’ could depend on the approach on which regional development is based on trust, social norms and social networks, which form the basis of social capital. Its aim is to question the theoretical background of social capital and regional development concepts and to examine the causal relationship between them. The basic starting point of the study is to see its effect on the public trust, norms and networks in society on the basis of development capacity and development culture of nations and regions. For this reason, the concept of social capital and regional development needs to be well defined and understood enough to analyze the subject well.

In the international literature, by using the indicators used in determining the social capital, confidence index, norms and network index were established with the questionnaires prepared according to the 5 Likert scale. As a result of the evaluation of the application, social capital of Mardin OSB (Organized Industrial Zone) members was found to be in moderate levels. In addition, the relationship between social capital level and demographic characteristics was tested in the questionnaire by asking questions about the demographic characteristics of the members such as age, education, and activity sector. Finally, some suggestions have been made to improve social capital in OSB members.

Key Words

Capital, Social Capital, Regional Development, Mardin

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖNSÖZ ..... **I**
ÖZET ..... **III**
ABSTRACT ..... **IV**
İÇİNDEKİLER ..... **V**
TABLO LİSTESİ ..... **VIII**
ŞEKİL LİSTESİ ..... **X**
KISALTMALAR ..... **XI**
GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM

BİR KAVRAM OLARAK SOSYAL SERMAYE VE SOSYAL SERMAYENİN TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMINA TEMEL BİR YAKLAŞIM VE ÖNCÜL İSİMLERİ **4**

1.1.1. Tarihsel Kökenleri 5

1.1.2. Pierre Bourdieu ve Baskın Sınıfın Devamlılığını Sağlamada Kullanılan Bir Değer Olarak Sosyal Sermaye 7

1.1.3. James Samuel Coleman ve Sınıfsal Eşitsizlikleri Ortadan Kaldıran Bir Kavram Olarak Sosyal Sermaye 10

1.1.4. Robert D. Putnam ve Toplumsal Düzeyde İşleyen Bir Kaynak Olarak Sosyal Sermaye 12

1.1.5. Francis Fukuyama ve Güven 15

1.1.6. Sosyal Sermayeye Kurumsal Bir Bakış: Dünya Bankası ve OECD 17
1.2. SOSYAL SERMAYE HAKKINDA ORTAK NOKTALAR VE AYRIŞMALAR 19
1.2.1. Sermayenin Değişim Süreci 20
1.2.2. Sermayenin Diğer Biçimleri 22
1.2.1.1. Beşeri Sermaye 24
1.2.1.2. Entelektüel Sermaye 25
1.2.1.3. Kültürel Sermaye 26
1.3. SOSYAL SERMAYENİN SINIFLANDIRILMASI 26
1.3.1. Analiz Düzeyine Göre Sosyal Sermaye 27
1.3.2. Bağlayıcı, Birleştirici ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye 29
1.3.3. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar 32
1.3.4. Yatay ve Dikey, Formel ve İnformel Ağlar Bağlamında Sosyal Sermaye 32
1.3.5. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye 33
1.3.6. Bireysel ve Kolektif Düzeyde Sosyal Sermaye 34
1.3.7. Yapısal, İlişkisel ve Bilişsel Boyutu ile Sosyal Sermaye 34
1.4. SOSYAL SERMAYENİN ÖĞELERİ 35
1.4.1. Güven 36
1.4.3. Sosyal Ağlar 37
1.4.2. Sosyal Normlar 39
1.5. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜLMESİ 40
1.5.1. Sosyal Sermayenin Göstergeleri 41
1.5.1.1. Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksi 41
1.5.1.2. Francis Fukuyama'nın Sosyal Sermaye Göstergeleri 42
1.5.1.3. Narayan ve Cassidy'nın Sosyal Sermaye Göstergeleri 43
1.5.1.4. Dünya Bankasının Sosyal Sermaye Göstergeleri 43
1.5.1.5. OECD'in Sosyal Sermaye Ölçme Yaklaşımı 44
1.5.2. Sosyal Sermaye Göstergesi Olarak Güven ve Büyüme İlişkisi 45

İKİNCİ BÖLÜM

BÖLGESEL KALKINMADA SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ

2.1. BÖLGESEL GELİŞME POLİTİKALARINDA YAŞANAN DEĞİŞİM ÇERÇEVESİNDE KALKINMANIN YERİ 49
2.2. EKONOMİK KALKINMANIN TÜRLERİ 52
2.2.1. Sürdürülebilir Kalkınma 52
2.2.2. Kırsal Kalkınma 53
2.2.3. Bölgesel Kalkınma 53
2.2.4. Sosyal Kalkınma 54
2.3. BÖLGESEL KALKINMA VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ 55
2.4. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK ETKİLERİ 56
2.4.1. İşlem Maliyetlerini Azaltıcı Etkisi 57
2.4.2. Sosyal Sermayenin Bürokrasiyi Azaltıcı Etkisi 57
2.4.3. Sosyal Sermayenin Yolsuzlukları Azaltıcı Etkisi 58
2.4.4. Sosyal Sermayenin Firmalar Üzerindeki Etkisi 58
2.4.5. Sosyal Sermaye ve İşgücü Piyasası 59

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MARDİN İLİNDE SOSYAL SERMAYE ROLÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME

3.1. MARDİN İLİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE GENEL BİLGİLER 61
3.2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI 64
3.3. ÇALIŞMANIN AMACI VE YÖNTEMİ 66
3.4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE YORUM 69
3.4.1. Firmaların Profiline Yönelik Bulgular 69
3.4.2. Firmaların Güven Düzeyine İlişkin Bulgular 77
3.4.3. Firmaların Sosyal Ağlar Düzeyine İlişkin Bulgular 80
3.4.4. Firmaların Sosyal Normlar Düzeyine İlişkin Bulgular 82
SONUÇ 86
KAYNAKÇA 90
EKLER 98

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1: Sosyal Sermaye Kavramının Üç Klasik İsimde Farklılaşan Tanımları ... 6
Tablo 2: P. Bourdieu'da Sermayenin Üç Türü ve Karakteristik Özelikleri 9
Tablo 3: Sermaye Kuramları 21
Tablo 4: Beşeri Sermayenin Sosyal Sermayeden Farklılaşan Yönleri 25
Tablo 5: Çağdaş Yazarlarda Sosyal Sermayenin Analiz Düzeyi 27
Tablo 6: Sosyal Sermayenin Varoluş Düzlemleri 28
Tablo 7: Bağlayıcı ve Köprü Kuran Bağlar Arasındaki Farklar 30
Tablo 8: Bağlayıcı ve Köprü Kuran Bağlar Arasındaki Farklılıklar 31
Tablo 9: Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici, Güçlü ve Zayıf Bağlar 32
Tablo 10: Yatay ve Dikey, Formal ve İnformal Bağlar 33
Tablo 11: Yapısal, İlişkisel ve Bilişsel Sosyal Sermayenin Özellikleri 35
Tablo 12: Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksi Bileşenleri 42
Tablo 13: Yıllar İçinde Değişen Dünya/Avrupa Değerler Anket Sayısı 46
Tablo 14: Dünya Değerler Araştırmasında Güven Analizi 47
Tablo 15: Bazı Ülkeler ve Türkiye İçin Güven ve GSYH Karşılaştırılması 48
Tablo 16: Kalkınmanın Farklı Zaman Dilimlerinde Anlamları 51
Tablo 17. Mardin İlinin Sektörel Bazda İhracat Performansı 62
Tablo 18: Mardin İlinin Dış Ticaret Göstergeleri 63
Tablo 19: Mardin İli Temel Sosyo Ekonomik Göstergeler Tablosu 64
Tablo 20: Sosyal Sermaye ile İlgili Uluslararası ve Ulusal Bazlı Araştırmalar ... 65

Tablo 21: Firmalara İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları 68
Tablo 22: Firmaların Büyüklük Dağılımı 69
Tablo 23: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı 70
Tablo 24: Katılımcıların Medeni Durumu 70
Tablo 25: Katılımcıların Yaş Dağılımı 71
Tablo 26: Katılımcıların Eğitim Durumu 71
Tablo 27: Katılımcıların İş Yerindeki Pozisyonal Durumu 71
Tablo 28: Katılımcıların Yabancı Dil Bilme Durumu 72
Tablo 29: Katılımcıların Mardin'de Yaşama Süreleri 72
Tablo 30: Firmaların Kuruluş Yılı Dağılımı 72
Tablo 31: İş Yerinde Çalışma Süresi 73
Tablo 32: Katılımcıların Ortaklık Durumu 73
Tablo 33: Firmaların Ortak Sayısı 73
Tablo 34: Ortağın Mardin'den Olma Durumu 74
Tablo 35: Ortağın Kan Bağı Olma Durumu 74
Tablo 36: Firmaların Faaliyet Alanı Dağılımı 75
Tablo 37: Firmaların Sektörü Tercih Etme Nedeni 75
Tablo 38: Son 5 Yılda ARGE Çalışması Yapılma Durumu 76
Tablo 39: Gelecekte ARGE Çalışması Planlaması 76
Tablo 40: Sivil Toplum Kuruluşuna Üyelik Durumu 76
Tablo 41: Güven Endeksi Göstergeleri 79
Tablo 42: Sosyal Ağları Endeksi Göstergeleri 81
Tablo 43: Sosyal Normlar Endeksi Göstergeleri 84

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1: Çağdaş Sosyal Sermaye Teorisyenleri.....7
Şekil 2: Putnam'ın Sosyal Sermaye Teorisinin Bir Özeti 14
Şekil 3: Sermayenin Değişim Süreci 22
Şekil 4: Sosyal Sermayenin Unsurları 43
Şekil 5: Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu.....55

KISALTMALAR

ARGE	Araştırma Geliştirme
bkz.	Bakınız
böl.	Bölüm
bs.	Baskı, Basım
C.	Cilt
DB	Dünya Bankası (World Bank)
DİKA	Dicle Kalkınma Ajansı
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DÜ	Dicle Üniversitesi
EU	Avrupa Birliği (European Union)
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Develepment)
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
mad.	Madde
No.	Numara
s.	Sayfa
S.	Sayı
Vb.	Ve Benzeri
Vd.	Ve Diğerleri
yy.	Yüzyıl

GİRİŞ

Geleneksel iktisat teorisinde; emek, doğal kaynak, sermaye ve girişimci şeklinde dört ana başlıkta ele alınan üretim faktörleri ön plana çıkarılanın hep sermaye olgusu olduğu gözlerden kaçmamaktadır. Sermaye kavramının, bireyin ve temelde toplumun üretim yapısında hem maddi hem manevi alanda olumlu katkı sağlayabilen değerler bütünü olarak değerlendirirsek, sermaye olgusunu, fiziki ve finansal sermayeye ek olarak; beşeri sermaye, bilgi sermayesi, doğa sermayesi, entelektüel sermaye, kültür sermayesi ve sosyal sermaye olarak detaylandırabiliriz.

Az gelişmiş ülkelerin birçoğunda temel üretim faktörü olarak kabul edebileceğimiz gerek beşeri, gerekse doğal kaynaklar nezdinde yeterli birikime sahip olduğunu söyleyebiliriz. Buna rağmen, kalkınamamanın nedenlerini, iktisat temelli sorgulamak yerine, birey ve toplum esaslı analize tabi tutmak daha akılcı olabileceğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla ülkelerin iktisadi başarılarında, iktisat politikaları kadar; eğitim, kültür, sağlık ve siyasi uygulamaların da azımsanmayacak ölçüde etkili olabileceğini ifade etmemiz daha sağlıklı olacaktır.

Bu bağlamada uzmanlar bölgeler arası gelişmişlik farkının giderilmesi adına 1960'lı yıllarda "beşeri sermaye" konusunu incelemeye başlamıştır. Ancak 1980'li yıllarla birlikte kalkınma kavramının gelişmesi ile birlikte iktisadi, siyasal ve sosyal alanlarda meydana gelen kalkınma odaklı sorunların tanımlanmasında "sosyal sermaye" kavramını araştırmaya başlamıştır.

Günümüze kadar genellikle sosyal sermaye kavramı kapsamında yapılan araştırmalar ülkeler düzeyinde veya genellikle gelişmiş batı toplumları kapsamında gerçekleştirilmiştir. Sosyal sermaye kavramı Türkiye'de son dönemlerde çalışılmaya başlansa da Mardini ile ilgili bir çalışma dikkat çekmemektedir. Bu bağlamda yapılan bu araştırma ilk özelliğini taşımaktadır. Bu araştırmanın yapılacak araştırmalara bir fikir sunabileceği ve Mardin'deki bölgesel kalkınma temelli sorunlarının tekrar gözden geçirilmesi için bir kaynak olabileceği umut edilmektedir. Bu çalışma Mardin Organize Sanayi Bölgesi'ni kapsamaktadır. Organize Sanayi Bölgesi firmalarının seçilmelerinin nedeni ise bölgesel kalkınmada ve buna bağlı olarak bir ülkenin kalkınmasında önemli derecede etkisi olduğu gerçeğidir.

Çalışma üç ana bölümden oluşmakatdır. Birinci bölümde, dünyanın bilgi ekonomisine geçiş sürecinde öne çıkan sosyal sermaye düşüncesinin arkasında yatan temel mantığı çeşitli bakış açılarına göre gelişim süreçleri ile birlikte açıklanmakta ve kavramın ekonomik getirileri teorik boyutta analiz edilmektedir. Sosyal sermayenin kavramsal çerçevesine önemli katkılar sunan çağdaş sosyal sermaye teorisyenleri olarak da adlandırabileceğimiz akademisyenler P. Bourdie, J. Coleman, R. Putnam ve F. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye kavramı derinlemesine açıklanmaktadır. Sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile karşılaştırılması, hangi unsurlardan meydana geldiği ve nasıl ölçüldüğü ile ilgili çalışmalar da, yine konunun etkinlikle kavranabilinmesi açısından yer verilmektedir.

Sonraki bölümde; bölgesel gelişme politalarında yaşanan değişim ile birlikte bölgesel kalkınma, sosyal sermayenin girişimciler ve bölgesel kalkınma üzerindeki etkileri genel anlamda ele alınmış ve bölgesel kalkınma ve sosyal sermaye ilişkisi irdelenmektedir. Ayrıca sosyal sermaye öğelerinin bölgesel ekonomik kalkınmaya ne şekilde katkıda bulunabileceği incelenmektedir.

Son bölümde ise, Mardin ilinde sosyal sermaye rolü üzerine bir inceleme çerçevesinde yapılan anket çalışmasının amacı, yöntemi, bulguları ve analizlerinden

ulaşılan veriler baz alınarak, genel değerlendirmeler, sonuçlar ve çözüm önerileri yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

BİR KAVRAM OLARAK SOSYAL SERMAYE VE SOSYAL SERMAYENİN TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMINA TEMEL BİR YAKLAŞIM VE ÖNCÜL İSİMLERİ

Son iki yüzyıl boyunca sermaye olgusunun, hep para ve paranın satın alabileceği maddi değerlerden oluştuğu şeklinde algılanmasına karşılık, son yıllarda insan ve insana ait farklı değerlerin sermaye olarak kabul görmeye başlanması, aslında birçok açıdan önemli bir değişim sürecinin başlaması anlamına gelmektedir (Karagül, 2012:91). Özellikle 2000'li yıllardan bu yana sosyal sermaye ile ilgili yapılan araştırmalarda artış gözlemlenmesi, ülkelerin mali ve sosyal bunalımlarını kolayca aşabilmeleri için alternatif politikaların üretilmesine olanak sağlamaktadır (Karagül ve Dündar, 2006:63).

Sosyal sermaye, iktisadi, sosyal ve toplumsal kalkınma, aile ve gençlik sorunları, eğitim ve eğitimde verimlilik, topluluk yaşamı, iş hayatı ve örgütlenme, demokrasi ve yönetişim, kollektif eylemler, toplumsallık, manevi varlıklar alanı gibi alabildiğince geniş bir araştırma sahasına sahiptir (Uğuz, 2010:19). Bu bağlamda çalışma alanının geniş olması onu disiplinler arası bir niteliğe taşımaktadır. Dolayısıyla kavram hakkında tek bir tanım yapabilmenin mümkün olmadığını belirtmemiz gerekiyor. Yine de bir tanımlama yapacak olursak, sosyal ve sermaye kavramlarının açıklanmasına ihtiyaç vardır. Sosyal, kelimesi toplumla ilgili, toplumsal anlamına gelmektedir. Bir arada

yaşayan insanların ortak yaşamları ve bu ortaklığa bağlı geliştirilen ortak düşünce ve eylemler ve bunlar arasındaki her türlü ilişki, kavramsal anlamda sosyal kelimesi ile ve bilimsel olarak da sosyoloji ile alakalı hususlardandır (Karagül, 2012:91). Sermayeyi ise çalışmamız boyunca çokça ifade edilecek olmasına rağmen tanımını yapacak olursak; iktisadi anlamda ilave katma değer oluşturmaya imkan sağlayan veya yardımcı olan maddi ve manevi değerler bütünü şeklinde tanımlanabilir.

1.1.1. Tarihsel Kökenleri

Sosyal sermaye kavramı 1980'lerden beri disiplinler arası bir kavram olarak sıklıkla kullanılmaya başlanmasına rağmen kavramsal olarak 1900'lerin başına dayanmaktadır. Woolcock ve Narayan'ın savına göre, bugün kullanıldığı anlamı ile sosyal sermaye Hanifan'ın çalışmalarına dayanır. Bu bağlamda kavram ilk defa 1916 yılında Lyda Judson Hanifan tarafından "*Kırsal Okul Aile Birliği Merkezlerini*" incelerken öğrencilerin okulda performansını artırmak için topluma dâhil olmanın önemini vurgularken yaptığı çözümlemelerde kullanmıştır (Woolcock ve Narayan, 2000:5). Araştırmasında, sermayenin iktisadi yönü dışında kalan ancak ona katkıda bulunan, toplumsal bütünlüğü meydana getiren fertler ve toplumun en küçük birimi olan aileler arasında, insanların rutin yaşamlarıyla ilgili, samimiyet, arkadaşlık, empati ve sosyal bir takım ilişkilerin varlığına dikkat çekme adına sosyal sermaye kavramını ortaya atar (Şan ve Şimşek, 2011:93). Hanifan, sosyal sermaye kavramını kullanarak okul performansının artırılmasında toplumsal katılımının (desteğin) önemini şöyle açıklamıştır. İnsanların günlük yaşantısında çok önemli olan somut maddelerden ziyade; sosyal birliği oluşturan bireyler ve aileler arasındaki sosyal ilişkileri meydana getiren iyi niyet, arkadaşlık, karşılıklı sempati olduğunu belirtmektedir (Hanifan, 1916:130).

Hanifan'dan sonra sosyal sermaye, düşüncesi birkaç on yıl ortadan kaybolmuş ancak 1950'lerde kent sosyologları takımı tarafından kentsel toplum kültürüyle ilgili bir çalışmada Sealy, Sim, ve Loosely, 1960'larda değişim teorisyeni Homans ve kentli bilgin Jacobs ve 1970'lerde ekonomist Loury etnik toplulukların sosyal kaynaklarını

tanımlamak için ırksal eşitsizlik çözümlemesinde gelir dağılımı ile ilgili çalışmasında yeniden keşfedilmiştir (Woolcock ve Narayan, 2000:5; Tüysüz, 2011:9).

Daha sonra çağdaş sosyal sermaye teorisyenleri olarak da adlandırabileceğimiz akademisyenler sırasıyla; Sosyolog Pierre Bourdieu'nun toplumsal sınıf, sosyolog James Coleman'ın eğitimsel sosyoloji, siyaset bilimci Robert Putnam'ın siyasal bilimlerdeki, Francis Fukuyama'nın iktisat tarihi ve sosyoloji araştırmaları kavramın ön plana çıkmasını sağlamışlardır. Bahsettiğimiz sosyal bilimciler dışında sosyal sermaye kavramının küresel anlamda ülkeler bazında ekonomiye yön veren kuruluşlarca da ciddiye alınan bir çalışma alanı olmuştur. Örnek verecek olursak Dünya Bankası'nın yanısıra Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD: The Organisation for Economic Co-operation and Development) de kavram hakkında çok farklı arka planlardan yaklaşmışlar ve kavramın tamamen farklı yorumlarını benimsemişlerdir. Hepsinin ortak özelliğinin iletişim ağının gücünü vurguladığını belirtebiliriz. Bir diğer ortak özelliği ise sosyal sermayenin olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varmaktadır.

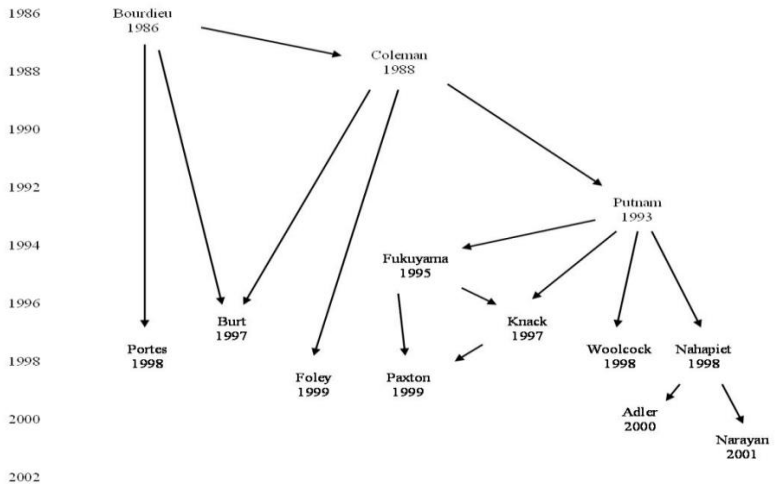
Tablo 1: Sosyal Sermaye Kavramının Üç Klasik İsimde Farklılaşan Tanımları

	Tanım	Amaç
Bourdieu	Grup mallarına erişimi sağlayan kaynaklar	Ekonomik sermaye elde etme
Coleman	Bireylerin kendi çıkarlarını gerçekleştirmek için kullandıkları sosyal yapının düzlemeleri	Beşeri sermaye elde etme
Putnam	Karşılıklı faydaya yönelen işbirliğini kolaylaştıran güven, ağlar ve normlar	Etkin demokrasi ve ekonomi

Kaynak: (Winter, 2000:5'den Uğuz, 2010:40).

Özellikle sosyal sermaye ile ilgili literatürde üç ismin ön plana çıktığını belirtmemiz gerekiyor. Detaylı çalışmalarına geçmeden önce kavramla igili çalışmalarının farklılaşan tanım ve amaçlarına bakmamız faydalı olacaktır (bkz. tablo 1). Ayrıca bu konu hakkında derinlemesine çalışma yapan önemli sosyal bilimciler bulunmaktadır (bkz. şekil 1). Literatürdeki diğer isimler, genellikle bu üç yazarın görüşleri üzerinden söylem ürettiğini söyleyebiliriz. Öncelikle şunu belirtmemiz

gerekiyor; sosyal sermaye teorisinin öncü üç ismi (Bourdieu, Coleman ve Putnam) bazı hususlarda birbirlerinden farklı düşüncelere sahip olsalar da, esasında aynı şeye "sosyal sermayenin önemine" dikkat çekmektedirler.



Şekil 1: Çağdaş Sosyal Sermaye Teorisyenleri (Kaynak: Claridge, 2004: 22)

Aşağıda sırasıyla sosyal sermaye kavramına hayat veren akademisyenlerin fikirlerini ayrıntılı bir şekilde incelenecektir. Bourdieu'da baskın sınıfın devamlılığını sağlamada kullanılan, Coleman'da sınıfsal eşitsizlikleri ortadan kaldıran, Putnam'da ise toplumsal düzeyde işleyen bir kaynak halini alan, Fukuyama'da güven olarak biçimlenen ve son olarak Dünya Bankası ve OECD'nin kurumsal çalışmaları ile sosyal sermaye kavramını açıklamaya çalışacağız.

1.1.2. Pierre Bourdieu ve Baskın Sınıfın Devamlılığını Sağlamada Kullanılan Bir Değer Olarak Sosyal Sermaye

Sınıfsal ayrıcalıkla sosyal sermayi ile ilgili yapılmış ilk kuramsal sosyolojik analiz Pierre Bourdieu tarafından yapılmıştır (Şan ve Şimşek, 2011:94). 1970'li ve 1980'li yıllar süresince sosyal sermaye kavramını sınıf çatışmaları ile ilgili yaptığı çalışmalarda kullanmıştır. Sosyal sermaye ile ilgili düşüncelerini anlamanın temel şartlarından biri şüphesiz Bourdieu'nun sermaye kavramına atfettiği anlamının

kavramsal analizini yapmaktan geçer. Bunun temel sebebi onun açıklamalarının odağında sermaye kavramının yer bulmasıdır. Bourdieu'nun çalışmalarına baktığımızda sermaye kavramı "*toplumun biriktirilmiş tarihi*"dir (Yarcı, 2011:130).

Bourdieu'nun sosyal sermaye üzerine ilk yazıları, sosyal düzenin farklı temelleri üzerine yapılan geniş analizin bir bölümüdür (Field, 2008:19). Sermaye biçimlerindeki farklılıklar ve onların dönüştürülme dinamikleri analizi Bourdieu'nun teorisinin en özgün ve önemli özelliklerinden biridir (Calhoun, 2007:93). 1986 yılında yazdığı *Sermaye Biçimleri* (*The forms of capital*) adlı çalışmasında sermaye kavramını yalnızca bireylerin ekonomik gücünün seviyesini gösteren ve mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilir olan "*ekonomik sermaye"* veya bireyin yaşadığı çevre, kültürel arka planı ve sahip olduğu diploma, sertifika vb. belgelerde somut bir hal alan kültürel kurumların meydana getirdiği sermaye biçimi olarak "*kültürel sermaye"* olarak değil bunun yanısıra bireyleri harekete geçirebilecekleri etkin bağlantı ağlarının miktarı ile kavramsallaştırdığı "*sosyal sermaye"* olarak sınıflandırmıştır (Uğuz, 2010:26-27; Yarcı, 2011:131). Bourdieu çalışmasında sınıflandırmayı tam olarak şöyle yapmaktadır: Anında ve doğrudan paraya çevrilebilir bir kavram olarak "*ekonomik sermaye";* belirli koşullarda ekonomik sermayeye dönüştürülebilir olan ve eğitim nitelikleri biçimlerinde kurumsallaştırılabilir bir kavram olarak "*kültürel sermaye";* ve toplumsal yükümlülüklerden ("bağlantılar") meydana gelen, belirli koşullarda ekonomik sermayeye dönüştürülebilir ve soyluluk ünvanı vb hallerde kurumsallaştırılabilir bir kavram olarak "*sosyal sermaye"* (Bourdieu, 2010:49) şeklindedir.

Yine Bourdieu'ya göre, sosyal sermaye bireyin sahip olduğu ilişkilerin kalitesinin onun yaşamındaki statüsünü yükseltebilmesidir (bkz. tablo 2) (Altay, 2007:345). Daha ziyade sınıfsal eşitsizlikleri açıklamaya yönelen Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramına yönelik teorisi, sosyal sermayenin ayrıcalıkların bir serveti olduğunu, onların üstünlüklerinin devamlılığını sağlaması için kullandıkları bir araç işlevi gördüğünü toplumsal güçlerin eşitsizlikleri yeniden ürettiğini ileri sürmektedir (Uğuz, 2010:30). Başka bir deyişle toplumsal eşitsizliğin ve toplumda meydana gelmiş

elitler hükümranlığının devamlılığını sağlayan bir kaynak şeklinde görür. Lin (2010:180) çalışmasında Bourdieu'nun baskın sınıfın devamlılığını sağlayan bir kavram olarak sosyal sermayeyi şöyle tanımlamaktadır: "baskın sınıfta bireylerin, ortak tanımlama ve onaylama, çeşitli sermayeleri (ekonomik, kültürel, sembolik) elinde tutan avantajlı bir grubu destekledikleri ve yeniden ürettikleri bir süreci temsil eder. Soyluluk ve unvanlar bu tür grupları ve onların üyelerini niteler. İşte bu nedenle, sosyal sermaye, baskın sınıfın devamlılığını sağlamanın ve onu yeniden üretmenin başka bir yoludur."

Bourdieu, sosyal sermayeyi yalnızca elitlere ait olan, onların kendi göreli üstün konumlarını muhafaza etmek için oluşturulmuş bir nitelik olarak değerlendirmektedir (Field, 2008:24) Bu açıdan, Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramına yaklaşımı, toplum içerisinde bireylerin bir gruba aidiyet duygusuyla bağlı olma ile erişebileceği yararlar üzerine odaklanır. Bir grubun üyesi olarak elde edebileceği çıkar ve dayanışma ilişkisi, toplum içerisinde fertlerin iktisadi kaynaklara ulaşmasına olanak sağlamaktadır (Yetim, 2006:92).

Tablo 2: P. Bourdieu'da Sermayenin Üç Türü ve Karakteristik Özelikleri

Sermayenin Biçimi	Temel Ayırım	Ana Belirleyici	Hiyerarşi Derecesi	Gösterge
Ekonomik	Mali başarı ya da başarısızlık	Para	Güçlü	Ekonomik Statü
Kültürel	Tanınmışlık ya da sıradanlık	Prestij	Güçlü	Statü ve eğitim
Sosyal	Üye olma ya da olmama	Sosyal ilişkiler ve bağlantılar	Zayıf	Üyelikler

Kaynak: (Anheir vd., 1995:867'den Uğuz, 2010:28)

Aynı çalışmada sosyal sermaye tanımını ise şöyle yapmaktadır: Sosyal sermaye, oldukça kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden meydana gelen uzun süreli bir ağa sahip olmakla (başka bir şekilde söyleyecek olursak, bir gruba üyelikle) bağlantılı, grup üyelerine kolektivitenin sahip olduğu sermayenin katkısını, kavramın çeşitli anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan "referans" sağlayan fiili veya potansiyel kaynaklar kümesidir (Bourdieu, 2010:61).

Genel olarak, Bourdieu sosyal sermayenin "karanlık yönüne" oldukça az denecek kadar ilgi gösterir, Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramı hakkındaki teorisi tam olarak, bazı toplulukların kendi çıkarları doğrultusunda bağlantılarını kullanmasıyla alakalıdır. Onun "sermaye" kavramını kullanmasındaki amaç, toplulukların sahip olduğu sosyal bağlantıların bir yatırım stratejisi niteliği gördüğüne vurgu yaparak, sosyal bağlantıların insancıl yönlerini anlaşılır bir duruma getirmektir (Field, 2008:26).

1.1.3. James Samuel Coleman ve Sınıfsal Eşitsizlikleri Ortadan Kaldıran Bir Kavram Olarak Sosyal Sermaye

James S. Coleman'ın sosyal sermaye ile ilgili araştırmaları Amerikan varoşlarında yaptığı eğitim ile ilgili incelemelerinde filizlenmiştir. Bundan dolayıdır ki beşeri sermayeye fazlaca dikkat çekmiştir.[1] Amerikan varoşlarındaki eğitim kalitesi ile ilgili yaptığı bir takım incelemelerinde, sosyal sermayenin salt güçlülerle sınırlı olmadığını, bununla beraber muhtaçlara ve kenarda kalmış gruplara da oldukça önemli katkılar sağladığını göstermiştir (Field, 2008:28). Sosyal sınıfların eğitim olanaklarına ulaşımı ve kullanımdaki eşitsizlikleri telafisini müm kılan sosyal ağları ve toplumsal dinamikleri kendi işlevselliği kapsamında anlamaya çalışmaktadır (Keleş, 2012:20). Dolayısıyla eğitimin sınıfsal eşitsizlikleri ortadan kaldıran bir fırsat olarak ortaya koyar.

Coleman hem sosyoloji hem iktisadı kullanan disiplinler arası bir sosyal bilim geliştirmek için çalışmalar yapmıştır (Field, 2008:28). Ekonomi disiplininden ödünç aldığı Rasyonel Tercih Kuramında;[2]; sosyal sermayeyi, sosyal ilişkilerden meydana gelen bireysel bir kaynak olarak kavramsallaştırmıştır. Başka bir deyişle sosyal sermayeyi, sosyal ilişkilerin doğal bir sonucu, sosyal sistemdeki bireysel davranışların

[1] Ahmet Faruk Keçeli, Sosyal Sermaye, Birikim Dergisi, http://www.birikimdergisi.com/guncel-yazilar/719/sosyal-sermaye#.WFuE9NSLT4Y, (Erişim:22.12.2016)

[2] Bu kurama göre, insan davranışları ussaldır, başka bir deyişle bireyler akıllarını kullanarak hareket ederler; bu durumda bütün sosyal eylemler de mantıksal, ussal bir tercihin sonucu olarak oluşmuştur. Bu yaklaşımda birey hedeflerini bağımsız bir şekilde tercih ettiği, bağımsız ve bütünüyle çıkarlarını gözeterek davrandığı varsayılır, özetlersek "birey" ön plana çıkar (Erselcan, 2009b:249).

bir toplamı olarak ortaya çıktığını belirtmektedir (Erselcan, 2009b:249; Yarcı, 2011:128).

Coleman'ın sosyal sermayeyi, sosyal yapıların kökenleri hakkındaki daha geniş teoriye entegre etme yolundaki azimli çabası, sosyal sermayenin sadece imtiyazların bir aracı değil, bunun yanı sıra dezavantajlı sosyal gruplar bakımından da bir değer taşıyabileceğini göstermesi ve sosyal iletişim ağlarının çalışma biçimlerine olan ilgisi Coleman'ın teorisinin güçlü yönleri arasında sayılmalıdır (Field, 2008:40).

Özellikle Coleman'ın 1988'de yazdığı Beşeri Sermayenin Yaratılmasında Sosyal Sermaye (*Social Capital in the Creation of Human Capital*) başlıklı çalışmasına atıfta bulunmak gerekmektedir. Sosyal sermayenin kavramsal çerçevesini temelde üç öğe üzerine şekillendirmiştir. Bunlar; yükümlülükler ve beklentiler, bilgi kanalları ve toplumsal normlardır (Coleman, 2010:77). Yükümlülükler ve beklentileri şöyle örneklemektedir; eğer A kişisi B kişisi için bir şey yapar ve B'nin gelecekte kendisine karşılıkta bulunacağına güvenirse bu durum, A kişisinde bir beklenti ve B kişisi için bir yükümlülük yaratır. Ayrıca toplumsal ilişkileri bilgi edinmenin bir yolu olarak tanımlamaktadır. Normları ise, toplumsal hareketlerin farklılaşmasını kolaylaştıran ve çoğunlukla bireyleri kamu yararı kapsamında çalışmaya yönlendiren bir sosyal sermaye öğesi olarak tanımlamaktadır. Coleman bu makalesinde lise ikinci sınıf öğrencilerinin okuldan ayrılma problemlerinin nedenleri üzerinde durmuştur. Okuldan ayrılma nedenlerini değerlendirirken aile geçmişi ile alakalı üç bileşen arasında ayrım yapmıştır: Finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye şeklinde. Finansal sermayeyi ailenin sahip olduğu servet ya da gelir ile ölçerek başarıya yardımcı olan maddi kaynakları sağladığını ve çocuğun eğitimi için gerekli finansal olanağı gösteren bileşen olarak tanımlar. Beşeri sermaye ise ailenin eğitim düzeyinin etkisini ve bireyin artan yetenek ve kapasitesini, son olarak sosyal sermayeyi aile arasındaki yakın ilişkinin yanında evin ve okulun ait olduğu toplumun sürekliliği, başarıların sağlamlığını gösteren bir bileşen olarak sınıflandırır. Yine aynı makalede verdiği örnekler ve uygulama alanını toplumsal yapının özelliklerinden meydana gelen ve farklı birimlerin karışımı şeklinde

bireylere kaynaklık eden bir kavram, kişiler arasında eylemi kolaylaştıran ilişkilerde değişimler aracılığıyla ortaya çıkan bir olgu olarak değerlendirmektedir. Kişilerin çıkarlarını aşması gerektiğini ve topluluğun çıkarları doğrultusunda hareket etmesinin önemini vurgulamaktadır.

Coleman daha sonra, sosyal sermayeye bir bölüm ayırdığı 1990 yılında yazdığı Sosyal Teorinin Temelleri (*Foundations of social theory*)[3] adlı kitabında ise (Harriss ve Renzi, 2010:10); sosyal sermayeyi, aile ilişkileri ve cemaatin toplumsal örgütlenmesinin doğasında var olan ve ayrıca çocukların ve gençlerin bilişsel ve sosyal gelişimi için yararlı bir dizi kaynağı ifade ettiğini belirtmektedir. Kavramı okul sistemindeki performans farklılıklarını açıklarken bu şekilde kullanır.

Kısacası Coleman sosyal sermaye çalışması, insanların var olan çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu koşullarda bile insanların neden işbirliği yapmayı tercih ettikleri sorununa bir çözüm bulması sağlamasının yanısıra insanların nasıl bir arada çalışmayı başarabildiğini açıklayan bir araç olduğunu belirtmiştir (Field, 2008:29-30). Çogunlukla mülkiyeti ve kazancı fertleri kapsayan fiziksel ve beşeri sermayenin dışında, sadece onu oluşturmak için çaba gösterenlerin meydana getirdiği ve onların yararlanabileceği değil, aynı zamanda yapının bir bütünü tarafından değerlendirilebileceği mükemmel bir kamusal mal şeklinde tanımlanır (Uğuz, 2010:33-34).

1.1.4. Robert D. Putnam ve Toplumsal Düzeyde İşleyen Bir Kaynak Olarak Sosyal Sermaye

Her ne kadar çalışmamızın başından beri *"sosyal sermaye"* kavramı önemli sosyal bilimciler tarafından kullanılmış olsa da kamuoyuna mal eden en büyük kuramcı Robert D. Putnam olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Sosyal bilimci Putnam'ın 1993

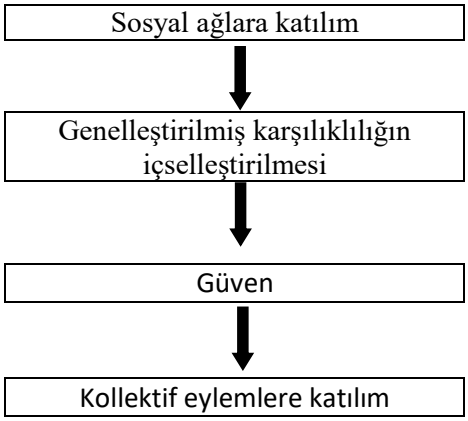
[3] Coleman Sosyal Teorinin Temelleri adlı çalışmasıyla kendisinden sonra gelen bazı sosyolog, ekonomist ve siyaset bilimciye ilham kaynağı olmuştur.

yılında yazdığı "*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*"[4], adlı çalışmasını İtalya'nın güneyi ve kuzeyi arasındaki bölgesel ekonomik farklılıkları açıklama ve tanımlama üzerine yapmış olmasına rağmen daha sonra kavramın tarihi açısından bir dönüm noktası olan (Şan ve Şimşek, 2011:95; Yetim, 2006:95) "*Tek Başına Bowling: Amerikan'ın Düşüşteki Sosyal Sermayesi*"[5] (1995) adlı eseri ile Amerikan toplumunun çözülmesini görerek çalışmalarını Amerika'ya çevirmiştir. Putnam "*Tek Başına Bowling: Amerikan Toplumunun Çöküşü ve Uyanışı"* (2000) eserinde zenginleşen Amerikalıların toplum anlayışlarının giderek yok olduğunu ve 1940'lardan itibaren sosyal sermayenin oldukça büyük oranda azalmakta olduğunu gösteren bir takım çalışmalar yayımlayarak dikkatleri üzerine çekmiştir (Erselcan, 2009b:248; Field, 2008:41). Yaptığı çalışmalarla insan hayatının her aşamasında kalıcı etkilerde bulunan sosyal sermayenin bireyler arasındaki ağları ve güven unsurunu güçlendirerek kentlerdeki işsizliğin ve suç oranlarının azaltılmasında, ülkelerin daha etkin çalışmasında ve yolsuzlukların azalmasında etkili olduğunu belirtmiştir (Koç ve Ata, 2012:201; Karakurt, 2008:88). Sosyal sermayeyi, toplulukların veya ulusların sermaye stokuna sahip olunabileceğini ama bireylerin olunamayacağını belirterek bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik kalkınmayı ve demokratik kurumları nasıl etkilediği gibi konularla ilgilenmiştir (Uğuz, 2010:35). Başka bir deyişle söyleyecek olursak, Coleman'dan farklı olarak sosyal sermaye kavramının, bireysel boyutu aşıp

[4] Bu çalışmasını Robert Leonardi ve Raffaella Y. Nonetti ile beraber 1993 yılında hazırlamıştır. Çalışması ile *"güven"* kavramının ekonomik büyümeye etkisini araştırmıştır. Ayrıca Küzey İtalya'nın Güney İtalya'ya kıyasla (bölgeler arası) kurumsal ve ekonomik performans bakımından farklılıkları ikinci dünya savaşı sonrası dönem kapsamında incelemiş ve sosyal sermayenin bu farklılıkları açıklamada "***sermaye stokunun fazlalığı****"* ve sivilleşme (civicness)-dernekçilik (associationism) gibi sosyal sermaye bileşenlerinin önemli bir rolü olduğunu göstermiştir. Bu farklılığa diğer bir sebep ise Güney İtalya'da düşük düzeydeki sosyal sermayenin yetersiz yerel hükümetle, aynı zamanda da bölgede yaygın olan yolsuzlukla ilişkili olmasıdır. Bu eseri ile sosyal sermayenin kalkınma iktisadında yer edinmesinde oldukça önemli bir role sahiptir. (Öksüzler, 2006:112; Özcan & Zeren, 2013:9; Yetim, 2006:95; Harriss & Renzi, 2010:7; Fukuyama, 2010:153).

[5] Bu makalesinde Amerikalıların öncekinden daha fazla bowlinge gittiğini, fakat çok daha azı takımlarda ve bowling liginde oynadığını (ki bu takımlar ve ligler, sosyal sermayenin teriminin olan yatay, "zayıf bağları" kurarlar) tespit etmiştir (Harriss & Renzi, 2010:17).

kamusal (toplumsal bir düzeyde) bir anlam elde ederek, kalkınma literatürüne girmesine olanak sağlamıştır (Şan ve Şimşek, 2011:95).



Şekil 2: Putnam'ın Sosyal Sermaye Teorisinin Bir Özeti (Kaynak: Tollini, 2005:6'den Uğuz, 2010:37).

Putnam'ın sosyal sermaye teorisi (grafiksel bir özeti için şekil 2'ye bakınız) kollektif eylemleri kolaylaştıran, sosyal ağlara nasıl katınılılacağı konusuna odaklaırken, sosyal sermayeyi sosyal ilişkilerde ve yapılarda saklı olan kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Uğuz, 2010:36).

Putnam'ın sivil katılım ve kurumsal performans hakkında çalışmaları, günümüz çalışmaların çoğuna ilham kaynağı olmuştur. Bu çalışmalar dokuz ana başlık etrafında şekilllenmiştir: (1) aileler ve gençlerin davranış problemeleri, (2) okullaşma ve eğitim, (3) toplumsal yaşam ("sanal" ve sivil) (4) iş hayatı ve organizasyonlar, (5) demokrasi ve yönetim, (6) kollektif hareket etmenin problemleri ile ilgili genel durumlar, (7) çevre meseleleri ve kamu sağlığı, (8) şiddet ve suç, (9) iktisadi kalkınma (Woolcock ve Narayan, 2000:5-6).

Putnam'ın çalışmalarında ön plana çıkan "*karşılıklı fayda için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran iletişim ağları, normlar ve güven gibi toplumsal örgütlenme özelliklerinden"* (Harriss ve Renzi, 2010:7) meydana gelen sivil katılım (ki bu da gönüllü kuruluşlara üyelik ile ölçülmektedir) ile sosyal sermaye arasında doğru orantı olduğunu söyleyebiliriz (Şan, 2007:74).

Sosyal sermaye, bilhassa Putnam'ın yaklaşımıyla, yalnız başına bir kamu yararı hali aldığından dolayı, grup bireylerinin avantacılığı (free riders) engelleyen genel ahlaki normlarına dayanmak zorundadır. Sosyal sermaye kavramı ile ilgili yapılan çalışmaların, "insanlar başkalarına (özellikle yabancılara) nasıl güvenir?" sorusuyla başlaması da bununla açıklanabilir. Zira işbirliği, benzer koşullarda daha çok bütün bireylerin kurallara riayet etmesi durumunda mümkündür" (Ozuğurlu, 2006:198-199).

1.1.5. Francis Fukuyama ve Güven

Yukarıda sosyal sermaye kavramına öncülük yapan üç isimle birlikte 1990'lı yıllarda, sosyal sermayeye ilişkin çalışmalar artmış ve başka isimler de sundukları eserler ve yaptıkları çalışmalarla dikkat çekmiştir. Francis Fukuyama sosyal sermayenin iktisadi yönünün açıklanmasında ve kavramı sosyolojik sınırların dışına çıkarma konusunda oldukça etkili olan araştırmaları ile dikkatleri üzerine çekmiştir (Altay, 2007:340). Özellikle 1995 yılında yayınlanan "Güven: Güven/Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması *(Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity)"* adlı eseriyle, sosyal sermayenin önemli bir unsuru olan, sosyal ilişkiler içerisindeki güvene vurgu yaparak, sosyal sermaye kavramını gündemde tutmuştur.

Fukuyama'nın çalışmalarındaki temel tez şu şekilde oluşturmuştur: "Yaşadığımız çağdaş dünyadaki tüm ekonomik faaliyetler, bireyler tarafından değil, yüksek düzeyde sosyal iş birliğini gerektiren organizasyonlar tarafından yerine getirilmektedir. Mülkiyet hakları, sözleşmeler ve ticari yasaların hepsi her ne kadar pazar ekonomisinin temelini oluşturuyor olsa da bu tip kurumlar ve yasal düzenlemeler eğer sosyal sermaye ve güvenle birleşirse ancak işlem maliyetleri ekonomik kılınabilir. Bu ise güven sayesinde sağlanabilecektir. Güven, ortak ahlaki normlar ve değerlere dayalı, kökü çok eskilere giden toplulukların ürünüdür. Bir toplum bu anlamda eğer güven düzeyi yüksek bir aşama oluşturabiliyorsa ekonomik anlamda da son derece yüksek bir performans sergileyebilecektir" (Şan, 2007:76).

Ortak değerler, sosyal ağlar ve kültürel arka plan gibi sosyal sermaye unsurlarının oluşumu için bir ön koşul ve onları etkisi altında bırakan önemli bir etken olarak güven kavramını esas alarak sosyal sermaye düzeyinin yükselmesi ve ulusal ekonominin başarısı arasındaki bağlantıları analizini gerçekleştirmiş, sosyal sermaye kavramı kapsamını genişleterek bir topluluğun üyeleri arasında paylaşılan ve işbirliğine olanak sağlayan normlar veya informal değerler bütünü olarak değerlendirmiştir (Çetin, 2006b:75-83).

Putnam ve Coleman'ın çalışmalarının aksine sosyal sermaye kavramını ekonomik kapsam içinde değerlendirerek, kavramı ekonomik performansları farklılık gösteren kültürler ve ülkeler çerçevesinde incelemiştir (Altay, 2007:340). Diğer taraftan Fukuyama'ya göre bireyselcilik Amerikan toplumu için bir tehdit oluşturduğunu, İtalya ve Çin'de ise toplumsal yapının temellerini oluşturduğu yakın aile bağları ile beraber güçlü hükümet kontrolü nedeniyle tehdit altındadır. Japonya ve Almanya ise modern üretimde büyük kapsamlı organizasyonlar inşa etmede gerekli olan ve bağlılığı güçlendiren sosyal sermayeye sahiptir (Kosgeb, 2005:2).

Fukuyama genel olarak çalışmalarında sosyal sermayenin ekonomik ve politik fonksiyonlarını kaleme almıştır. Bu bağlamda, sosyal sermaye iktisadi anlamda işlem maliyetlerini minimize etmekte, siyasal açıdan ise modern demokrasi ve yönetimin başarısı için ihtiyaç duyulan ilişkileri ilerlettiğini tespit etmiştir (Aydın, 2016:39).

Özetlersek Fukuyama'nın sosyal sermaye kavramı ile ilgili açıklamalarında ön plana çıkan en önemli öğenin "güven" unsuru olduğunu söyleyebiliriz. Bununla beraber topluluğu kapsayan güven duygusunun, empati, dayanışma ve samimiyet vb sosyal erdemlerin de topluluğun üyeleri arasında sosyal ilişkileri kolaylaştırıcı ve bununla beraber sosyal sermaye düzeyini artırıcı etkenler olduğu vurgusu dikkat çekmektedir (Seki ve Karataş, 2016:23).

1.1.6. Sosyal Sermayeye Kurumsal Bir Bakış: Dünya Bankası ve OECD

Literatürde, Bourdieu, Coleman, Putnam ve Fukuyama'nın çalışmaları dışından sosyal sermaye kavramını tanımlaya yönelen çok fazla sayıda araştırmacı olduğunu söylemiştik. Ancak, kurumsal olarak yaptıkları deneysel çalışmaları ile uluslararası kalkınma kurumu olan Dünya Bankasının destekleri ile hazırlanan (1998) *"Social Capital The Missing Link"*, (1999) "*Social Capital: Conceptual frameworks and empirical evidence"* ve (2000) "*Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative* çalışmaları ile dikkatleri üzerine çekmiştir. Ayrıca OECD (2001) tarafından hazırlanan "*The Well Being of Nations: The Role of Human and Social Capital* sosyal sermaye kavramının sosyal kalkınma alanında daha popüler ve eleştirel olmasını sağladığını görmekteyiz.

Kalkınmanın iktisadi boyutu dışında sosyal boyutuna da vurgu yapan Dünya Bankası oldukça kapsamlı bir açıklama çabası içine girmiştir. Bu açıklama çabasına bakıldığında bir toplumun sosyal sermayesi, toplumun sosyal etkileşimini oluşturan nitelik ve nicelik, kurumlar, bağlantılar ve normlara göndermede bulunarak "***ekonomik ve sosyal kalkınmaya"*** yardımcı olmaktadır. Sosyal sermaye yalnızca toplumun temel yapısını oluşturan kurumların bir toplamı değil aynı zamanda onları birbirine bağlayan bir tutkaldır da (Şan, 2007:76; Özcan ve Zeren, 2013:10).

Sosyal bilimcilerin çalışmalarından sonra Dünya Bankası'nca "kalkınmada kayıp halka" metaforu iktisadi kalkınma yaklaşımlarına yönelik araştırmalarda ortaya konulmuştur. Yine Dünya Bankasına göre iktisadi kalkınmanın salt fiziki ya da beşeri sermaye öğelerine indirgenmesi ile temelde eksik bırakılan veya unutulan bir unsurun sosyal sermayenin önemine dikkat çekmektedir (Aydemir ve Özşahin, 2011:41). Bunun yanısıra risk yönetimi ve fırsatlar bağlamında, sosyal ağ ve organizasyonların yoksul bireylerin kaynak portföyündeki anahtar etkenler olduğunu savunmakta ve sosyal sermayeyi "yoksulların sermayesi" şeklinde değerlendirmektedir (Ongan, 2013:218).

Sosyal sermaye kavramını daha çok Putnam'ın sosyal sermaye teorileri kapsamında değerlendiren Dünya Bankası, sosyal sermayeyi bazen mikro bazende makro düzeyde sosyal ve ekonomik kalkınmanın en önemli unsuru şeklinde değerlendirmektedir (Seki ve Karataş, 2016:27). Bu nedenle Dünya Bankası gelişmekte olan ülkeler açısından sosyal sermayeyi kaçınılmaz bir unsur olarak ele almaktadır.

Sosyla sermaye kavramıyla ilgili oldukça önemli çalışmalar yapan bir başka uluslararası kurum olan OECD'ye göre ise sosyal sermaye "gruplar arasındaki işbirliği kolaylaştıran ağlar ve paylaşılan değer ve normları"dır (OECD, 2001:41). OECD'nin kurumsal olarak sosyal sermaye kavramına katkısı azımsanmayacak kadar çoktur. Katkıda bulunduğu üç alandan söz edebiliriz). Bunlar (OECD, 2001:70-71);

- OECD, beşeri sermayenin oluşturulmasında uluslararası karşılaştırılabilir göstergeler hazırlamakta ve bu göstergeler temelinde politika analizleri yapmaktadır. Bunun yanısıra beşeri sermaye ile sosyal sermayenin tamamlayıcı rollerini de araştırmaktadır.

- Sosyal sermaye ile ilgili gitgide artan politik bir ilgi söz konusudur. Ancak kavramı kapsayan çalışmaların muğlaklığa sebebiyet vermeden uygulandığı çok az örnek mevcuttur. Sosyal sermayeyi teşvik eden birtakım politikanın etkinliği ise henüz bir bütün olarak ele alınmadığı için OECD bu değerlendirmenin tamamlanmasını hedeflemektedir.

- Sosyal sermayenin iyi ve doğru ölçülebilmesi için ölçüm araçlarını geliştirmek adına birçok ülkede araştırmaların yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda OECD için seçenek, bu amaç doğrultusunda kaynakların uluslararası tahsisini olanaklı hale getirir.

OECD, sosyal sermayenin tanımlanması noktasında ise sadece bir yaklaşımla sınırlı kalmamıştır. Dört yaklaşım ortaya koymuştur. Söz konusu yaklaşımlar; antropolojik yaklaşım, sosyolojik yaklaşım, siyaset yaklaşımı ve ekonomik yaklaşım

şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bunları incelemeye geçmeden önce genel bir tanımlama yapacak olursak; "*birlikte çalışma ve yaşamayı mümkün kılan bireyler arası ilişki ağları ve karşılıklı anlayış duyguları gibi yapısal ve psikolojik unsurlar*" şeklinde açıklamaktadır (OECD, 2001:40);

- Antropolojik yaklaşıma göre, insanları bir araya getiren ve bir arada hareket etmelerini sağlayan doğal içgüdüleri söz konusudur. Bu kapsamda sosyal sermaye, toplumsal düzenin biyolojik temeli ve insan doğasının kökleri şeklinde tanımlanabilir.

- Sosyolojik yaklaşıma göre, sosyal normlar ve bireyleri motive edici unsurlar şeklinde değerlendirilen sosyal sermaye kavramı; sosyal toplulukların güven, karşılıklılık ve ilişki networkleri gibi niteliklerine dikkat çekmektedir.

- Ekonomik yaklaşıma göre, kalkınmayı etkileyen faktör olarak kişilerin bireysel çıkarlarını maksimize etme varsayımına ve diğer bireyler ile çeşitli faaliyetleri gerçekleştirmek için sosyal sermaye kaynaklarından yararlanma şeklinde ifade edilmektedir.

- Siyaset yaklaşımına göre ise birey davranışlarını şekillendirmede kurumların üstlendikleri roller açısından değerlendirerek, politik ve sosyal normların oynadığı kilit role atıf yapılmaktadır.

1.2. SOSYAL SERMAYE HAKKINDA ORTAK NOKTALAR VE AYRIŞMALAR

Sosyal sermaye ile ilgi literatürde yapılan çalışmalara baktığımız zaman kavramı netleştirmeye yönelen açıklamalarla kavramın tanımlanması bir hayli zor olduğu gözükmektedir. Bu zorluğu artıran etken ise kavramın sosyal boyutuna ilaveten bir de sermaye boyutunu içeriyor olmasıdır. Dolayısıyla sosyal sermayenin tam anlamıyla

anlaşılması için öncelikle sermaye kavramının açıklanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bölümde öncelikle sermaye kavramının tarihsel süreç içerisinde geçirdiği değişime yer verilmekte, sonrasında ise karşımıza çıkan sermayenin farklı biçimleri ele alınmaktadır.

1.2.1. Sermayenin Değişim Süreci

Az gelişmiş, gelişmekte olan ve hatta gelişmiş olarak adlandırılan bütün ülkelerde, değişik boyutlarda ekonomik sorunlarla karşı karşıya kalması bizleri genel kabul görmüş geleneksel iktisat teorilerin dışına çıkmaya zorlamaktadır. Nitekim klasik iktisatçılar emek, işgücü ve sermayeyi iktisadi büyümeyi biçimlendiren üç temel faktör olarak değerlendirmişlerdir. Fakat toplumun tarihsel süreçte yaşadığı değişim beraberinde sermayenin farklılaşmasını getirmektedir. Tarım, sanayi ve bilgi toplumu olarak sınıflandırdığımızda sermaye kalıpları da farklılık göstermektedir. Bu anlamda sanayi toplumunda temel üretim faktörü olarak ele alabileceğimiz fiziki ve mali sermaye öncelikliyken, bilgi toplumunda ise beşeri ve sosyal sermaye birikiminin öncelikli olduğu görülmektedir. Lin 1999 yılında yazdığı Sosyal Sermaye Network Kuramının İnşası (*Building a Network Theory of Social Capital)* adlı çalışmasında sermaye kavramını Marx'a dayandırtarak, Marx'ın sermaye kavramını *klasik sermaye kuramı* (bkz. tablo 3) olarak sınıflandırıp, sermayedarlar veya üretim araçlarını kontrol eden burjuva kesimi tarafından, metaların ve paranın üretim ve tüketim süreçleri arasındaki dolaşımı esnasında el konulan artı değerin bir parçası (Lin, 2010:172) olarak tanımlamaktadır. Daha ziyade Marx çalışmalarında sermayeyi, üretim ve değişim sürecindeki artık değer olarak değerlendirmektedir (Kapu, 2008:260). Sonuç olarak genel bir tanımlama yapacak olursak sermayeyi, üretim sürecine, pozitif katkı yapan her türlü maddi olan ve olmayan etmenler olarak (Karagül, 2012:25) tanımlamak mümkündür.

Tablo 3'te görüleceği üzere, sosyolog Nan Lin sermaye kuramını klasik ve neo-klasik kuram olarak sınıflandırmıştır. İnsan (beşeri) sermaye kuramı üretim sürecine dahil olan kişinin sahip olduğu ve genel olarak bireylerin niteliğine dikkat çeken bilgi,

beceri ve deneyim gibi pozitif değerler, olarak değerlendirmektedir (Karagül, 2003:81). Bourdieu (1986) tarafından tanımlanan kültürel sermaye kuramı toplumsal yapının yeniden üretilmesine bir katkı olarak değerlendirilir (Bourdieu, 2010:51). Biraz daha açarsak, ezilen sınıf tarafından yanlış kabullenilmiş bir grup sembolün ve anlamın egemen sınıf cephesinden yeniden üretimine dair yatırımları temsil ettiğini (Lin, 2010:174) belirtir.

Tablo 3: Sermaye Kuramları

	Klasik Kuram	**Neo-Klasik Kuramlar**			
		İnsan Sermayesi	**Kültürel Sermaye**	**Sosyal Sermaye**	
Kuramcı	Marx	Schultz, Becker	Bourdieu	Lin, Burt, Marsden, Flap, Coleman	Bourdieu, Coleman, Putnam
Açıklama	Sosyal ilişkiler: Proleteryanın sermayedarlar (burjuva) tarafından sömürülmesi	Emekçilerin artık değerlerinin toplamı	Baskın sembollerin ve anlamların (değerlerinin) yeniden üretilmesi	Sosyal network'lerde yerleşik kaynaklara ulaşması ve bu kaynakların kullanımı	Dayanışma ve grubun yeniden üretilmesi
Sermaye	A. (Tüketim piyasasındaki) kullanım değeri ile (üretim-emek piyasasındaki) değişim değeri arasındaki artık değer kısmı B. Üretime yatırım ve metanın dolaşımı	Teknik becerilere ve bilgiye yatırım	Baskın değerlerin içselleştirilmesi ya da yanlış kabullenilişi	Sosyal network'lere yatırım	Karşılıklı kabul ve onaylamaya yatırım
Analiz Düzeyi	Yapısal (Sınıflar)	Bireysel	Bireysel/Sınıf	Bireysel	Grup/Bireysel

Kaynak: (Lin, 2010:176).

Sermaye kavramının değişim sürecine farklı bir gözle bakacak olursak (bkz. şekil 3); şimdiye kadar klasik sermaye kuramı olarak adlandırdığımız fiziksel ve finansal sermaye kuramlarında geleneksel olarak "*neye sahip"* olduğun sorgulanır ve kalkınmışlık seviyen öyle belirlenirdi. Ancak sermayenin değişim, dönüşüm süreci ile beşeri sermayede "*ne bildiğin",* sosyal sermayede *"kimi tanıdığın"* önemli bir hal almıştır. Ayrıca şeklin alındığı makalede çalışmamız boyunca incelediğimiz sermaye

kuramları dışında pozitif sermaye kuramını işlenmiş ve *"kimsin"* sorusuna verilecek cevabın sermaye düzeyini belirleyeceğini belirtmiştir.

Kısacası yaşanan değişimi özetlersek; sanayi toplumu ve ekonomisinin bina, makine, teçhizat ve para gibi somut/maddi varlıklara (fiziki donanımlar ile finansal varlıklar) verdiği önem, bilgi toplumu ve ekonomisinde köklü bir değişime uğrayarak; bilgi, beceri ve iletişim gibi soyut varlıklara kaymış durumdadır (Karagül, 2012:69). Sonraki dönemlerde ise her ne kadar sosyal sermaye kavramı üzerinde yapılan tartışmalar sosyoloji alanında gelişse de, iktisatçılar ve siyaset bilimciler tarafından da yaygın bir biçimde tartışılmaktadır Bununla birlikte ilişkilerin ön plana çıktığını görmekteyiz.

Geleneksel Ekonomik Sermaye	→	**Beşeri Sermaye**	→	**Sosyal Sermaye**	→	**Pozitif Psikolojik Sermaye**
Neye Sahipsin		Ne Biliyorsun		Kimi Tanıyorsun		Kimsin
Mali durumlar Maddi değerler (toprak, makineler, patentler vb.)		Deneyim Eğitim Yetenek Bilgi İdealler		İlişkiler Ağ bağlantıları Arkadaşlar		Güven Umut İyimserlik Esneklik

Şekil 3: Sermayenin Değişim Süreci (Kaynak: Luthans, vd., 2004:46).

1.2.2. Sermayenin Diğer Biçimleri

Sosyal sermaye, günümüz modern toplumlarında bireyselleşme ile meydana gelen sosyal bağlardaki kopma, toplumda güven duygusunun gitgide azaldığı, sosyal bağların zamanla zayıflaması vb, toplumun sağlıklı bir yapı ile devamlılığını zora sokan sosyal veya toplumsal hastalıkların giderilmesi noktasında bir çözüm önerisi şeklinde, sosyal bilimler literatüründe son yıllarda üzerinde durulan bir kavram olarak dikkat çekmektedir (Yarcı, 2011:125). Yirminci yüzyılın önemli sosyologlarından Bourdieu, sosyal sermaye kavramı etrafında ilk kuramsal sosyolojik analizi yapmıştır. Ekonomik sermaye ile birlikte kültürel ve sembolik sermaye kavramlarını irdelemiş, sosyal sermayeyi de bu anlamda değerlendirmeye almıştır (Babacan, 2012:71).

Sanayileşmiş toplumların zenginliğini salt fiziki sermaye birikimiyle buna karşın az gelişmiş ülkelerin gelişememelerini de salt fiziki sermaye eksikliği ile açıklamaya çalışmak mümkün olmamaktadır. Sermaye kavramının hala geleneksel dar kapsamıyla kullanılıyor olması ciddi bir sorun teşkil etttiğini söyleyebiliriz. Bu sorunu aşmak için neo klasik olarak adlandırılan beşeri, entelektüel, kültürel ve sosyal sermaye bir çözüm önerisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bundan dolayı yeni içsel büyüme yaklaşımlarında ekonomik kalkınmaya ve büyümeye doğrudan ya da dolaylı bir şekilde katkı yapan sosyal içerikli somut ve soyut unsurların, sermaye olarak kabul görmesini, son dönemin en dikkat çekici iktisadi açılımlarından olduğu rahatlıkla söylenebilir (Karagül, 2012:87). Dolayısıyla çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye kavramının neo klasik sermaye kavramları ile ortak noktaları ve farklılıkları karşılaştırmalı bir şekilde ele alınacaktır.

Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak, sosyal sermaye aktörler arasındaki sosyal ağ yapısının temelinde yatmasıdır (Coleman, 2010:83). Sosyal sermayenin diğer sermaye unsurlarından ayrılan diğer bir temel ayrıcalığı, sosyal srmayenin mutlaka toplumun kendisine ait olması gerekliliğidir. Çünkü bir ülke, kendisinde yeterince bulunmayan, finansal, fiziki ve beşeri sermaye unsurlarını az, çok bedelini ödeyerek öteki ülkelerden temin edip kullanılabilir. Ancak güven unsurunu barındıran sosyal sermaye için aynı yöntem mümkün değildir (Karagül, 2012:106).

Sosyal sermaye, dönüşüm ve kalkınmada yer alan diğer sermaye türlerinin niteliğine şekil veren bir etkiye sahiptir. Fiziksel, finansal ve beşeri sermaye kavramlarının litaratüre dahil edilmesinden itibaren ekonomi disiplini çerçevesinde meydana gelmiş ve geliştirilmiş oldukları halde, sosyal sermaye kavramı ise onlardan farklı olarak iktisattan, sosyoloji, işletme, siyaset bilimi ve sağlık bilimlerine kadar değişen birçok disiplinde eş zamanlı olarak geliştirilmektedir (Erselcan, 2009b:248). Sosyal sermayenin fiziki ve insan sermayesine nazaran daha az açık bir sosyal ürün olarak görülmesinin sebebi, diğer iki biçimin her ikisine nazaran daha fazla negatif dışsallıklar üretme eğilimi olmasıdır (Fukuyama, 2010:146).

Kosgeb (2005)'e göre ise sosyal sermayenin tanımları kapsamında üç temel yaklaşım bulunmaktadır:

- "Tüm görüşler; ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir, sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçları etkilediğini, ekonominin de bunları etkilediği görüşünü savunur.

- Kalkınma sonuçları için gerekli potansiyeli yarattığı görüşünü savunurlarken diğer taraftan da negatif etkilerinin tehlikeleri üzerinde durmaktadırlar. Çıktılar, ilişkilerin doğası (yatay ya da hiyeraşrik olmasına) ile yasal ve politik koşullara bağlıdır.

- Ekonomi kurumları arasındaki ilişkilerle, yasal ve yasal olmayan organizasyonların ekonomik kalkınmanın etkilerini arttırmada nasıl etkili olabileceğini araştırırlar."

1.2.1.1. Beşeri Sermaye

Klasik temel üretim faktörleri olan fiziksel ve finansal gibi maddi sermaye türleri dışında kalan ilk sermaye türü diyebileceğimiz beşeri sermaye kavramı, her ne kadar 1960'larda T.W.Schultz ve Gary Becker'ın çalışmaları ile literatürde yer edinmişse de (Uğuz, 2010:86), 1930'lu yıllarda birçok kuruluşta olası çatışmaların önüne geçilerek daha verimli bir ortam oluşturulması fikri kapsamında meydana gelmiş bir kavramdır (Yarcı, 2011:127). Sonraları bu kavram, emeğin iş performansına olan katkısı kapsamında bir toplumun sahip olduğu çalışabilir durumundaki eğitimli, işgücü miktarını yansıtan beşeri sermaye kavramına evrilmiştir (Karagül, 2012:26; Şan, 2007:71).

Beşeri sermaye kavramının önem kazanmasını 1970'lerden sonra ortaya çıkan bilgi toplumu ve bilgi ekonomisi kavramlarının (bilgi sermayesi) iktisat yazınında sıkça yer almasına bağlı olarak beşeri sermaye kavramıyla yakından ilişkili olmasına bağlayabiliriz (Kaya, 2011:12). Buradaki bilgi sermayesinden kasıt, üretim öncesi ve

sonrası süreçte ihtiyaç duyulacak ya da rakiplerine karşı fark oluşturmada avantaj sağlayacak her türlü bilgi ya da malumat birikiminden başka bir şey değildir (Karagül, 2012:67-68).

Beşeri sermayenin gelişimi, büyümesi, yayılması ve rasyonel biçimde değerlendirilebilmesi, çoğunlukla sosyal sermayenin varlığı ile ilgili olduğu için (Erselcan, 2009b:251) son yıllarda bilhassa gelişmiş ülkelerde, sosyal sermayeye karşı duyulan ilgi hızlı bir artış göstermiştir. Bu açıdan sosyal sermaye ve beşeri sermayenin birbirini tamamlayan iki farklı ekonomik değer olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Kosgeb, 2005:30).

Beşeri sermayenin sosyal sermayeden farklılaşan yönlerine gelince, beşeri sermaye "birey"e odaklanırken sosyal sermayenin odağı "ilişkiler"dir. Yani beşeri sermaye bireylerin sahip oldukları bilgi, beceri, yetenek ve tecrübe düzeyi şeklinde açıklanırken, sosyal sermaye bireyler arasında yaratılan nitelikler şeklinde açıklanabilir. Bu iki sermaye kavramının göstergeleri, sonuçları, modelleri ve politikaları bağlamında farklılaşan diğer yönleri tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Beşeri Sermayenin Sosyal Sermayeden Farklılaşan Yönleri

	Beşeri Sermaye	**Sosyal Sermaye**
Odak	Birey	İlişkiler
Ölçüm	Süre, diplomalar	Üyelikler, katılım, güven düzeyi
Sonuçları	Direkt: Gelir ve verimlilik, Dolaylı: Sağlık ve kentsel katılım	Sosyal bütünleşme: Dayanışma, Sivil faaliyet: Üyelik ve katılım, Ekonomik başarı, Daha fazla sosyal sermaye
Model	Linear	İnteraktif, döngüsel
Politika	Yetenek, ulaşabilme, geri dönme oranı	Yurttaşlık, kapasite geliştirme, güçlendirme

Kaynak: (Piachaud, 2002:8; Schuller, 2002:10'den Uğuz, 2010:89).

1.2.1.2. Entelektüel Sermaye

Batı Avrupa kökenli olan *entelektüel* kelimesi, her hangi bir konuda eğitim görmüş, uzman, yetkin ve bir şeyler söyleme hakkında sahip olan, diğer bir ifade ile

alanında makul düşünce üretebilen kişiler için (Karagül, 2012:69) kullanılan bir sermaye birikim türü olduğunu söyleyebiliriz. Entelektüel sermaye olgusunu ilk olarak kaleme alan Galbraith 1969 yılında bu olgunun, insan zekasından kaynaklanan bir faktör olmanın yanı sıra, entelektüel eylemler bütünü olduğunu ileri sürmüştür (Aydın, 2016:67). Kavram olarak entelektüel, insanların sahip olduğu farklı yetenek, bilgi ve becerilerinden ötürü kendisine atfedilen özellikler bütünüdür (Kaya, 2011:9)

1.2.1.3. Kültürel Sermaye

Neoklasik sermayenin bu türü olarak kültürel sermaye, literatürde Bourdieu'nun sermayeye ilişkin tartışmaları kapsamında analiz edilmektedir. Bourdieu kendi sermaye tipolojisinde farklı bir yere oturttuğu kültürel sermayeyi, bir nesilden öbürüne aktarılan genel kültürel birikim, bilgi, yetenek ve hüner şeklinde açıklamaktadır (Aydın, 2016). Kültürel sermaye Bourdieu'ya göre üç biçimde bulunur: "*Cisimleşmiş halde"* yani beden ve zihnin uzun süreli yatkınlıkları biçiminde (kasların geliştirilmesi ya da bronzlaşma gibi); "*nesneleşmiş halde"* kültürel emtia biçiminde (resimler, kitaplar, sözlükler, enstrumanlar, makineler vd.); "*kurumsallaşmış halde"*, eğitim vasıfları örneğinde göreceğimiz gibi güvenceye aldığı varsayılan kültürel sermaye tamamıyla orijinal nitelikler verdiği için ayrılması gereken bir nesneleşme biçiminde kendini gösterir (Bourdieu, 2010:49).

1.3. SOSYAL SERMAYENİN SINIFLANDIRILMASI

Sosyal sermaye kavramının disiplinler arası bir kavram olmasından dolayı üzerinde çalışan her bir araştırmacı sosyal sermaye kavramıın yapısal ve işlevsel özelliklerini kendi bakış açısı, çalıştığı disiplin ve amacı doğrultusunda birbiriyle ilişki içerisinde öbüründe olmayan bir boyutu ön plana çıkaran çalışmalar yapmışlardır. Bu bağlamda çalışmamızın da kapsamını aşacak olmasından dolayı sosyal sermaye literatürüne ilişkin bütün bu sınıflandırmalara yer vermek olanaksız olacaktır. Dolayısıyla bu bölümde, araştırmacıların yaklaşım farklılıkları sonucu ortaya çıkan sosyal sermayeye ilişkin literatürde çalışılan bazı ayırımlar üzerinde durulacaktır.

1.3.1. Analiz Düzeyine Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin analiz düzeyi çeşitli sınıflandımalar şeklinde yapılabilir. Ancak literatürde yapılan çalışmalar daha çok mikro, mezo ve makro düzey şeklindedir. Baştan beri yaptığımız çalışmaların üç yazarın fikirleri etrafında şekillendiğini söylemiştik. Dolayısıyla yaptıkları analiz düzeyini vurgulamamız konuyu anlamamız açısından verimli olacaktır. Tablo 5'te de görüleceği üzere Bourdieu unvanların, arkadaşlıkların ve üyeliklerin önem kazandığı sınıfsal sınıflandırma temelinde bireysel anlamda bir analiz düzeyi oluşturarak sosyal sermayenin etkilerini mikro düzeyde, başka biy deyişle bireyin toplum içersindeki belli statülere ulaşmasında ve bu statüleri elde ederken hangi kaynakları harekete geçirdiğini belirleme anlamında incelemiştir (Şan, 2007:74). Coleman çalışmalarında sermaye düzeyini belirlerken açık bir şekilde sosyal sermayenin bireylerin bir kaynağı olduğunu savunurak aile ve eğitim temelinde oluşturmuştur. Putnam ise sosyal sermayeyi makro düzeyde yani sosyal sermayeyi grupların, hatta ulusların bir mülkiyeti haline getirerek toplumsal katılım düzeyinde incelemiştir.

Tablo 5: Çağdaş Yazarlarda Sosyal Sermayenin Analiz Düzeyi

	Bourdieu	**Coleman**	**Putnam**
Analiz Düzeyi	Bireysel/Sınıfsal Sınıflandırma	Aile/Toplum	Toplum/Bölge
	Unvanlar Arkadaşlıklar/Birlikler Üyelikler Vatandaşlık	Aile Büyüklüğü Ebeveynlerin Evdeki Davranışları Çocuğun Eğitimi Açısından Annenin Beklentisi Ailenin Hareketliliği Kilise Üyeliği	Örgütlere Gönüllü Üyelikler Seçimlere Katılım Gazete Okurluğu

Kaynak: (Claridge, 2004:19)

Makro düzey daha çok örgütlerin faaliyet gösterdikleri kurumsal yapıyı göstermektedir. Sınırlar ötesi ağlar, ideoloji, geleneksel ve modern değerler makro düzeyinin bileşenleridir. Ulusal ve uluslararası yapılan ekonomik işbirliği çalışmalarında

sosyal sermayenin bu düzeyi kullanılmaktadır. Kısacası sosyal sermayeyi makro düzeyde inceleyenler "kamu malı" olarak değerlendirmişlerdir.

Sosyal sermayenin mezo düzeyi, mikro düzey ile makro düzeyin kesiştiği bölgeyi temsil etmektedir. Daha çok kurumsal ve toplumsal alanda meydana gelen ilişkileri yöneten ağları ve normları açıklamaktadır.

Sosyal sermayenin mikro düzeyi ise, örgüt içi ya da örgütler arası meydana gelen sosyal sermaye noktasında, özellikle mikro düzeydeki risklerin ve belirsizlik ortamının ortaya çıkaracağı negatif etkilerini minimize etme noktasında önem ihtiva etmektedir (Aydın, 2016:58). Mikro düzey sosyal sermaye fertler ve topluluklar arası ilişkiye dayanmakta ve bu ilişkilerin temelini normlar, güven ve işbirliği gibi değerler oluşturmaktadır. Makro düzeyin aksine sosyal sermaye "özel mal" olarak değerlendirilebilir. Daha detaylı bir sınıflandırma için tablo 6'da sosyal sermayenin varoluş düzeyleri gösterilmektedir.

Tablo 6: Sosyal Sermayenin Varoluş Düzlemleri

Düzey	Yer	Biçim ve Bileşenleri	Çıktılar
Makro	Uluslar Ötesi	Tarihsel, Kültürel ve Etnik Bağlar Temelinde Sınırlar Ötesi Sosyal Ağlar	Ekonomik İşbirliği ve Gelişme
	Ulusal	Geleneksel ve Modern Değerler, Gelenekler ve Uygulamalar İdeoloji	Uluslararası Rekabet Gücü
Mezo (Orta)	Kurumsal	Aile Eğitim Din Hukuk	Sosyal Bağlılık
	Örgütsel, Toplumsal	Şirket Ağları Yönetim Felsefesi Sivil Toplum Kuruluşları Yurttaş Birlikleri	Güçlü Performans
Mikro	Grup	Normlar Gayri Resmi Kurallar Güven ve Karşılıklılık Arkadaşlar Tahhüt Gönüllülük İşbirliği Kaynaklara Erişim	Refahın Dağıtımı
	Bireysel		Ekonomik Akışkanlık ve Diğer İyi Yaşam Şansları

Kaynak: (Chen, 2003:6'den Uğuz, 2010:50)

1.3.2. Bağlayıcı, Birleştirici ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Literatürde, bağlayıcı sosyal sermaye (Bonding Social Capital) için içsel (internal) sosyal sermaye, köprü kurucu sosyal sermaye (Bridging Social Capital) için de dışsal (external) sosyal sermaye kavramları da kullanılabilmektedir. Ayrıca birleştirici sosyal sermaye (Linking social capital) kavramı da literatürde sosyal sermayenin bağlantı türü olarak çalışılmaktadır.[6] Putnam'ın 2000 yılında yayımlaladığı "*Tek Başına Bowling: Amerikan Toplumunun Çöküşü ve Uyanışı"* adlı çalışmasında, sosyal sermayeyi bağlantı türü açısından bağlayıcı ve köprü kuran olmak üzere ikiye ayırarak incelemiştir. Putnam çalışmasında bu bağlantı türlerini (detaylı karşılaştırma için bkz. tablo 7) meydana getiren ortamı hazırlayan ilişkilerin özellikleri temelinde, aile bireyleri ve samimi arkadaşlıklar gibi görece homojen gruplar içerisindeki oldukça güçlü bağı ifade eden "*bağlayıcı sosyal sermaye"* ve sıradan arkadaşlıklar, iş arkadaşlıkları gibi görece oldukça zayıf ve daha az yoğun ilişkileri ifade eden "*köprü kurucu sosyal sermaye"* şeklinde (Şan ve Şimşek, 2011:97) sınıflandırmaktadır. Bağlayıcı sosyal sermaye, sosyal normların aile bireylerine aktarımında öncül unsurlardır ve uygun sosyal davranışın edinilmesi, karşılıklı yardımlaşma duygusu ile örgütlenmesi ve nispeten zayıf olan bireyin korunması gibi normların oluşturulmasında oldukça önemli işlevleri vardır (Duman ve Alacahan, 2011:185). Ayrıca bu ağ informal bağların sayısı, tanışılan komşu sayısı, işte etkileşim kurulan insan sayısı gibi ağların büyüklüğü ve yaygınlığı ile değerlendirilir. Köprü kuran sosyal sermaye ölçümü ise aile bireylerinin birbirlerinin yakın arkadaşlarını ve arkadaş gruplarının başkalarını ne ölçüde tanıdıklarını ve yerel insanların başka insanları ne ölçüde bildikleri gibi yoğun ilişki ve yakınlık derecesi ile değerlendirilir (Tüylüoğlu, 2006:19).

[6] Çalışmamızda Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici Bağlar şeklinde ele alınacak olup atıfta bulunulan kaynaklar uyarlanmıştır.

Tablo 7: Bağlayıcı ve Köprü Kuran Bağlar Arasındaki Farklar

Bağlayıcı Tipi (Bonding) Sosyal Sermaye	Köprü Tipi (Bridging) Sosyal Sermaye
-Homojen elemanlardan oluşur. -Elemanlar arasında bağ gücü yüksektir. -Kendisini oluşturan elemanlar ona hizmet eder. -Diğer ağlarla yeni bağlar kurmaya hevesli değildir -Kimliğin tamamını işgal etmeye meyillidir. -Dışarıda kalanları dışlayıcıdır. -Tipik örnekleri: marjinal gruplar etnik dayanışma örgütleri	-Heterojen elemanlardan oluşur. -Elemanlar arasında bağ gücü düşüktür. -Kendisini oluşturan elemanlara hizmet eder. -Diğer ağlarla yeni bağlar kurmaya heveslidir. -Kimliğin bir parçası olabilir. -Dışarıda kalanlar kucaklayıcıdır. -Tipik örnekleri: Spor kulüpleri, korolar

Kaynak: (Başkak vd, 2007:7'den Çalışkan, D. (2010). Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. SDÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü, s.32)

Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, bağlayıcı sosyal sermaye yaklaşımı, bir topluluktaki (örneğin, ulus, bölge halkı veya örgüt) fertlerin, işbirliği içinde ortak hedeflere (örneğin, bölgesel kalkınma) ulaşabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri olarak değerlendirmektedir. Köprü kurucu sosyal sermaye yaklaşımı ise, herhangi bir aktörün (örneğin, birey veya örgüt) sosyal ilişkilerinden meydana gelen ve ona çeşitli avantajlar (örneğin, iş bulma, yükselme, yenilik yapma vb.) sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü olarak görme eğilimindedir (Özen ve Aslan, 2006:133). Tablo 8'de görüleceği üzere, bağlayıcı sosyal sermaye yaklaşımının öncüleri Putnam (1995), Coleman (1990) ve Fukuyama (1995) iken, buna karşın köprü kuran sosyal sermaye yaklaşımının öncüleri Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992)'dır.

Tablo 8: Bağlayıcı ve Köprü Kuran Bağlar Arasındaki Farklılıklar

Farklılık Boyutları	Bağlayıcı Sosyal Sermaye	Köprü Kuran Sosyal Sermaye
Öncüleri	Putnam (1995), Coleman (1990) ve Fukuyama (1995)	Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992)
Tanımlardaki vurgu	Bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri	Bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona çeşitli avantajlar sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü
Sosyal sermayenin sahipliği	Topluluğun ortak malı	Aktörün özel malı
Sosyal sermayenin oluştuğu yer	Topluluğun içinde	Sosyal aktörün diğer sosyal aktörlerle arasındaki yapısal boşluklarda
Sosyal ağ anlayışı	Topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle biçimsel olmayan ilişkiler	Aktörün, topluluğun içinde ve dışındakilerle farklı nitelik ve konfigürasyonlardaki bağlar
Sosyal sermayenin kaynağı	Topluluktaki sosyal ilişkileri biçimleyen egemen değerler, inançlar, normlar	Sosyal ilişkilerin yapısı (doğrudan, dolaylı, frekans, yoğunluk vb)
Sosyal sermayenin oluşumu	Verili bir varlık	Sonradan edinilebilir, geliştirilebilir
Güven kavramının statüsü	Güven, sosyal sermayenin kendisi ya da bir türü	Güven, sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bir etmen

Kaynak: (Özen ve Aslan, 2006:134)

Sosyal sermaye olgusuna yönelik Putnam'ın ortaya koyduğu bu farklılaştırmadan sonra Woolcock ve Narayan (2000) bu ayırıma birleştirici sosyal sermaye (linking social capital) kavramını dahil etmiştir (Seki ve Karataş, 2016:34). Birleştirici sosyal sermaye, insanların, ulusal ve uluslararası alanda çalışmalar yapan kurum ve kuruluşlarla tesis etmiş oldukları iletişim ve birliktelikler sonucunda meydana gelmektedir (Woolcock, 2001: 11). Birleştirici sosyal sermayeye konu olan ilişkiler yatay ve dikey olarak gerçekleşebileceği gibi, söz konusu sermayenin oluşmasını sağlayan ilişkiler heterojen gruplar arasında gerçekleşmektedir. Birleştirici sosyal sermaye yakın ilişkiler ve akrabalık sebebiyle meydana gelebilecek negatif dışsallıkları en alt düzeyde barındırdığı için ekonomik etkinliğin sağlanmasına en fazla katkı sağlayacak sosyal sermaye türü şeklinde değerlendirilebilir (Akın ve Uytun, 2014:67). Arkadaşların etnik köken farklılığı, bireylerin aidiyet duygusu ile bağlı olduğu gruplarda eğitim düzeyi farklılığı ve yerel alanda karma kültürlerin varlığı gibi farklılıklarla değerlendirilebir (Tüylüoğlu, 2006:19).

1.3.3. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar

Sosyal sermaye yapılarının toplumsal yapıdaki yansımaları sayesinde, bireyler kendilerinden farklı bir sosyal yapıya sahip diğer kişilerle bağ kurarlar. Bu noktada Nan Lin sosyal sermayeyi "güçlü bağlar" ve "zayıf bağlar" temelinde ikiye ayırır. Tablo 9'da da görüldüğü gibi, ağların gücü ve çeşitlilik düzeyi dikkate alındığında Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar şeklinde ortaya çıkacaktır. Buna göre, Güçlü Bağlar (Topluluk İçi Bağlar), benzer özelliklere sahip kişilerin (yakın arkadaşlıklar, akrabalıklar ve aile üyeliği gibi) birbirleriyle ilişki kurma prensibi doğrultusunda topluluk içinde kurdukları bağlar yoluyla gerçekleşir. Başka bir deyişle kurallara sıkı sıkıya bağlı ve kimlik/birlik temelli hedefleri biraraya getirmek için aynı kaynaklara sahip bireyleri ve toplulukları bir araya getirir. Buna karşın zayıf bağlar ise çeşitli sosyal ve kültürel arka plandan gelen bireyleri bir araya getirir (Şan ve Şimşek, 2011:97; Karakurt, 2008:87).

Tablo 9: Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici, Güçlü ve Zayıf Bağlar

Gücün ve Çeşitliliğin Düzeyi	Güçlü Bağlar	Zayıf Bağlar
Bağlayıcı (Yatay) Bağlar	Sosyal sınıf veya din gibi benzer sosyal niteliklere sahip yakın arkadaşlıklar ya da aileler	Gönüllü birliklerdeki benzer çıkar ya da sosyal niteliklere sahip üyeler
Köprü (Yatay) Kuran Bağlar	Yaş, cinsiyet ya da etnisite gibi farklı sosyal niteliklere sahip yakın arkadaşlar ya da aileler	Gönüllü birliklerdeki farklı sosyal nitelikli üyelikler ve tanışıklıklar
Birleştirici (Dikey) Bağlar	Farklı hiyerarşik pozisyonlardaki yakın iş arkadaşlıkları	Farklı hiyerarşik pozisyonlardaki mesafeli iş arkdaşlıkları ve vatandaşlarla kamu çalışanları arasındaki bağlar

Kaynak: (Ferlander, 2007:118)

1.3.4. Yatay ve Dikey, Formel ve İnformel Ağlar Bağlamında Sosyal Sermaye

Yapılan çalışmalarda sosyal sermayeye yönü açısından bakıldığında bağların yatay ve dikey bağlantılar olmak üzere ikiye ayrıldığı görülmektedir. Özellikle yatay bağların önemi uzun süre literatürde tartışılmış ve üzerinde çok fazla durulmuştur. Putnam bu konuda "eş değer bir statü ve güç" getirilmesi ile birlikte işbirliği

oluşturulmasının, gönüllü derneklere katılımın olmasının sosyal sermaye yaratılmasını kolaylaştırdığını savunmuştur. Grup ya da bir topluluktaki formalitenin düzeyi dikkate alındığında ise karşımıza formel ve informel bağlantılar çıkacaktır (bkz. tablo 10). Formel bağlar, gönüllü birliktelikler kapsamında vatandaşlarla kamu çalışanları arasındaki ilişkilerden meydana gelirken, buna karşın informel ağlar ise arkadaşlar, aile, komşular ve meslektaşlar arasındaki bağlantıları ifade etmektedir (Uğuz, 2010:69-70).

Tablo 10: Yatay ve Dikey, Formal ve İnformal Bağlar

Resmiyet Seviyesi ve Bağların Yönü	Formal Bağalr	İnformal Bağlar
Yatay Bağlar	Gönüllü birliktelikler	Aile, akrabalar, arkadaşlar, komşular, ve okul arkadaşları
Dikey Bağlar	Memurlar ve vatandaşlar arasındaki iletişim ağı ve iş hiyerarşi bağları	Suç ağları, sosyal ilişkileri ve sokak çeteleri

Kaynak: (Ferlander, 2007:117)

1.3.5. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamusal Sosyal Sermaye

Collier (1998) sosyal sermaye ve yolluk adlı çalışmasında sivil veya kamusal alanda oluşturulması ile sınıflandırılmaktadır. Sivil toplum sosyal sermayesi kendiliğinden örgütlene gruplardan oluşan kurumlarla ilgilidir. Bu kurumlar; çeşitli örgütler, dernekler, topluluklar, sivil toplum örgütleri vb. yapılardır. Sivil toplum sosyal sermayesi, bu yapılardaki kurallar olduğu kadar, insanların ait oldukları bu yapılarda paylaştıkları normlar, inançlar, tutumlar, vb. değerlerdir. Kamusal sosyal sermaye ise, devlet ya da özel sektör tarafından desteklenen resmi kurumlarla ilgilidir (Keskin, 2008:16). İnsanların belirli amaçlara ulaşmak amacıyla meydana gelen toplumsal örgütler, bireylerin ortak amaçlar uğruna ilgili alanda işbirliği yapmalarına imkan sağlamaktadır. Bu da üyelerin ekonomik ve sosyal alanda çevreleriyle olan etkileşimini oldukça geliştirmekte ve bireyler bu yöntemle topluma kolayca adaptasyonunu sağlayabilmektedir (Kaya, 2011:37).

1.3.6. Bireysel ve Kolektif Düzeyde Sosyal Sermaye

Yaptığımız sınıflandırmalarla birlikte sosyal sermayenin getirisi veya kârın bireyler için mi yoksa kolektif düzeyde gruplar için mi şeklinde iki bakış açısı tanımlanabilir. Bireyler açısından sosyal sermaye, sosyal network'lerde yerleşik kaynaklara ulaşma, daha iyi iş bulma, araçsal eylemlerden getiri sağlama ya da ifadesel eylemlerdeki kazançlarını korumak için bunları nasıl kullandıkları önem kazanır (Lin, 2010:178). Kollektif değerlerin yaratılması ve sürdürülmesinde ise ağların, normların ve güvenin üstlendiği hayati rol üzerinde durulur (Uğuz, 2010).

1.3.7. Yapısal, İlişkisel ve Bilişsel Boyutu ile Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye kavramı birçok açıdan açıklanmasına rağmen Nahapiet ve Ghoshal, sosyal sermayeyi oluşturan yapısal, ilişkisel ve bilişsel özelliklerini temel alarak sınıflandırmıştır (Şan ve Şimşek, 2011:98). Bu boyutları sosyal sermayenin önemli kaynakları olarak değerlendirmek mümkündür. Sırasıyla inceleyecek olursak;

Yapısal Sosyal Sermaye; bireyler veya birimler arasındaki ağ yapıları şeklinde değerlendirilir Ağ yapıları, bağların niteliği, ilişki kalıpları bu boyutun araştırma alanı içindedir. Sosyal organizasyonların farklı oluşumlarıyla, bilhassa işbirliğine katkıda bulunan ağların türleri gibi roller, kurallar, prosedürler ile bağlantılıdır. İlişkisel Sosyal Sermaye; etkileşim vasıtasıyla bireylerin kendi aralarında geliştirmiş oldukları kişisel ilişkilerin niteliklerini ve paylaşılan sosyal kaynakları ele alır. Güven, normlar ve ahlaki değerler bu kapsamda değerlendirilmektedir. Bilişsel Sosyal Sermaye ise sosyal bir ağda yer alan bireylerin ortak bir yaklaşım ya da anlayış oluşturup oluşturmadıkalrını inceler. Ortak dil, paylaşılan bir vizyon, hikayeler, ortak kimlik bu boyutun oldukça önemli unsurlarıdır (Şan ve Şimşek, 2011:98; Karakurt, 2008:79; Keskin, 2008:17).

Tablo 11: Yapısal, İlişkisel ve Bilişsel Sosyal Sermayenin Özellikleri

	Yapısal	İlişkisel	Bilişsel
Kaynakları Görünümleri	Ağlar ve diğer kişilerarası ilişkilerde üstlenilen roller, spesifik davranışlara rehberlik eden kurallar ve prosedürler	İnsanlar arasında geliştirilen kişisel ilişkiler, İlişkilerin kalitesi	Genelleştirilmiş davranışlara rehberlik eden değerler, tavırlar, inançlar
Çalışma Alanları	Sosyal örgütler	Bireyler arası ilişki yapılarını	Katılım kültürü
Dinamik Faktörler	Yatay bağlantılar Dikey bağlantılar Kollektif eylemler	Etkileşim Kişilerarası güven İşbirliği, yönetişim	Dayanışma Güven

Kaynak: (Parakash, 2003:8'den akt. Uğuz, 2010:82)

1.4. SOSYAL SERMAYENİN ÖĞELERİ

Çalışmamız boyunca çalışmamızın da temel amacını oluşturan sosyal sermaye kavramının bölgesel kalkınmada neden önemli olduğudur. Bu noktadan hareketle bu bölümde sosyal sermayenin zaman içinde kalkınma ve ülkeler arası gelir farklılıklarını açıklamada sosyal sermayenin öğeleri kapsamında incelenecektir (Öksüzler, 2006:118). Bu bağlamda sosyal sermayenin ne olduğunu tarihsel kökenleri ve literatürde yapılan çeşitli sınıflandırmalarla birlikte ortaya koyduktan sonra, sosyal sermayeyi meydana getiren öğeleri ele almak yerinde olacaktır. Zira sosyal sermayenin öğeleri, sosyal sermayenin oluşturulmasını ve geliştirilmesini sağlayan ve birbirleri ile etkileşim içerisinde olan kaynaklar ve bununla beraber sosyal sermayenin de birer sonucu olabilen unsurlardır (Erbil, 2008:15). Sosyal sermaye sınıflandırmasına ilişkin ortaya konulan tanımlardaki çeşitlilik, öğelerin ele alınmasında da karşımıza çıkar. Örneğin, Field (2008:43) toplumun etkinliğini organize edilmiş etkinliklerle kolaylaştıran sosyal organizasyonların niteliklerine gönderme yaparak sosyal sermayenin, güven, normlar, sosyal ağlar gibi unsurlardan oluştuğunu belirtmektedir. Temple (2001:83)'da Field'in tanımına benzer bir şekilde sosyal sermaye kavramını, toplumu meydana getiren fertler, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak, toplumun verimliliğini gitgide artıran, güven, normlar ve sosyal ağ özellikleri şeklinde ele almaktadır.

Özet olarak sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmaların genellikle güven, sosyal normlar ve sosyal ağlar ekseni etrafında yoğunlaştığı görülmektedir. Dolayısıyla konunun daha iyi anlaşılabilmesi için sosyal sermayenin temelini oluşturan bu kavramların detaylıca açıklanmasında fayda bulunmaktadır. Ayrıca bu kavramlar anket çalışmamızda sosyal sermaye düzeyi ölçmede kullanılan ölçütler olarak ele alınacaktır.

1.4.1. Güven

Güven tanımlanması oldukça zor olan bir kavramdır. Basit gibi görünen ancak ekonomik etkileri ölçülemeyecek kadar büyük olan bir etkendir (Özsağır, 2007:46). Son dönemlerde yapılan araştırmalarda üç farklı güven türünden söz edilmiştir. Bunlar, bireyler arası güven, genel güven ve kurumsal güven olarak değerlendirilmektedir. Birincisi düzenli olarak karşılıklı ilişkide bulunduğunuz insanlara (arkadaşlar ve aile gibi) olan güven, ikincisi modern toplumunda kişilerin güncel hayatta aile üyeleri dışındaki kişilerle ilişkilerindeki güveni anlatmaktadır. Bir başka deyişle tanımadığınız insanlara güvenmektir. Bu da tanımadıklarınıza güvenme genel olarak insanlara güveni gösteren bir "genel güven (generalized trust)" olarak tanımlanabilir. Üçüncüsü kurumsal güven ise bireylerin kurumlara güvenleri şeklinde değerlendirilmektedir (Tüylüoğlu, 2006:17; Öksüzler, 2006:111).

Sosyal sermayenin bölgesel kalkınma kapsamındaki etkilerini açıklamada üzerinde durulan en önemli olgunun güven olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz (Çetin, 2006b:75). Bundan dolayı, her toplum öncelikle kendi içindeki güven düzeyini tesis ederek sosyal sermaye birikimini sağlamak zorundadır (Karagül, 2012:106). Çünkü güven olmadığı durumlarda sosyal sermaye düzeyinin yükselmesi olası gözükmektedir, önemli bağlantılar kurulması güçleşir. Bundan dolayı, sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşulunun güven olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz (Çetin, 2006b:76).

Bireyler, kuruluşlar ve kurumlar arasındaki her türlü güven temelli iletişim ekonomik anlamda pozitif etki yaratır. Buna karşın güvensizlik ise belirsizlik ortamının oluşmasına sebebiyet vermektedir. Oysa ekonomi güven temeli üzerine inşa edilmesi

durumunda dışsal maliyetleri de azaltacaktır (Özsağır, 2007:46). Bunun yanısıra güven, ekonominin temelini oluşturan fertlerin ve kuruluşların aralarındaki ilişkilerde canlılığı meydana getiren; taahhütlerini yerine getirme, samimiyet, gerçeklik, dürüstlük ve erdemi içeren bilinçli tutarlılığı meydana getirir (Gökalp, 2003:163). Nitekim güven unsurunun dikkat çeken en önemli özelliklerinden biri de; kullanıldıkça miktarı azalmayan, hatta düzeyi yükselen bir sosyal sermaye bileşeni olmasıdır (Çalışkan ve Meçik, 2011:12).

Bir toplumda güven düzeyinin ölçülmesinde, devlete ve onun kuruluşlarına duyulan güven düzeyi, halkın kendisini ilgilendiren kararlara katılım düzeyi, sivil toplum kuruluşlarının yaygınlık derecesi, bireylerin sivil toplum örgütlerinde ne ölçüde görev aldıkları, sivil toplum örgütlerinin faaliyetlerinde bireylerin gönüllü olarak ayda ortalama hizmet saatleri, firmaların ölçekleri ve yönetim şekilleri, birikimlerin değerlendirilme şekilleri, firmaların faaliyet alanlarının yaygınlığı vb. göstergeler ile değerlendirilmektedir (Gökalp, 2003:165).

Genel olarak baktığımız da sosyal sermayeyi; en az iki taraf arasında kurulabilen güvene dayalı, yatay (aynı toplum kesimleri arası) ve dikey (yönetenle yönetilen, farklı toplum kesimleri arası) karakterli ilişkilerin yoğunluğu olarak tanımlamak mümkündür (Karagül, 2012:93).

1.4.3. Sosyal Ağlar

Buradaki ağdan kasıt insan etkileşimlerinin dokusu niteliğinde olan ilişki ağlarıdır ve bu ağlar insanlar arasındaki ilişkileri, paylaşılan bilgileri, düşünceleri ve beğenileri içeren ağlardır. Sosyal sermaye tartışmalarının ana eksenini oluşturan bir bileşeni şeklinde değerlendirilen sosyal ağlar sosyal sermayenin oluşturulması ve sosyal sermaye düzeyinin yükseltilmesi için bir ön koşul niteliğindedir. Ağlara katılım ve yoğun bir sosyal ağ, sosyal sermayenin doğmasında gerekli bir şarttır (Çetin, 2006a:2-3). Sosyal ağların doğuşunu detaylandıracak olursak; çağımız modern toplumlarında karmaşıklaşan ve bununla birlikte bireyselleşen bireyler arası ilişkiler, toplumsal hayatın

karmaşıklığından ve toplumsal yapının bireyi tüketici faktörlerinden muhafaza edecek oluşumlar aramaya mecbur bırakmıştır. Bu anlamda, çağdaş toplumlarda var olan sosyal ağların bireylerin ve toplumun muhtaç olduğu donanımı sağladığı yeniden fark edilmiştir (Yarcı, 2011:126). Özetlersek sosyal sermaye hakkındaki fikirler, sosyal davranış ve sosyal ilişkilerdeki son değişimlerle öne çıktığını söyleyebiliriz (Field, 2008:10).

İnsanlar birbirleriyle ilişki kurarak ve bu ilişkinin zamanla devamlılığını sağlayarak, yalnız başlarına elde edemeyecekleri ya da sadece büyük zorluklarla elde edebilecekleri şeyleri gerçekleştirebilmek için birlikte çalışabilirler. İnsanlar birtakım sosyal ağlarla birbirlerine bağlanmaktadırlar ve ortak değerleri bu sosyal ağlara kaynak oluşturmaları nedeniyle, bir nevi sermaye oluşumu gibi görülebilir (Field, 2008:1). Nitekim KOSGEB'in yaptığı sosyal sermaye araştırmalarında, sosyal sermayenin meydana gelmesindeki önemli olan hususların bireyler veya kurumlar arası ilişkiler ağı olduğu sonucuna varmıştır (Kosgeb, 2005:24).

Sosyal sermayenin öncü araştırmacılarından Bourdieu, ekonomik ve kültürel sermaye stoğuna büyük ölçüde sahip saygın topluluklar arasında meydana gelen sosyal ağların gelişmesiyle birlikte sosyal sermayenin oluşturulabileceği ve birikiminin sağlanabileceğinin önemini vurgular (Çetin, 2006a:3). Putnam ise sosyal sermayenin önemli bir öğesi olarak vurguladığı sosyal ağları derneklere üyelik oranları ile değerlendirmektedir. Yardım dernekleri, okul aile birlikleri, izcilik grupları ve kardeşlik dernekleri bu çerçevede yer aldığını belirtmektedir. Fakat bu konudaki en önemli çalışma olarak belirtebileceğimiz Lin (2010)'in Sosyal Sermaye Network Kuramının İnşası makalesinde sosyal sermaye kavramı açıklarken ağ bağlantılarına vurgu yapmaktadır. Tanımı yaparken; kişilerin, kar sağlamak amacıyla etkileşimlere ve network'e katılma çabasına girerek, beklenen getirileriyle birlikte sosyal ilişkilere yapılan yatırım olarak tanımlamaktadır.

Kısacası sosyal ağların maydana gelmesi ve gelişmesini sağlayan önemli bir etkendir. Bireyler, firmalar ve kurumlar kısacası tüm ekonomik aktörler birbirleriyle etkileşim ve ilişki halindedir. Sosyal ağlar işbirliği aktivitelerinin oluşumu, koordine edilmesi ve yürütülmesinde önemli bir orana sahiptir (Çetin, 2006b:75). Daha da önemlisi sosyal networklerin toplumun sağlıklı bir biçimde devamlılığını sağlamasında oldukça önemli bir değeri olduğudur (Şan 2007: 71).

Field'in 2008 yılında yazdığı sosyal sermaye adlı kitapta şöyle ne kadar fazla insan tanıyor ve onlarla ne kadar ortak bir hayat görüşü paylaşıyorsanız sosyal sermaye açısından o kadar zenginsinizdir.

1.4.2. Sosyal Normlar

Toplum içinde kendi kültürü kapsamında meydana gelmiş ve bu yöntemle sosyal yapının düzenini oluşturan, bireylere yol gösteren, doğruyu ve yanlışı, iyiyi ve kötüyü belirleyen kurallar, standartlar ve fikirler norm olarak tanımlanmaktadır (Aydın, 2016:51). Normlar güvene dayalı işbirliğinin oluşturulmasında anahtar rol üstlenmekte, sosyal sermayeyi gerçekleştiren ilişkiler, normlar çerçevesinde şekillenmektedir (Fukuyama, 2001:7'den akt. Akın, 2012:28) Başka bir deyişle ağ üyelerinin birbirlerine nasıl davranacaklarına rehberlik eden informal ve formal kurallardır. Bu kurallar belirsizlikleri neredeyse ortadan kaldıran, insanların kamu yararına faaliyet göstermelerini sağlamak için düzenleyici araçlar şeklinde hizmet eden değerler bütünüdür (Yetim, 2006:94-95; Tüylüoğlu, 2006:20). Kısacası yazılı olan ve olmayan toplumsal davranış ve kuralların bütününden oluşur. (Karagül ve Dündar, 2006:63).

Coleman (2010); normları, toplumsal hareketlerin gelişimini kolaylaştıran ve çoğunlukla bireyleri kamu yararı kapsamında çalışmaya yönlendiren bir sosyal sermaye öğesi olarak tanımlamaktadır. Normların sosyal sermayeyi oluşturma kapasitesi ise, onun toplumun yararı için bireylerin kendi çıkarlarından vazgeçmeyi öngörmesinden kaynaklanmakta, sosyal destek, statü, onur ve bunun gibi diğer ödüllerle desteklenen normlar, insanların kamu yararını gözetmesini gerektirmekte ve insanlar arasındaki

bağları güçlendirmektedir. (Uğuz, 2010:61). Fakat normlar sadece sosyal sermayeyi oluşturmakla kalmamalı; gruplarda işbirliğine de yol açmalı ve bu nedenle dürüstlük, bağlılığın, güvenilir olarak görevlerin yerine getirilmesinin, karşılıklığın korunması ve benzeri gibi geleneksel değerlerle ilişkili olmalıdır (Fukuyama, 2010:144).

Bir toplumda bireylerin belirli yer, zaman ve olaylar karşısında nasıl düşünmeleri ve davranmaları gerektiğini belirleyen ve hatta öyle davranmaya zorlayan kurallara sosyal normlara (Karagül, 2012:94) güven yüksekse normların ihlal edilmesi, bozulması olasılığı azdır (Kosgeb, 2005:4).

1.5. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜLMESİ

Buraya kadar farklı çalışmalarla tanımlanan ve karakteristik niteliklerini tartıştığımız sosyal sermaye kavramının nasıl ölçebileceğimiz ve hangi toplumlarının sosyal sermayesinin yüksek veya düşük olarak değerlendirebileceğimiz konusu oldukça güç olduğu aşikârdır. Öyle ki sosyal sermayenin bir toplumdaki gelişimini, salt yukarıda ifade edilen etkenlerle açıklamak oldukça güçtür. Örneğin, ülkenin çalışma koşulları, tarihi arka planı, etnik kökeni, dini inancı ve mezhep yapısı ile içe ve dışa dönük ekonomik ve siyasi politikalar, ilgili toplumdaki sosyal sermaye birikimini etkisi altında bırakabilmektedir (Karagül ve Dündar, 2006:62). Sosyal sermayenin ölçülmesinde karşılaşılan problem sosyal sermayenin tanımındaki ve onun politik sonuçlarındaki karışıklıktan kaynaklanmaktadır (Kosgeb, 2005:8). Sosyal sermaye kavramının ölçümündeki en önemli sorun ise birbirinden farklı çok sayıda birey, faaliyet ve davranış biçimini içeriyor olmasından kaynaklanmaktadır (Erselcan, 2009b:254). Ancak ekonomik olan ya da olmayan herhangi bir konu üzerinde çalışma yapabilmenin temel koşulu, ölçülebilir olmasına bağlıdır. Ne yazık ki sosyal sermaye kavramını ölçmenin güvenilir ve tek bir metodu bulunmamaktadır (Karagül, 2012:99). Sosyal sermaye ölçümüne yönelik literatür taraması sonucunda iki yöntemle karşılaşılmaktadır. Bunlardan ilki sosyal sermayeyi bireylerin sosyal sermayelerinin toplamı olarak değerlendiren ve bilhassa güven düzeyini ölçmeye yönelik yapılan anket çalışmalarıdır.

Sonraki yöntem ise sosyal sermayeyi bireyden ziyade grupların sahip olduğu bir değer olarak değerlendiren istatistik bürolarından elde edilen veri setlerinin farklı istatiksel yöntemlerle analiz edilmesi yoluyla ölçen deneysel araştırmalardır (Tüysüz, 2011:59).

1.5.1. Sosyal Sermayenin Göstergeleri

Sosyal bilimciler farklı sosyal sermaye tanımlarında bulundukları gibi, sosyal sermaye ölçümünü yapmak amacıyla farklı sosyal sermaye göstergeleri kullandıkları görülmektedir. Peki, bir toplumda var olan sosyal sermaye düzeyini belirleyen göstergeler nelerdir? Bu kapsamda geliştirilen teoriler içinde en fazla atıf yapılanı Amerikalı siyaset bilimci Robert Putnam ve Francis Fukuyama'nın yaptıkları tanımlamalardan beslenenlerdir. Bunun yanısıra Narayan ve Cassidy, kurumsal anlamda Dünya Bankası ve OECD çalışmalarında farklı göstergelerden oluşan anketleriyle sosyal sermayeyi hesaplamaktadır. Parasal değer olarak ölçümü mümkün olmayan sosyal sermaye olgusunun sosyal ve ekonomik alan değerlendirilmesinde sosyal göstergelerden faydalanmak mümkündür (Karagül, 2012:99)

1.5.1.1. Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksi

Putnam sosyal sermayeyi, sivil toplumdaki grupları sayarak ölçmeye çalışmıştır. Bunun için "n" sayısını kullanarak politik kulüpler, edebiyatla ilgilenen gruplar, bowling ligleri, spor kulüpleri ve farklı çoğrafi bölgelerde ve farklı zamanlarda çeşitlilik gösteren benzerlerinin üye sayılarını taramıştır (Fukuyama, 2010:155). Putnam'a göre komşularla vakit geçirme "bağlılık", insanların ne kadar güvenilir olduklarına dair görüşü güvenin göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Putnam daha sonraları bu konularda yaptığı çalışmalarda daha da detaya inerek sosyal sermaye endekslerinde bireylerin son bir yıl içerisinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını, her hangi bir örgütün ya da kulübün yönetiminde görev alıp almadıklarını ve bunun sayısını, üye olunan grup sayısını, okul ya da kent işleriyle ilgili halk toplantılarına katılım oranlarını, herhangi bir toplumsal projede çalışma oranlarını, gönüllü faaliyetlere ve arkadaşlara ayrılan zamanı,

evde eğlenceye harcanan zamanı, her bin kişiye düşen sosyal ve sivil toplum sayısını ve yine her bin kişiye düşen kar amacı gütmeyen örgüt sayısını kullanmıştır (bkz. tablo 12).

Tablo 12: Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksi Bileşenleri

Kapsamlı Bir Sosyal Sermaye Endeksinin Bileşenleri
Toplumsal Örgütlerin Yaşam Derecesi
Geçen yıl içerisinde yerel bir organizasyon komitesinde çalışma
Geçen yıl içerisinde herhangi bir kulüp veya örgütün yönetiminde görev alma durumu
Her bin kişi başına düşen sivil ve sosyal organizasyonlar
Geçen yıl içerisinde katılınılan toplantıların ortalama sayısı
Grup üyeliklerinin ortalama sayısı
Kamuya Ait Yükümlülüklerin Derecesi
1992'den 1998'e başkanlık seçimine katılım
Geçen yıl içerisinde şehir veya okul işleri ile ilgili genel toplantıya katılım
Topluluk Gönüllülüğü Derecesi
Her bin kişi başına düşen kâr amacı gütmeyen kuruluş sayısı
Geçen yıl içerisinde topluluk projesinde ortalama çalışan sayısı
Geçen yıl içerisinde yürütülen projelerde gönüllü çalışan sayısı
Gayri Resmi Sosyallik Derecesi
"Arkadaşlarımı ziyaret etmek için çok vakit harcıyorum" yargısını onaylama
Geçen yıl içerisinde evde geçirilen ortalama sürenin sayısı
Güven Derecesi
"İnsanların çoğu güvenilirdir" yargısını onaylama
"İnsanların çoğu dürüsttür" yargısını onaylama

Kaynak:(National Statistics, 2001:17).

1.5.1.2. Francis Fukuyama'nın Sosyal Sermaye Göstergeleri

Fukuyama sosyal sermayenin en büyük zaaflarından olan ölçüm konusunda iki yaklaşım ortaya koymuştur. İlk olarak, toplumdaki mevcut olan gruplar ve grup üyelerinin sayısı, ikinci olarak da güven seviyesi ve sivil katılım hakkındaki anketlerin kullanılmasıdır (Aydın, 2016:44). Fukuyama birçok araştırmacı gibi güven, politik katılım olan oy verme ve toplumsal politik gösterilere katılım, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik göstergelerini kullanmaktadır (Keskin, 2008:20).

1.5.1.3. Narayan ve Cassidy'nın Sosyal Sermaye Göstergeleri

Ölçüm konusunda fikir birliği olmamasına rağmen literatürde bazı çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Mesela Narayan ve Cassidy (2001:67) daha geniş bir araştırma çerçevesi sunmuşlar (bkz. şekil 5). Onlara göre sosyal sermayenin; grup nitelikleri, genelleştirilmiş normlar, birliktelikler, girişkenlik, komşuluk ilişkileri, gönüllülük ve güven olmak üzere yedi farklı ölçüm boyutu vardır.

SOSYAL SERMAYE	**Grup Nitelikleri**	Üyeliklerin Sayısı
		Para Bağışları
		Katılım Sıklığı
		Karar Almaya Katılım
		Üye Farklılıkları
		Mali Kaynaklar
	Genelleştirilmiş Normlar	İnsanların Yardımseverliği
		İnsanların Güvenirliliği
		İnsanların Dürüstlüğü
	Birliktelikler	İnsanların Geçinebilir olması
		İnsanların Birbirine Yakınlığı
	Girişkenlik	Sosyal Hayata Katılım
	Komşuluk İlişkileri	Komşu Çocuklarının Sağlık-Sıhhatlerini Sormak
		Hastalandığınızda yardım teklif etmeleri
	Gönüllülük	Gönüllülüğünüz
		Gönüllülük Beklentisi
		Gönülsüzlüğün Eleştirisi
		Komşulara Yardımın Takdir Edilmesi
		Herhangi Birine Yardım Eder Misin?
	Güven	Ailenin Güvenilirliği
		Komşuların Güvenirliliği
		Farklı Etnik Grupların Güvenirliliği
		İş Verenin Güvenirliliği
		Kamu Görevlilerin Güvenirliliği
		Hâkim, Mahkeme ve Polisin Güvenirliliği
		Yerel Yönetimin Güvenirliliği

Şekil 4: Sosyal Sermayenin Unsurları (Kaynak: Deepa Narayan ve Michael F. Cassidy, Current Sociology, 2001, https://www.researchgate.net, 67, Erişim: 22.12.2016)

1.5.1.4. Dünya Bankasının Sosyal Sermaye Göstergeleri

Dünya bankası; sosyal sermaye kavramını kurumlarla, sosyal ağlar ve sosyal normlarla toplumun sosyal etkileşim nitelik ve nicelik olarak şekillenmesi şeklinde tanımlamaktadır. Sosyal sermaye bağlamında ele alınan sosyal bağlılığın, toplumların sürdürülebilir gelişmeleri ve ekonomik kalkınma için önemli bir etken olduğunu ifade

etmekte ve sosyal sermayenin kurumsal olarak biriktirilemeyeceğini buna karşın toplumu bir arada tutmada aktif rol oynayan bir kavram olarak değerlendirmektedir (Keleş, 2012:14). Dünya Bankası tarafından yapılan çalışmalar sosyal sermaye kavramını açıklamakta, özellikle aşağıda sıralanmış beş unsura dikkat çekmektedir; [7]

- Gruplar ve Ağlar: Refahı geliştiren, kişisel ilişkileri teşvik eden ve koruyan bireylerin gruplara katılımlarının oranını araştırmaya yöneliktir.
- Güven ve Dayanışma: Daha fazla bağlılığı ve daha sağlam kolektif eylemi teşvik eden kişiler arası davranış unsurları ile güven düzeyini ölçmeye ve nasıl değiştiğini araştırmaya yöneliktir
- Kolektif Çalışma ve İşbirliği: Toplumsal meseleleri çözmeye yönelik insanların birlikte çalışabilme becerisini araştırmaya yöneliktir.
- Sosyal Birleşme ve Bütünleşme: Çatışma riskini hafifletir ve marjinalize edilmişlerin katılımını arttırarak kalkınmanın faydalarına eşit erişimi sağlar.
- Bilgi ve İletişim: Negatif sosyal sermayeyi parçalayıp, bilgiye erişimi geliştirerek pozitif sosyal sermayeyi mümkün kılar. Bu boyutlar hem sosyal sermayenin yapısal ve bilişsel formlarını yakalar.

1.5.1.5. OECD'in Sosyal Sermaye Ölçme Yaklaşımı

OECD'ye göre, güven sosyal sermayenin kabul edilebilir bir göstergesidir. Güvenin ölçümünün diğer göstergelere göre nispeten daha kolay olduğu değerlendirilmiştir (Keskin, 2008:20). 1995-1996 yılları arasında, OECD ülkeleri arasında yapılan Dünya Değerler Araştırması güvenin veri alınarak yapılan anket ile katılan ülkelerin sosyal sermaye düzeyini ölçmüştür. OECD güveni tek başına sosyal

[7] World Bank, Overview:Social Capital, http://www.worldbank.org/en/webarchives, (Erişim:23.12.2016)

sermayenin bir göstergesi olarak kabul etmiş ve sosyal sermaye düzeyi olarak güven düzeyini ele almıştır.

1.5.2. Sosyal Sermaye Göstergesi Olarak Güven ve Büyüme İlişkisi

Sosyal sermayenin varlığını ve boyutunu saptamanın belki de en bilimsel yöntemi, belli aralıklarla yapılan Dünya Değerler anketinin sonuçlarıyla elde edilen verilerin ortaya koyduğu sosyal yapı yansımalarından oluşmaktadır. Dünya Değerler Anketinde kişilere; sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa Başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken her zaman dikkatli olmak gerekir mi? şeklindeki bir soru yönetilmektedir. İlgili soruya "evet" cevabını verenlerin oranının yüksek olduğu ülkeler, sosyal sermaye açısından zengin düşük olan ülkeler ise sosyal sermaye bakımından fakir olarak değerlendirilmektedir (Karagül, 2012:101).

Günümüze kadar yapılan Dünya Değerler Araştırması ve Avrupa Değerler Araştırması (bkz. tablo 13) sosyal bilimcilerin sonuçlarına başvurduğu anket çalışmalarındadır. Dünya Değerler Anketinin çeşitli ülkelere ait güven[8] (trust) düzeyi verisi, sosyal sermaye konusunda yapılan akademik çalışmaların çoğunda sosyal sermayenin bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. Anket, her beş yılda bir tekrarlanmaktadır ve kapsamı itibariyle dünyanın en büyük sosyal bilim araştırması niteliğini taşımaktadır.

[8] Sınıfsal nitelikteki bu çalışmalarda sosyal sermayeyi ölçen gösterge, bireylerin "güven" duygusudur. Böylelikle, toplulukları, bölgeleri ve ülkeleri sosyal sermayesi düşük-yüksek olarak sınıflandırmak mümkün olmaktadır. Sosyal sermaye, tek bir güven endeksiyle ölçülebileceği gibi, farklı alanlardaki ilişki ağlarının nicelik ve niteliğini kapsayan göstergeler aracılığıyla da değerlendirilebilmektedir (Yetim, 2006:96-97).

Tablo 13: Yıllar İçinde Değişen Dünya/Avrupa Değerler Anket Sayısı

	1981-1984	1989-1993	1994-1998	1999-2004	2005-2009	2008-2010	2010-2014
EVS[9]	16	29	-	33	-	47	-
WVS[10]	8	18	54	40	58	-	60

Kaynak: European Values Study Longitudinal Data File 1981-2008 - for download via GESIS Data Catalogue:https://dbk.gesis.org/dbksearch/SDesc2.asp?ll=10venotabs=veaf=venf=vesearch=vesearch2=vedb=Eveno=4804 ve World Values Study Longitudinal Data File 1981-2014 - for download via World Values Survey Website: http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp (Erişim:24.12.2016)

İktisadi karar birimlerinin karşılıklı etkileşim içinde olduğu piyasa ekonomilerinde etkinliğin temel vazgeçilmezlerinden biri; tarafların birbirlerine "*güven"* duymalarıdır (Oğuz, 2006:81). Sosyal sermaye göstergesi olarak EVS ve WVS anketlerindeki güven; "*Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?"* şeklinde bir soru yöneltilmiş olup değişik ülkelerden farklı cevaplar alınarak ölçülmüştür. Soruya verilen cevapları değerlendirilerek dünya geneli için bir güven endeksi oluşturulmaktadır. Bir toplumdaki sosyal sermaye düzeyinin "insanlara güvenirim" şıkkının tercih edilme oranı ile doğru orantılı olduğu kabul edilir. Araştırma her beş yılda bir tekrarlanmakta olup Türkiye de 1990, 1996, 2001, 2007, 2011 yıllarında beş kez gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın ortak soruları, katılan tüm ülkelerde aynen sorulmaktadır. Aşağıdaki tabloda dünya değerler araştırmasındaki veriler incelenmiş olup Türkiye de ankete katılan deneklerin yukarıdaki soruya verdiği cevap (insanların çoğunluğuna güvenirim) yüzdesi tablo 14'de de görüleceği üzere araştırmanın yapılmaya başlandığı yıldan 2010-2014 yılları arasına kadarki döneme kadar ortalamanın çok altındadır. Araştırmanın sonuçları Türkiye'nin sosyal sermaye açısından oldukça düşük bir konumda olduğunu göstermektedir

[9] EVS: European Value Study (Avrupa Değerler Anketi)

Tablo 14: Dünya Değerler Araştırmasında Güven Analizi

	1989-1993	1994-1998	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Ankete Katılan Ülke Sayısı	18	51	41	56	59
Ortalama Güven Düzeyi	27.9%	24.3%	26.9	25.4%	24.0%
Türkiye Sıralaması	17	48	26	55	46
Türkiye'de Ortalama Güven Düzeyi	9.8%	6.5%	18.6%	4.8%	11.6%
Türkiye'nin Ankete Katıldığı Yıl	1990	1996	2001	2007	2011

Kaynak: http://www.worldvaluessurvey.org, World Values Survey Data analysis tool (Erişim:26.12.2016)

Tablo 15'te sosyal sermayenin ülkelerin ekonomik büyüme üzerine olan etkileri farklı yıllarda yapılan Dünya Değerler Araştırmasından alınan güven yüzdesi ve Dünya Bakasından alınan GSYH verileri incelenmiştir. Yüksek güven düzeyine sahip (yüksek sosyal sermayeye sahip) olan bir toplumun ekonomik alandaki başarısı da yüksek olacağını ve güven düzeyinde yaşanan artışın GSYH'yı artıracağı varsayımı ile tablomuzu incelersek; örneğin İsveç'te %65,20 ve Avustralya'da % 45,60 olan güven düzeyleri yansıra aynı ülkelerdeki GSYH rakamları sırasıyla 46.256,47 ve 33.982,95 dolardır. Ancak, Türkiye ve Brezilya'da güven oranları sırasıyla %4,80; 9,20 ve GSYH rakamları ise sırasıyla 2.900 ve 4.350 dolar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu rakamlarla ekonomik gelişmişlik ve güven düzeyi arasında pozitif bir ilişkinin varlığı görülmektedir. Güven düzeyinde yaşanan artışın GSYH'yı artıracağı varsayımına gelince, güven düzeyi ve GSYH artış veya azalışında tablodaki 15 ülkenin 9'unda paralellik göstermektedir. Örneğin, Türkiye'de yaşanan %6,80 oranındaki güven düzeyi artışı 2.811,45 dolar GSYH artışını beraberinde getirmiştir.

[10] WVS: World Value Survey (Dünya Değerler Anketi)

Tablo 15: Bazı Ülkeler ve Türkiye İçin Güven ve GSYH Karşılaştırılması[11]

Ülke	Yıl	Güven Düzeyi (%)	Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (Cari Fiyatlarla, ABD Doları)	Yıl	Güven Düzeyi (%)	Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (Cari Fiyatlarla, ABD Doları)
İsveç	2006	65,20	46.256,47	2011	60,1	59.593,68
Çin	2007	49,30	2.695,36	2012	60,3	6.337,88
Yeni Zelanda	2004	48,50	25.420,23	2011	55,3	38.426,69
Avustralya	2005	45,60	33.982,95	2012	51,4	67.646,10
Hong Kong	2005	40,30	26.649,75	2013	48	38.352,53
ABD	2006	39,10	46.437,06	2011	34,8	49.781,80
Japonya	2005	36,60	35.781,17	2010	35,9	42.935,25
Almanya	2006	33,80	36.447,87	2013	44,6	45.688,39
Rusya	2006	24,60	6.920,19	2011	27,8	14.227,72
Hindistan	2006	20,70	816,73	2014	16,7	1.576,81
İspanya	2007	19,80	32.709,40	2011	19	31.832,23
Arjantin	2006	17,40	5.904,67	2013	19,2	13.027,20
Şili	2006	12,40	9.500,83	2011	12,4	14.582,17
Brezilya	2006	9,20	5.808,34	2014	7,1	11.728,79
Türkiye	2007	4,80	7.727,27	2011	11,6	10.538,72

Kaynak: Online Data Analysis: World Value Survey, http://www.worldvaluessurvey.org ve Data from database: World Development Indicators, http://data.worldbank.org/indicator (Erişim: 21/12/2016)

Sosyal sermaye düzeyinin bireysel kazanımları belirleyen oldukça önemli bir unsur olduğu kadar, bir ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyinin önemli belirleyicilerinden birisi olduğu konusunda iktisat literatüründe genel bir kanı söz konusu olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz (Çalışkan ve Meçik, 2011:10). Nitekim Sosyal sermaye bu tabloda (tablo 15) irdelenmiş ve ülkedeki güven (sosyal sermaye belirleyicisi) düzeyinin ekonomik kalkınmaya pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak bütün bunlara rağmen, iktisadi kalkınma için sosyal sermayenin yalnız başına yeterli olduğunu iddia etmek mümkün olmadığı gibi o olmadan da iktisadi kalkınmayı gerçekleştirmek olası görülmemektedir.

[11] Dünya Değerler Araştırması her beş yılda bir tekrarlandığından, tablo son iki araştırmaya da katılan bazı ülke karşılaştırması yapılarak oluşturulmuştur. Ayrıca tablonun daha doğru yorumlanabilmesi için ilgili ülkede yapılan Dünya Değerler Araştırması anketi ile aynı yılın Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hasılası verileri (ekonomik büyümenin en önemli belirteçlerinden biri olarak değerlendirildiği için tercih edilmiştir) karşılaştırılarak değerlendirmeye alınmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

BÖLGESEL KALKINMADA SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ

2.1. BÖLGESEL GELİŞME POLİTİKALARINDA YAŞANAN DEĞİŞİM ÇERÇEVESİNDE KALKINMANIN YERİ

Gelişme ya da kalkınma, ondokuzuncu yüzyılda "ekonomik büyüme" anlamında kullanılırken, yirminci yüzyılın son çeyreğinde "yaşam kalitesi" ile ölçülmeye başlanmış, günümüzde ekonomik büyüme ve refah seviyesini yükseltme çabalarını, çevreyi ve yeryüzündeki tüm insanların yaşam kalitesini koruyarak gerçekleştirme yöntemi şeklinde olan sürdürülebilir kalkınma ile birlikte değerlendirmeye alınan bir kavrama dönüşmüştür (Özgür, 2010:4). Kalkınma kavramının tarihsel süreci Sanayi Devrimi dönemine kadar uzanmakla beraber asıl önemini ikinci Dünya Savaşı'ndan sonra kazanmıştır. Ekonomi politikası aracı olarak, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede ulusal kalkınma plânları hazırlanmaktadır (Özgür, 2010:4). Kalkınma düzeyini belirleyen sermaye birikimi, sanayileşme ve teknolojik ilerleme gibi unsurlarla açıklayan genel kabul görmüş tezlerin azgelişmişlik sorununa çözüm üretememiş olması kalkınma paradigmasını yeniden biçimlendirmektedir (Ongan, 2013:219). Kalkınmanın temel faktörü olan sermaye kavramının kalkınma sürecindeki tarihsel gelişimine baktığımız zaman üç aşamada

değerlendirilebilir.[12] İlk aşama; klasik iktisatçılar ekonomik büyümeyi üç temel faktör olarak; toprak, emek ve fiziksel sermaye (gelir üreten varlıklar) şeklinde sınıflandırmışlardır. İkinci aşama; Klasik iktisadi düşüncenin ürünü olan mevcut üretim faktörleri, yaşanan ekonomik ve sosyal hayattaki değişikliklere bağlı olarak yeni tanımlamalara ihtiyaç duymuştur. 1960'lar da Theodore W. Schultz ve Gary Becker gibi neo-klasik iktisatçılar; bir toplumdaki çalışanların sağlıklı, eğitimli ve öğretimli olması ve üretim faktörlerinden daha verimli bir şekilde faydalanılması gerektiğini vurgulayarak *beşeri sermaye* kavramını geliştirmişleridir. Sonuç olarak insani becerilerin üretimde önemli bir girdi olduğu sonucuna varılmış ve beşeri sermaye kavramına dayalı olarak ekonomik büyüme ve kalkınma açıklamaları sürdürülmüştür (Woolcock, 1998: 154-155; Karagül, 2003:81; Tüylüoğlu, 2006:23). Üçüncü aşama ise, büyüme ve kalkınma süreci ile ilgili çalışmalara ek olarak, çalışan kişinin bilgi ve becerisinin ele alındığı beşeri sermaye ve toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini belirleyen sosyal sermaye, yeni üretim faktörleri olarak kalkınma teorisine girmiş durumdadır (Karagül ve Dündar, 2006:64). Kısacası kalkınma, sadece kişi başına düşen milli gelir, sermaye birikimi gibi faktörlerle açıklanamayacak kadar çok boyutlu bir hal aldı.

Kalkınma olgusu Tablo 16'da de görüldüğü gibi zaman içerisinde çeşitli anlamlarda kullanılmıştır. 1800'lü dönemlerde kalkınma ifadesi tarihsel süreç içerisinde yaşanan değişim ile birlikte 2000'li yıllarda yapısal reformlarla birlikte kalkınma hedeflenmiştir.

[12] Tüylüoğlu (2006); *"Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması"* başlıklı makalesinde sermayenin tarihsel gelişimini üç aşamada değerlendirmesinden esinlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 16: Kalkınmanın Farklı Zaman Dilimlerinde Anlamları

Dönem	Perspektif	Kalkınma Anlamı
1800'ler	Klasik Politik Ekonomi	İlerleme, yakalama
1850-1870 Sonrası	Sömürge Ekonomisi	Sanayileşme, kaynak yönetimi, mutemetlik
1940 – 1950 Sonrası	Kalkınma Ekonomisi Modernleşme Teorisi	Ekonomik büyüme, sanayileşme modernleşme, siyasi ve sosyal modernleşme
1960 Sonrası	Bağımlılık Teorisi	Sermaye birikimi, ulusal, tek-merkezli
1970 Sonrası	Alternatif Kalkınma	İnsani ilerleme
1980 Sonrası	İnsani Kalkınma - Neoliberalizm	Kapasite, insanların tercihlerinin genişlemesi, ekonomik büyüme, yapısal reform, deregülasyon, liberalizasyon, özelleştirme
1990 Sonrası	Post-Kalkınma	Otoriter devlet
2000	Milenyum Kalkınma Hedefleri	Yapısal reformlar

Kaynak: (Pieterse, 2010:7'den Aydın, 2016:7)

Bölgelerin veya ülkelerin nasıl farklı kalkınma düzeylerine sahip olduğu ve görece az gelişmiş bölgelerin ne şekilde kalkınacağı hususları kalkınma literatüründe tartışıla gelen noktalar olmuştur. Nitekim bölge kavramı hakkında çeşitli görüşler mevcut olup bölgesel çalışmalarda çoğunlukla fiziksel öğeler, doğal kaynaklar, nüfus ve insan kaynakları, ekoloji ve çevre, ekonomik kalkınma, şehircilik çalışmaları ve planlama, bölgenin edebiyat, tarih ve sosyo-kültürel unsurlarını temel alan usul ve esaslar kullanılmaktadır (Aydın, 2008:304). Bu doğrultuda son yıllarda bölgesel kalkınma dışsalları kapsamında bir dizi sosyal unsur kalkınma büyüme bağlamında ele alınmaktadır.

Bölgesel kalkınma konusunda yaşanan değişimleri anlayabilmek için öncelikle *"bölge"* ve *"kalkınma-gelişme"* kavramlarının tanımlanması gerekir. Bölge kavramı hakkında yapılan tartışmalar farklı amaçlara göre farklı bölge kıstaslarının kullanılmasından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Son dönemlerde bölge, ulus devletin temel işlev ve yetkilerinin paylaştırılacağı yeni bir yönetsel, siyasal ve kültürel bir kavram olarak kullanılmaya başlanmıştır (Özgür, 2010:7; Aydın, 2008:304). Kalkınma

olgusunun salt fiziki sermaye eksikliği şeklinde değerlendirilmesi, iktisadi kalkınma ve gelişme sürecinde oldukça önemli rol alan klasik üretim faktörlerinin çağdaş iktisadi olayları açıklamakta yeterli olmaması, yeni arayışlara neden olmuştur. Bu bağlamda azgelişmişlik salt fiziksel ve beşeri sermaye yetersizliğinden değil, bun yanısıra sosyal sermaye yetersizliğinden de kaynaklandığını söyleyebiliriz.

2.2. EKONOMİK KALKINMANIN TÜRLERİ

Ekonomik kalkınma kavramı sadece kişi başına düşen milli gelir, işgücünden maksimum düzeyde yararlanılabilmesi, sermaye birikimi gibi iktisadi boyutu olan faktörlerle açıklanamayacak ölçede kapsamlı bir konudur. Kalkınmanın nihai hedefi bireyin her açıdan yaşam kalitesini yükselterek müreffeh bir toplum oluşturmaktır. Bu yönüyle iktisadi kalkınma, toplumsal bir dönüşüm projesi olarak ele alınmalı ve kalkınmaya giden yolda sosyolojik dinamiklerin hayata geçirilmesi gerekmektedir (Şavkar, 2011:3). Bu bağlamda ekonomik kalkınma çeşitlerini irdelemekte fayda bulunmaktadır. Literatürde sürdürülebilir kalkınma, kırsal kalkınma, bölgesel kalkınma ve sosyal kalkınma şeklinde sınıflandırılmaktadır.

2.2.1. Sürdürülebilir Kalkınma

1970'li yıllardan itibaren çevresel kaynakları konu alan bilimsel çalışma ve konferansların yapılması ve çevrenin hissedilir derecede tehlike sinyalleri vermesine paralel olarak, daha önce sınırsız olarak değerlendirilen çevresel kaynakların sınırlı olduğu kabullenilmeye, toplumlarda çevre koruma algısı oluşmaya ve çevre konusu ulusal ve uluslararası platformlarda ele alınan öncelikli konulardan biri olmaya başlamıştır. Oluşan bu farkındalıkla beraber henüz yeni bir kavram olan ve günümüz insanlarının ihtiyaçlarını çevresel kaynakların kapasitesine bağlı olarak karşılamayı hedefleyen sürdürülebilir kalkınma kavramı gündeme gelmiştir (Özkan, 2017:3). Kısacası ekonomik büyüme ve çevre arasındaki ilişkiyi gösteren olgu sürdürülebilir kalkınma şeklinde ifade edilmektedir (Aydın, 2016:13). Nitekim sosyal ve ekonomik

gelişmelerin elde edilebilmesi için çevrenin ihtiyaç duyulan hammadde vb. kaynakları insanlara sunması ile mümkündür.

Yukarıda kısaca yapılan tanımlamalardan da anlaşılacağı gibi sürdürülebilir kalkınma kavramı, ekonomik, sosyal ve çevresel birçok olguyu içinde barındıran son derece geniş kapsamlı bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konu bu geniş içerik hem bugün hem de gelecek nesillerin sağlıklı bir yaşam sürmeleri noktasında ihtiyaç duyulan asgari şartlar sürdürülebilir kalkınma konuları arasında yer almaktadır (Aydın, 2016:14).

2.2.2. Kırsal Kalkınma

Kırsal kalkınma refahtan payını eşit ve adil bir biçimde alan ve gelirin dengeli paylaşılması temeline dayanan, kırsal alanlarda teknolojik gelişmeyi üretim faaliyetlerine yansıtan, üretim şeklini modernize etmesi ve üretim artışını oluşturması bakımından bu alanların gelişmesini destekleyen sosyo ekonomik yönleri olan bir olgu olarak karşımıza çıkar (Yaşa, 2016:7). Kırsal kalkınma ile amaçlanan kırsal alandaki kişilerin yaşam düzeylerini yükselterek, tüm kırsal alanın gelişmesinin sağlanmasıdır.

Daha genel bir tanımlama yapacak olursak kırsal olarak ifade edilen yörelerde yaşayan bireylerin refah seviyelerinin yükseltilmesi amacıyla, bahse konu yörelerin sosyal, kültürel, ekonomik bütün şartlarının, çevre koruma ve sürdürülebilirlilik ilkeleri noktasında iyileştirilmesine yönelik yapılan plan, proje ve uygulamaların tamamı şeklinde açıklanmaktadır (Aydın, 2016:14)

2.2.3. Bölgesel Kalkınma

Günümüzde bölgesel kalkınma kavramı, ulusal düzeyde hedeflenen kalkınma çabalarının bölgesel baza indirgenmesi şeklinde ifade etmek mümkündür (Aydın, 2016:15). Gelişmiş ülkeler bölgeler arası gelişmişlik farklarını gidermeye çalışırken; buna karşın gelişmekte olan ülkeler hem ulusal kalkınmalarını hızlandırmaya hem de bölgeler arası gelişmişlik farklarını gidermeye çalışmaktadırlar (Tüysüz, 2011:3).

Dolayısıla kalkınma sadece az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları bir sorun olmaktan çıkmaktadır. Yeni büyüme modelleri, teknolojik ilerlemelerin içselleştirilmesi, sermaye kavramının çeşitlendirilmesi ve sunduğu teknoloji düzeyi, fiziki ve beşeri sermaye kapasiteleri, tasarruf oranı gibi faktörler büyümenin göz önündeki etkenleri olarak değerlendirilmiş ve sosyal sermaye ile kuruluşlar büyümenin temel unsurları şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Koç ve Ata, 2012:207). Bu kapsamda sosyal sermayenin dayanışma, işbirliği ve sosyal ağlar temeline dayanması, bölgesel kalkınmada söz konusu kavramın etkili olabileceği görüşünü akla getirmektedir (Seki ve Karataş, 2016:2).

Türkiye'de bölgesel eşitsizlikler yıllardır kalkınma politikalarında belirleyici bir unsur olmuştur. Türkiye'nin batısı ile doğusu arasındaki gelirden alınan pay, eğitim düzeyi, istihdam oranı, yatırım miktarı, sosyal göstergeler vb. farklılıklar bölgesel kalkınma politikalarının önemini artırmıştır. Bu bağlamda bölgesel kalkınmanın gerçekleşebilmesi için bölgesel bir stratejiyi içselleştirerek yerel kimliği canlandırmak; işbirliği, katılım ve karşılıklı ilişkileri güçlendirme kapasitesini inşa etmek ve insan sermayesini güçlendirmeyi, bilgiyi ve yenilikçiliğe yatırım yapmayı öncelikli hale getiren bir kültürü kabullenmek anlamındaki sosyal sermayenin kurulup güçlendirilmesi gerekmektedir (Seki ve Karataş, 2016:1).

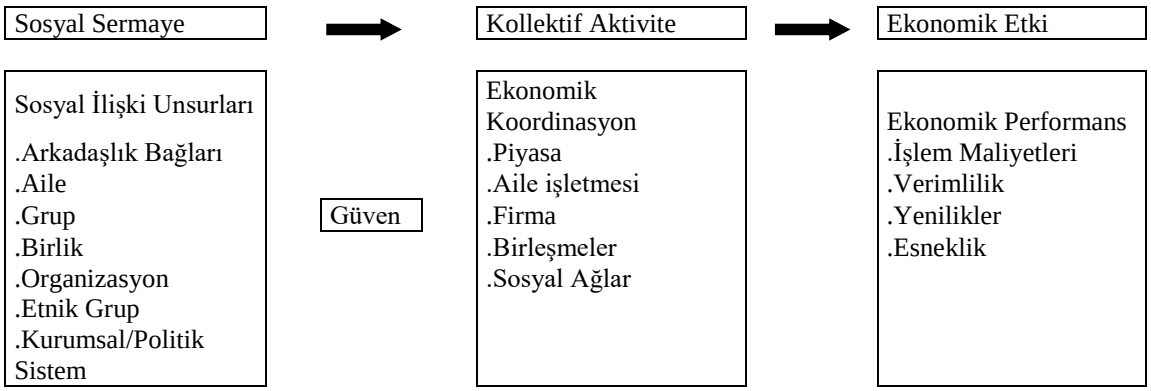
2.2.4. Sosyal Kalkınma

Tocqueville'in de ifade ettiği gibi sosyal kalkınmayı sağlamak için insanı tüm bireyleriyle birlikte ele alarak yaşadığı toplumu bir bütün olarak inceleyip kalkınmayı toplumun bütün kesimlerini de içine alarak gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Yörük, 2016:3). Sosyal yaşam şartlarının iyileştirilmesi için yapılan ve genel olarak hizmet yönü ağır basan durumlar olarak açıklanmaktadır. Sağlık, eğitim, altyapı, şehirleşme ve çevre sorunları sosyal kalkınmanın konuları olarak incelenmektedir (Aydın, 2016:16).

2.3. BÖLGESEL KALKINMA VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ

Yıllardan beri azgelişmiş ülkelerde insanlar ve kurumlar arası bağların ve karşılıklı iş birliğinin ekonomik kalkınmaya katkısı olup olmadığı tartışılmaktadır. Bu tartışmayla kalkınmanın temel dinamikleri sadece fiziksel ve beşeri sermaye olmadığı yapılan deneysel çalışmalarla tespit edilmiştir. Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi irdeleyen bu uygulama araştırmalara yapılan eleştiriler de bir ölçüde kavramın muğlaklığına dayandırılmaktadır. Bu nedenle, kullanılan çeşitli tanımlamalar ve ölçütler genel değerlendirmelere ulaşmayı zorlaştırır (Ongan, 2013:217).

Ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde en fazla ihtiyaç duyulan değerin, şüphesiz sermaye olduğu rahatlıkla söylenebilir. Ancak bu noktada kastedilen sermayenin hem maddi unsurlarla özdeşleştirilen ve geleneksel iktisat yazınında yer bulan para merkezli sermaye olmadığı bilinmelidir (Karagül, 2012:25). Nitekim bir bölgenin aktör ağlarının ve bu ağların temelinde yatan ortak değerleri, normları ve anlayışı ile birlikte kurumsal yapıları ve ilişkileri sosyal sermaye unsurlarını oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bu unsurlar neticede işbirliğine yönelik davranışları ve faaliyetleri kolaylaştırır (Çetin, 2006a:6-7). Bu da bölgesel ekonomik kalkınma bağlamında maddi olmayan unsurları ön plana çıkarır.



Şekil 5: Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu (Kaynak: Boschma, R. A. (2005). Social capital and regional development: an empirical analysis of the Third Italy. In Learning From Clusters Springer Netherlands, p.13)

Ekonomi literatüründe sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin irdelendiği çalışmalarda, sosyal sermaye açısından zengin olarak kabul edilen ülkelerin güven düzeyi ve güvene dayalı olarak kurulmuş sosyal ağları, ekonomik büyümeyi çeşitli kanallar vasıtası ile etkisi altında bırakmaktadır (Akın, 2013:17). Bu kanallara örnek verecek olursak, şekil 5'te da görüleceği üzere sosyal sermayenin sosyal ilişki unsurları ile güvene dayalı ilişkisi sonucu ortaya çıkan ekonomik etkilerdir. Dolayısıyla sosyal sermayenin bölgesel kalkınma bağlamında az gelişmiş ülkeler için bir çıkış noktası olabileceği kanısına varabiliriz. Nitekim bölgesel kalkınma yaklaşımları değişim ve gelişim sürecini; ortak değerler, ortak vizyon, kollektif aktivitelere zamanında katılım, güven ve işbirliği temelli karar vermenin desteklenmesi gibi sosyal etkenlere dayalı olarak açıklayabiliriz (Çetin, 2006a:6).

Bölgesel kalkınma bakımından aktif olan aktörler kolektif faaliyetlere katkı sağlamada katalizör görevi görür (Çetin, 2006a:6-7). Bu açıdan aktörler sosyal sermaye düzeyi ile doğru orantılıdır. Aktörler arasındaki güvene dayalı ilişkiler, bir sosyal ağ içerisinde hareket etmeyi kolaylaştırır. Bu açıdan sosyal sermaye, aktörler arasında kaynak ve bilgi akışını sağlayan bir bağlantı köprüsü görevi görür (Çetin, 2006a:9-10).

2.4. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK ETKİLERİ

Yukarıda bahsedilen sosyal sermayenin hangi tanımı olursa olsun kalkınma hedefleri çeşitli biçimlerde kendini göstermektedir. Nitekim yapılan çalışmaların çoğunda iktisadi kalkınmayla sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Sosyal sermayenin ekonomik etkilerini sadece makro veya mikro açıdan değerlendirmek yanlış olacaktır. Sosyal sermaye olgusunun bölgesel kalkınmaya olan doğrudan etkilerini çalışmamızda ön plana çıkan beş alt başlıkta toparlayabiliriz. Bunlar; işlem maliyetlerini azaltıcı etkisi, bürokrasiyi azaltıcı etkisi, yolsuzlukları azaltıcı etkisi, doğrudan firmalar üzerine etkisi ve son olarak işgücü piyasasına etkisi ve türevi şeklinde etkiler söz konusu olmaktadır.

2.4.1. İşlem Maliyetlerini Azaltıcı Etkisi

Sosyal sermayenin en önemli ekonomik işlevinin sözleşmeler, hiyerarşiler, bürokratik kurallar ve benzeri biçimsel işbirliği mekanizmaları ile ilişkili işlem maliyetini azaltması olduğunu söyleyebiliriz (Fukuyama, 2010:149). Nitekim sosyal sermayenin bir unsuru olan sosyal ağlarının bilgi akışlarını kolaylaştırdığı ve bu sayede şirketlerin daha iyi (beceriye veya teknik ya da kültürel bilgiye sahip) bireyler almak için, bireylerin de sermayelerini kullanacak ve uygun karşılıklar verecek daha iyi örgütler bulmak için harcayacağı işlem maliyetini düşürecektir (Lin, 2010:177). Diğer bir unsurun yani güvenin, gelişmiş iletişim imkanlarının hakim olduğu toplumlarda emek, sermaye ve zaman israfına neden olan bir çok işlemden tasarruf sağladığı ve bununla birlikte ekonomik sermayenin verimliliği artırdığı aşikardır (Karagül ve Masca, 2005:41; Kosgeb, 2005:11). Bunun aksine güven eksikliği durumunda ekonominin etkin işleyişinde önemli bir yeri olan birlikte iş yapabilme ve paylaşma gücünün zayıf olması durumunda üretkenlikte aksaklıklar meydana gelecek buda maliyetlerin artmasına sebebiyet verecektir (Altay, 2007:339). Kısacası şunu söyleyebiliriz; işlem maliyetlerinin azaltılması, sosyal sermayenin iktisadi gelişmeye dolaysız etkilerinden biridir (Erselcan, 2009b:251).

2.4.2. Sosyal Sermayenin Bürokrasiyi Azaltıcı Etkisi

Bürokratik işlemlerin çokluğunu, devleti idare eden yönetici satatüsündeki kişiler ile yönetilenler olarak kabul edilen vatandaş arasındaki dikey karakterli güven eksikliğine dayandırmak mümkündür (Karagül, 2012:131). Bu da yapılacak bir işte kendisinden çok bürokratik işlemler dediğimiz diğer işlemlerin gerçekleşmesine sebebiyet vermektedir. Bu işlemlerden ötürü bireyler bir şeyin olmasını istediklerinde, genellikle bürokrasiden kaçınıp, tanıdıkları insanlarla iletişime geçmeyi tercih ederler. Güvenilir arkadaşlara, aileye veya tanıdıklara iletişime geçmek bürokrasiyle uğraşmaktan daha az uğraştırdığı ve bunun çoğunlukla hızlı ve iyi bir sonuç verdiği kanısındadırlar (Field, 2008:3). Böyle bir durumda, bireyelr rahat bir çalışma ortamı bulamazlar. Buna karşın güven seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda anlaşmalar yasal

zeminde değil, aksine karşılıklı güveni esas alarak yapıldığından işlem maliyetleri azalmakta ve bir bakıma insanlar dolaylı vergilerden kurtulmaktadırlar (Şavkar, 2011:62).

2.4.3. Sosyal Sermayenin Yolsuzlukları Azaltıcı Etkisi

Yaşadığımız çağda bireyselleşme ile birlikte sosyal bağlardaki zayıflama, insanlar arasında yaşanan güven eksikliği, insan ilişkilerinin giderek zayıflaması gibi sosyal hastalık olarak nitelendirebileceğimiz sorunlara karşın bir çözüm önerisi olarak, sosyal sermaye bir kavram olarak karşımıza çıkar.

Bir birey, grup veya ülke adına gerçekleştirilen yolsuzluk olgusu; hak edilmeyen bir durumdan çıkar sağlamak veya istenmeyen bir cezadan kurtulma anlamına gelmetedir. Sosyal sermayenin asli unsuru olan güven düzeyi ile yolsuzluklar arasında kuvvetli bir ilişki olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz (Karagül, 2012:129). Nitekim devlet-vatandaş arasındaki güven eksikliğinden kaynaklı olarak bireyler kayıt dışılığa doğru eğilmeye başlarlar. Buna karşın yolsuzluğa karşı en önemli koruyuculardan bir tanesi kıdemli bürokratlara yüksek nitelikli profesyonel eğitim vermek ve bu seçkinler arasında, birlik ruhu ve güveni oluşturmaktır (Fukuyama, 2010:167).

2.4.4. Sosyal Sermayenin Firmalar Üzerindeki Etkisi

Bir firmada beraber çalışmak durumunda olan bireyler, ortak ahlaki kurala uygun davrandıklarından ötürü birbirlerine güveniyorlarsa, o işi yürütmenin maliyeti daha düşük olacaktır (Aydın, 2016:80). Firmalar iş sürecini planlamada, işle ilgili kararlarına destek almada, paydaş firmalar, kayıtlı bulundukları oda vb. örgütler gibi sosyal destek mekanizmalarını harekete geçirebilirler. Bu yönüyle ele alındığında sosyal sermaye firmaların amaçlarına ulaşmasını kolaylaştıran ilişki kaynağıdır. Ayrıca üretim planlamasının amacını ve hedefini belirlemede sosyal sermaye en etkili unsudur (Karagül, 2012:106).

2.4.5. Sosyal Sermaye ve İşgücü Piyasası

Ekonomik faaliyetlerin nispeten karmaşıklığı, ürünlerin çok daha yoğun bilgi ve ihtisaslaşma gerektiği, her alanda uzmanlaşmanın ön plana çıktığı yeni iktisadi yapıda, önceden üretime dönük her türlü iktisadi faaliyetin ortak adı olan emeğin, farklılaşmaya uğradığını ifade etmek gerekmektedir (Karagül, 2012:20). Bu farklılaşma ile birlikte işveren için doğru işgöreni bulmak oldukça zordur. Öncelikle bir kuruluşta, işgörene güven duyulmuyorsa, o işgörenin çalıştırılması çok faydalı olmayacağını (Gerşil ve Aracı, 2011:46) belirtmemiz gerekiyor.

İşsizlik sorununun çözümü için bir çözüm önerisi olarak işveren ile işgücü arasındaki sosyal ağlarının güçlendirilmesi ve bilgi akışının hızlandırılması, etkin eşleşmeleri sağlayarak üretkenliği artırmak gerekmektedir. Bu bağlamda sosyal ağlar, işgücü ile işvereni ortak bir platform da buluşturmakta ve aradaki iletişimi kuvvetlendirerek işsizlik oranını düşürebilmektedir (Akın ve Uytun, 2014:66).

İşsizlik ile sosyal sermaye arasındaki etkileşim 5 ayrı kanal vasıtası ile gerçekleş-mektedir. Söz konusu etkileşim kanallarının temelinde, sosyal sermayenin işveren kesimi ile iş gücü kesimi arasındaki eşgüdüm bozukluklarını azaltması yatmaktadır. (Akın ve Uytun, 2014:68). Bunlar;

i) Arama maliyetlerinin düşürülmesi,

ii) Etkin eşleşme,

iii) Açık pozisyonlardan haberdar olma,

iv) İçerdekilerin dışardakilere baskısının azalması,

v) Sağlanan etkinlik ve ekonomik büyüme'dir.

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 (Gerşil ve Aracı, 2011:41).

Sosyal sermayenin bir diğer unsuru olan sosyal ağların da işe alma ve terfi kararlarda kritik bir rol oynayan yöneticiler (şirketler) üzerinde etki sağladığını (Lin, 2010:177) belirtmemeiz gerekiyor.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MARDİN İLİNDE SOSYAL SERMAYE ROLÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Çalışmanın uygulamalı araştırmasını oluşturan bu bölümünde, Mardin Organize Sanayi Bölgesinde aktif olarak çalışan üyeler üzerinde sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi ve bu düzeye etki eden faktörlere ilişkin bir alan araştırması yapılmaktadır. Öncelikle bu bölümde, Mardin ili ekonomisine ilişkin kısa bilgiler verilecektir. Sonrasında sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi konu edinen araştırmaların hangi ülkelerde kimler tarafından yapıldığı, çalışmalarda hangi metotların ve göstergelerin kullanıldığı, çalışma sonunda hangi sonuca ulaşıldığı açıklanmaya çalışılmıştır. Son kısımda ise uygulamalı araştırmanın metodolojisi açıklanacak ve analiz sonucunda varılan bulgular verilip, bu bulgular ışığında genel bir değerlendirme yapılacaktır.

3.1. MARDİN İLİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE GENEL BİLGİLER

Mardin ili çok dilli, çok dinli ve çok kültürlü yapısıyla çağlar boyu yerleşik olan uygarlıkların izlerini günümüze taşır. Mardin'de farklı inançlar ve kültürlerin yanında mimari ve sanatsal açıdan da tarihi değeri olan camileri, türbeleri, manastırları, kiliseleri ve benzeri dini eserleri de bünyesinde barındıran zengin bir kültürel mirasa sahiptir.

Mardin ilinin ekonomik yapısına bakacak olursak geleneksel iktisadi yapısı tarım, ticaret ve son dönemlerde yükselişe geçen imalat sanayi, küçük çaplı sanayi ve el sanatlarına dayalıdır. Mardin, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde sanayi ve ticaret yapısıyla oldukça önemli yer alarak dikkat çekmeye başlamıştır. Mardin Organize Sanayi Bölgesi ve Mardin Serbest Bölgesinin katkısıyla Türkiye ekonomisinin kalkınmasına ve yeni ivmeler kazandırılmasına bilhassa imalat sanayi ve ticarette aktif, yönlendirici yapı taşlarından biri olacağına şüphe yoktur.

Nitekim Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerinden derlenen tablo 17'de de görüleceği üzere sektörel bazda ihracat performansına baktığımızda tarım ürünleri (Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri) ilk sırayı almaktadır. İkinci sırayı ise Hazır Giyim ve Konfeksiyon sektörü oluşturmaktadır.

Tablo 17. Mardin İlinin Sektörel Bazda İhracat Performansı

Sektör	2015 (1000$)	2016 (1000$)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	351.409,64	442.945,04
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	237.336,14	209.647,60
Çelik	80.937,60	69.679,32
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	40.607,86	36.913,92
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	29.374,77	39.206,42

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerinden derlenmiştir.

Mardin ilinin dış ticaret göstergelerine bakacak olursak (bkz. tablo 18) Mardin ilinin toplam ihracattaki payı 2016 yılı verilerine göre %0,62'lık bir paya sahiptir. Tarım sektörüne dayalı bu durum Türkiye sıralamasında 17. en çok ihracat yapan il olarak dikkat çekmektedir. Son beş yılda iki basamak yükselerek 877.922 (bin$) seviyesine kadar ulaşmıştır. İhracatın aksine ithalat oldukça düşük bir seviyede kendisini göstermektedir. Bu durum 2016 yılı verilerine göre ihracatın ithalatı karşılama oranı %9,38 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 18: Mardin İlinin Dış Ticaret Göstergeleri

Yıl	İhracat (1000$)	İthalat (1000$)	Dış Ticaret Dengesi (1000$)	Dış Ticaret Hacmi (1000$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracatın Toplam İhracattaki Payı (%)	İl Bazında İhracat Sıralaması
2012	948.394	151.983	796.411	1.100.377	6,24	0,62	19
2013	1.074.721	152.445	922.276	1.227.166	7,05	0,71	18
2014	940.802	171.629	769.173	1.112.431	5,48	0,60	17
2015	860.454	96.030	764.424	856.484	8,96	0,60	17
2016	877.922	93.541	784.381	971.463	9,38	0,62	17

Kaynak: TÜİK ve Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerinden derlenmiştir.

Ekonomik kalkınma sorunlarına sahip olan Mardin ili Türkiye İstatistik Kurumu 2014 verilerine göre Türkiye'de ortalama kişi başına GSYH ($) 12.112 iken istatistiki bölge birimleri sınıflaması 2.Düzey TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt) GSYH ($) 5.714'dür, Mardin ilinde ise ($) 6.075 Kişi başına GSYH ile ortalamanın çok altında kalmıştır. Ayrıca 2016 yılı verilerine göre TRC3 işsizlik oranı %28,3 ile Türkiye ortalamasının (%10,6) çok üzerinde bir yüzde ile karşımıza çıkmaktadır. Bunun yanı sıra Mardin göç ve eğitim gibi sosyo-ekonomik göstergelerin de ortaya koyduğu gibi, önemli kalkınma sorunlarına sahiptir (bkz. tablo 19). Nitekim Kalkınma Bakanlığı'nın 2011 yılında yapmış olduğu İllerin ve Bölgelerin Sosyo Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırmasında[13] Mardin 81 il arasında 74. sırada yer alarak ancak Van, Bitlis, Siirt, Şırnak, Ağrı, Hakkari ve Muş illerini geçebilmiştir.

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa Mardin ilinin tüm ekonomik göstergeleri Türkiye ortalamaları ile karşılaştırmalı olarak analiz edildiğinde, iller içerisinde son sıralarda olan yeri pek değişmemiştir. Tam da bu noktada sosyal sermayenin bölgesel kalkınma da bir çıkış noktası olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 19: Mardin İli Temel Sosyo Ekonomik Göstergeler Tablosu

Sıra	Gösterge	Birim	Yıl	Mardin	TRC3	TR
1	Nüfus	kişi/km2	2015	796.591	2.173.759	78.741.053
2	Nüfus Yoğunluğu	kişi/km2	2015	90	83	102
3	Yıllık Nüfus Artış Hızı	‰	2015	9,6	9,2	13,4
4	Genel Doğurganlık Hızı	‰	2015	113,4	116,3	72,4
5	Bebek Ölüm Hızı	‰	2015	13,2	14,2	10,7
6	Net Göç Hızı	‰	2015	-12,9	-14,8	0
7	Okuma Yazma Bilen Oranı (6+ yaş)	%	2015	90,1	91,1	96,2
8	İşsizlik Oranı	%	2013	20,6	21,2	8,8
9	İstihdam Oranı	%	2013	29,7	29,3 28,3	46,2
10	İşgücüne Katılma Oranı	%	2013	37,4	37,2	50,5
11	Kişi Başına İhracat	$	2014	1.192	783	2.029
12	Kişi Başına İthalat	$	2014	218	119	3.117

Kaynak: Dicle Kalkınma Ajansı, İstatistiklerle Mardin (Basım Tarihi: 10.03.2017)

3.2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İlk bölümde de bahsedildigi gibi sosyal sermaye kavramının nasıl ölçebileceğimiz ve hangi toplumların sosyal sermayesinin yüksek ya da düşük olarak sınıflandırabileceğimiz konusu oldukça güç olduğu aşikârdır. Ancak buna karşın çoğu ülkede sosyal sermaye seviyesinin tespiti amacıyla birtakım metotlar uygulanmış ve sosyal sermaye düzeyi ölçülmeye çalışılmıştır.

Sosyal sermaye düzeyinin ve belirleyicilerinin tespiti amacıyla gerçekleştirilen uygulamalı araştırmaların bir kısmı, tek bir ülkeyi kapsarken, bir kısmı da; gelişmiş, gelişmekte olan veya geri kalmış ülkeleri kapsayan karma araştırmalardır (Keskin, 2008:44). Sosyal sermaye düzeyinin tespiti amacıyla tablo 20'de görüleceği üzere farklı yöntemler uygulanmış, ülkelerin sosyal sermaye seviye düxeyi ölçülmeye çalışılmış, bu

[13] Burada sıralamayı belirleyen unsurlar; illerdeki demografik yapının, isgücü talebinin, egitim ve sağlık hizmetlerinin, fiziki ve sosyal alt yapı olanaklarının, üretim seviyesinin ve gelir düzeyinin il nüfusunun ihtiyaçlarını karsılamada sağladığı başarıdır (Keskin, 2008:60).

seviyeye doğrultusunda sosyal sermayenin kalkınma veya bölgesel kalkınma ile ilgili oldukça önemli bir etkisi olup olmadığı incelenmeye çalışılmıştır.

Tablo 20: Sosyal Sermaye ile İlgili Uluslararası ve Ulusal Bazlı Araştırmalar

	S.Nu.	Araştırmayı Yapanlar	Araştırmanın Yapıldığı Ülke ve Yıl	Uygulanan Metod	Araştırmanın Bulguları
Karma Ülke araştırmaları	1	Dünya Bankası	47 ülke (1996)	Korelasyon	Sosyo-iktisadi kalkınma göstergeleri ile sosyal sermaye arasında önemli ölçüde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.
	2	Jan Fidrmuc Klarita Gerxhani	15 AB ülkesi ve 13 AB adayı ülke (2004)	Logit Model	Eğitimli bireylerin yüksek sosyal sermayeye sahip olduğu, yüksek gelirin yüksek sosyal sermayeye neden olduğu, ayrıca kırsal alanda yaşayanların ağlara daha fazla katıldığı sonucuna varmışlardır.
	3	Paul Whiteley	34 ülke (2000)	Temel Bileşenler Analizi	Sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi artırdığı, aynı zamanda beşeri ve fi ziki yatırımı teşvik ettiğini tespit etmiştir.
	4	Sjoerd Beugelsdijk Ton van Schaik	7 Avrupa Ülkesi (2003)	Regresyon Yöntemi	Güven ve büyüme arasında güçlü bir ilişki bulunmazken, aktif grup üyeliği ve yatay ağlar ile büyüme arasındaki korelasyonun güçlü olduğunu tespit etmişlerdir.
Gelişmiş Ülke Araştırmaları	5	Sriya Iyer Michael Kitson Bernard Toh	ABD (2000)	Logit Model	Eğitimin, istihdamın, aynı yerde uzun süre ikamet etmenin sosyal sermaye nin artmasını pozitif etkilediği, kırsal alanda kenttekilere göre sosyal serma ye seviyesinin daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir.
	6	Terrence Casey	İngiltere (1999)	Korelasyon Yöntemi	Ekonomik performans ile sosyal sermaye arasında doğrusal bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.
	7	Jean MarcCallois Francis Aubert	Fransa (2005)	Temel Bileşenler Analizi	Sosyal sermayenin büyüme üzerine pozitif etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.
	8	Fabio Sabatini	İtalya (2005)	Temel Bileşenler Analizi	Bağlayıcı sosyal sermayenin kalkınma ile negatif, birleştirici ve köprü kuran sosyal sermayenin ise pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir.
	9	Paul Bullen Jenny Onyx	Avustralya (1997)	Faktör Analizi	Demografik özelliklerle sosyal sermayenin her zaman ilişkili olmayabileceği sonucuna varmışlardır.
	10	Andrew Woodhouse	Avustralya (2002)	Temel Bileşenler Analizi	Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmiştir.
Gelişmekte Olan ülke Araştırmaları	11	Deepa Narayan Lant Pritchett	Tanzanya (1996)	Regresyon Yöntemi	Yüksek sosyal sermayenin, yüksek gelire neden olduğu sonucuna varmışlardır.
	12	Anirudh Krishna	Hindistan (1998)	Regresyon Yöntemi	Yüksek sosyal sermayenin, yüksek kalkınma ile ilişkili olduğu sonucuna varmıştır.
Ulusal Araştırmalar	13	Arı Hareketi	15 il (2005)	Anket cevaplarının yüzdeleri	Türk toplumu sosyal sermaye düzeyi düşük çıkmıştır.
	14	TESEV	17 il (2000) 12 il (2003) 20 il (2004)	Anket cevaplarının yüzdeleri	En güvenilir kurumun Türk Silahlı Kuvvetleri olduğunu tespit etmişlerdir.
	15	Nalan Yetim	Mersin (2002)	Ki-Kare	Kadın girişimcilerin sosyal sermayeyi harekete geçirici yetenek ve becerilere sahip oldukları değerlendirilmiştir.

Kaynak: (Keskin, 2008:58-59)

3.3. ÇALIŞMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Sanayileşme süreci tam olarak tamamlanmasa bile küreselleşen dünya düzenine ayak uydurmak için bilgi toplumuna zorunlu geçiş yapmak mecburiyetinde olan Mardin'deki girişimciler arasında sosyal sermayenin gelişim farkını ortaya koymak ve bu sayede bölgesel kalkınma yaratmak adına sosyal sermayenin ne kadar önemli olduğunun altını bir kez daha kalın çizgilerle çizmek gerek. Bu bağlamda araştırmanın temel amacında firmaların güven düzeyi, sosyal ağlar ve sosyal normlar ile performansları arasında pozitif bir ilişki olduğu beklentisi mevcuttur. Bu durumda güven düzeyi, sosyal normlar ve sosyal ağlara katılım yüksekse, bölgelsel kalkınmanın artacağı, bununla beraber iş koşullarından duyulan memnuniyetin ve işveren motivasyonunun da artış göstererek beraberinde performans artışını da getireceği düşünülmektedir.

Bu çalışma Mardin Organize Sanayi Bölgesi'ni kapsamaktadır. Organize Sanayi Bölgesi firmalarının seçilmelerinin nedeni ise firmaların tümüne kolay erişilebilir olunması ve Organize Sanayi Bölgeleri'nin bölgesel kalkınmada ve buna bağlı olarak bir ülkenin kalkınmasında önemli derecede etkisi olduğu gerçeğidir.

Çalışmamızın evreni olan Organize Sanayi Bölgesine kayıtlı firmalardan veri toplama yöntemi olarak anket yöntemine dayalı bir saha araştırması gerçekleştirmeyi hedeflemiştir. Bu maksatla OSB yönetiminden, OSB'de ismi ve adresi bulunan 200 kişilik liste alınmıştır. Örneklemi oluşturan firmaların yetkilisi/yöneticisi ile yüz yüze yöntemi kullanılarak görüşme sağlanmıştır.

Anket için Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Etik Kurulu tarafından gerekli izinler alınmıştır. Ankette üyelere toplam 54 adet soru yöneltilmiştir. Ankette sorulan ilk 17 soru, ankete katılanların çeşitli demografik özelliklerinin tespit edildiği, müessenin büyüklüğü, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, Mardin'de ikamet edilen süre, hangi sektörde faaliyet gösterildiği, işletmenin kime ait olduğu ile ilgili sorulardır. 200 kişilik

listede[14] bütün çabalara rağmen ulaşılan firmalarla yüzyüze yapılarak yapılan 59 anket içerisinde 37 soru, sosyal sermaye düzeyinin tespit edilmesi amacıyla sorulmuş sorulardır. Anket, uluslararası literatürde sosyal sermayeyi belirlemede kullanılan göstergelerden faydalanılarak 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Sorularda en olumsuz cevabın degeri 20 puan, en olumlu cevabın değeri 100 puan olarak değerlendirilmiştir. Sosyal sermaye düzeyinin tespit edilmesi amacıyla hazırlanan sorulardan, sosyal sermaye göstergeleri olarak değerlendirilen üç ayrı endeks oluşturulmuştur. Bunlar; 18-29 numaralı sorular sosyal sermayenin en iyi ölçüm aracı olduğu düşünülen Güven endeksi, 30-41 numaralı sorular network (Resmi ve gayri resmi sosyal ağlara katılım) endeksi ve 42-54 numaralı sorular ise sosyal normlar endeksidir.

Ankette sorulan sorular önceki bölümde sosyal sermayenin göstergesi konusunda değinilen "Dünya Değerler Anketi" ile daha önce Doğan (2012), Keskin (2008), Boşgelmez (2012), Çalışkan (2010), Kaya (2011) yapmış oldukları çalışmaların incelenmesi ve toplumumuzun temel özellikleri dikkate alınarak uyarlanması sonucunda oluşturulmuştur. Katılımcılara anket uygulaması öncesinde araştırmanın amacı ile ilgili anket formu üzerinde bilgi verilmiştir. Anketlere verilecek cevapların sadece araştırmanın amacı için kullanılacağı, verilerin başka kişi veya kurumlara verilmeyeceği belirtilerek, katılımcıların kaygıları giderilmeye çalışılmıştır. Uygulanan anket formu EK'te sunulmuş olup toplanan veriler, SPSS 22.0 for Windows bilgisayar programı kullanılarak analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar tablolar ve grafikler aracılığıyla sunulmuştur.

Araştırmanın birinci bölümündeki sorular istatistiksel işlem olarak frekans dağılımı gerçekleştirilmiştir. Çalışanların toplam tutum puanlarının cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu bakımından karşılaştırılması için bağımsız örneklemler t-testi

[14] DİKA'nın 2017 yılında basımı yapılan İstatistiklerle Mardin başlıklı çalışma verilerine göre sicil almış ve tamamlanmamış OSB doluluk oranı %59 şeklindedir.

(Independent Samples t-test) kullanılmıştır. İkinci bölümündeki sorulara yönelik ise frekans dağılımı, ortalama ve standart sapmaları bulunmuştur.

Güvenilirlik analizi, ölçülmek istenen bir değişkenin sürekli olarak aynı ölçeklerin kullanılması halinde ölçme sonuçlarının birbirine yakınlık derecesini ifade eder. Güvenilirlik katsayısı (Alpha değeri), 0,00 ile 1,00 arasında değer alır. Katsayı 1,00'a yaklaştıkça verilerin güvenilirliği yüksek; 0,00'a yaklaştıkça verilerin güvenilirliği düşük olarak yorumlanmaktadır

α değeri, $0{,}00 \leq \alpha < 0{,}40$ ise Güvenilir değil

$0{,}40 \leq \alpha < 0{,}60$ ise Düşük güvenilirlikte

$0{,}60 \leq \alpha < 0{,}80$ ise Oldukça güvenilir

$0{,}80 \leq \alpha \leq 1{,}00$ ise Yüksek güvenilirdir

59 firma üzerinde yapılan araştırmanın SPSS 22.0 for Windows programı ile güvenilirliği Cronbach's Alpha tekniği ile ölçümü yapılmıştır. Analiz sonucunda aşağıdaki tablo elde edilmiştir.

Tablo 21: Firmalara İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçek	Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
Firmaların Sosyal Sermaye Tutum Ölçeği	0,729	37

Tablo 21'de Cronbach's alpha değerinin 0,729 olması, ankette kullanılan firmalara ilişkin tutum ölçeğinin oldukça güvenilir kategorisinde olduğunu göstermektedir. Buna göre ölçekteki önermelere verilen cevapların tutarlı olduğu ve bu verilerin kullanılabilir olduğu belirlenmiştir.

3.4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE YORUM

Bu kısımda uygulanan anketten elde edilen veriler tablo ve şekiller yardımıyla analiz edilmiştir. Öncellikle firmaların demografik bilgilerine yönelik bulgular açıklanacaktır. Daha sonra da Mardin OSB üyelerinde sosyal sermaye düzeyi belirleme sonuçları açıklanmaktadır. Sosyal sermaye göstergeleri olarak belirlenen güven, sosyal ağlar ve sosyal normlar endekslerinin sonuçları açıklanmakta ve genel olarak sosyal sermaye düzeyi hakkında bilgi verilmektedir

3.4.1. Firmaların Profiline Yönelik Bulgular

Araştırmanın bu bölümünda çalışmanın yapıldığı katılımcı firmalarla ilgili genel demografik ve kişisel bulgular ele alınacaktır. Yaş, cinsiyet ve eğitim seviyesi vb. niteliklerini ortaya koyan sorular olduğu gibi firmaların kapasite büyüklüğünü ve faaliyet alanını açıklayan sorular da bulunmaktadır.

Ankete katılan firmaların büyüklüğünü öğrenmek için sorulan soru Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Tanımı ve Nitelikleri Belirleyen Yönetmelik esas alınarak hazırlanmıştır. Bu kapsamda katılımcıların büyüklük dağılımına bakıldığında iki tane mikro ölçekli, yirmibeş tane küçük ölçekli, yirmidört tane orta ölçekli ve sekiz tane de büyük ölçekli firma (bkz. tablo 22) tesadüfî belirleme yöntemiyle araştırmamızın kapsamına alınmıştır.

Tablo 22: Firmaların Büyüklük Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Büyük İşletmeler	8	13,6
Orta Büyüklükte İşletmeler	24	40,7
Küçük İşletmeler	25	42,4
Mikro işletmeler	2	3,4
Toplam	**59**	**100**

Tablo 23'de de görüleceği üzere katılımcıların %91,5'ü erkek, %5'sı kadındır. Kadın sayısının yok denecek kadar az olması ülkemizin genel sorunlarından birisi olan kadınların iş yaşamına adaptasyonunun bir parçası olarak görülebilir.

Tablo 23: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Kadın	5	8,5
Erkek	54	91,5
Toplam	**59**	**100**

Katılımcıların medeni durumuna baktığımızda ise büyük çoğunluğunun evli olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle katılımcı firmaların %74,6'sının evli olduğunu görmekteyiz. Bekar olanlar ise katılımcıların sadece %22'sini oluşturmaktadır. Geriye kalan %1,7'lik kısmıda dul veya boşanmıştır. Evlilik oranının yüksek olması genel anlamda toplumsal sorunlara karşı duyarlılık geliştirmesi nedeniyle sosyal sermayeye katkı yapan bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Tablo 24: Katılımcıların Medeni Durumu

	Frekans	Yüzde
Evli	45	74,6
Bekar	13	22
Diğer	1	1,7
Toplam	**59**	**100**

Anket sonucuna göre katılımcıların sadece %3'ü 25 yaş altı aralığında, %24'nün 26-35 yaş aralığında, %17'sinin 36-45 yaş aralığında, %10'unun 46-55 yaş aralığında ve %5'nin ise 56 ve üzeri olduğu görülmüştür (bkz. tablo 25). Ankete göre katılımcıların yaş durumlarına göre incelemesi yapıldığında girişimcilerin çoğunun genç denilebilecek yaş aralığında olduğu görülmüştür. Buda gösteriyor ki bölgesel kalkınma da gençlerin çok büyük bir rol üstlenecekleri aşikârdır.

Tablo 25: Katılımcıların Yaş Dağılımı

	Frekans	Yüzde
<25	3	5,1
26-35	24	40,7
36-45	17	28,8
46-55	10	16,9
56<	5	8,5
Toplam	**59**	**100**

Sosyal sermaye ile ilişkili olduğu düşünülen önemli unsurlardan bir tanesi de eğitim düzeyi olduğu gerçeğidir. Katılımcıların %57,6'sı genel lise ve ilköğretimi oluşturuyor. Bu durum eğitim durumunun çok iyi olmadığını göstermektedir. Lisans mezunu %28,8 ile azımsanmayacak oranda olsa da yüksek lisans mezunu sadece %3,4'te kalmıştır (bkz. tablo 26).

Tablo 26: Katılımcıların Eğitim Durumu

	Frekans	Yüzde
İlköğretim	11	18,6
Genel Lise	23	39
Meslek Lisesi	4	6,8
Ön Lisans	2	3,4
Lisans	17	28,8
Yüksek Lisans	2	3,4
Toplam	**59**	**100**

Anketin amacı doğrultusunda mümkün olduğunca iş sahibi veya üst düzey yöneticilerle görüşülmeye çabası içerisine girilmiş ve bunun sonucunda görüşülen kişilerden büyük bir çoğunluğu (%79,7) iş sahibi olmuştur.

Tablo 27: Katılımcıların İş Yerindeki Pozisyonal Durumu

	Frekans	Yüzde
İş Sahibi	47	79,7
Üst Düzey Yönetici	10	16,9
Orta Düzey Yönetici	2	3,4
Toplam	**59**	**100**

Katılımcıların yabancı dil bilme durumu sorusu karşısında verdikleri cevaplar (bkz. tablo 28) ingilizce vb. bir yabancı dili bilme durumundan ziyade çoğunlukla konuştukları ana dillerini yabancı dil statüsünde değerlendirerek cevaplamışlardır. Buna göre %69,49 ile yabancı dil bilmediklerini beyan etmişlerdir.

Tablo 28: Katılımcıların Yabancı Dil Bilme Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	18	30,51
Hayır	41	69,49
Toplam	**59**	**100**

Tablo 29'a bakıldığında katılımcı firmaların neredeyse tamamı Mardinli olup büyük çoğunluğu (%76,3) 26 yıldan fazla bir süredir Mardin'de yaşamaktadır.

Tablo 29: Katılımcıların Mardin'de Yaşama Süreleri

	Frekans	Yüzde
1-5	5	8,5
6-10	3	5,1
11-20	3	5,1
21-25	3	5,1
26<	45	76,3
Toplam	**59**	**100**

Tablo 30'da görüleceği üzere firmaların çoğunluğu 2010 yılı ve sonrasında (%45,7) kurulmuş olup bölgesel kalkınma açısından umut verici olduğunu belirtmemiz gerekir.

Tablo 30: Firmaların Kuruluş Yılı Dağılımı

	Frekans	Yüzde
<1980	2	3,4
1980-2000	11	18,6
2000-2010	19	32,2
2010-2015	16	27,1
2015<	11	18,6
Toplam	**59**	**100**

Firmaların kuruluş yılına bağlı olarak iş yerinde çalışma süresinin %62,72'si 6 yıl ve altında çalışmaktadır.

Tablo 31: İş Yerinde Çalışma Süresi

	Frekans	Yüzde
1-3	18	30,5
4-6	19	32,2
7-10	8	13,6
11-15	7	11,9
16-20	5	8,5
21<	2	3,4
Toplam	**59**	**100**

Mardin'deki katılımcı firmaların %69,5'i (41 adet firma) ortaklık ile yönetilmektedir. Birlikte iş yapabilme ve ortak olarak karar alabilme sosyal sermayenin bir göstergesi olarak değerlendirildiğinde Mardin'li yatırımcıların sosyal sermayesinin bu açıdan olumlu etkilediği söylenebilecektir.

Tablo 32: Katılımcıların Ortaklık Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	41	69,5
Hayır	18	30,5
Toplam	**59**	**100**

Firmaların çoğu aile şirketi olup iki üç ortaklı firmalar şeklinde yönetilmektedir. %33,9'u iki ortaklı iken sadece %8,5'i altı ve üzeri ortaklık yapısına sahiptir.

Tablo 33: Firmaların Ortak Sayısı

	Frekans	Yüzde
2	20	33,9
3	10	16,9
4	5	8,5
5	1	1,7
6 ve Üstü	5	8,5
Total	41	69,5
Ortak Yok	18	30,5
Toplam	**59**	**100**

Bu soruda (bkz. tablo 34) Mardin'de faaliyet gösteren firma ortaklarının Mardinli olup olmama durumuna ilişkin bir soru yöneltilmiş olup, ölçekler ekseninde firmalardan aşağıdaki cevaplara ulaşılmıştır. Buna göre ortağı olan 41 adet firmanın 40'ının ortağı Mardin'den.

Tablo 34: Ortağın Mardin'den Olma Durumu

	Frekans	Yüzde
Mardin'den	40	67,8
Güneydoğu Anadolu Bölgesinden	1	1,7
Toplam	41	69,5
Ortak Yok	18	30,5
Toplam	**59**	**100**

Ortağa sahip 41 adet katılımcı firmanın %59,3'ünün ortağı ile kan bağı mevcuttur. Yüzyüze yaptığım görüşmede genellikle aile şirketi olması dolayısıyla doğal olarak ortak olduklarını belirtmişlerdir. Bu oran Mardin yatırımcısının dışa kapalı olduğunu gösteren diğer verilerle örtüşmektedir.

Tablo 35: Ortağın Kan Bağı Olma Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	35	59,3
Hayır	5	8,5
Her İkiside	1	1,7
Toplam	41	69,5
Ortak Yok	18	30,5
Toplam	**59**	**100**

Tablo 36'da örneklemin faaliyet gösterdiği sektör dağılımı gösterilmektedir. Ankete katılanların faaliyet gösterdiği sektörler yedi gruba ayrılmıştır. Mardin ihracatının lokomotifini oluşturan %66,1 ile gıda ve içecek sektörü diğer alanlara göre payının daha fazla olduğu görülmektedir iken ikinci sırada ise %11,9 ile tekstil ve giyim

sanayi yer almaktadır. Ankete katılanların faaliyet gösterdiği fakat hangi sektöre dahil olduğuna karar veremediği sektörler için "diğer" adı altında şık konulmuş ve yedinci grup olarak değerlendirilmiştir. Türkiye ihracatçılar meclisi rakamlarına bakıldığında Mardin ilinin toplam ihracatı 904.506,56 (1000 $) iken Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri 442.945,04 (1000 $) ile toplam ihracatın %48,97 ile en büyük payı oluşturmaktadır.

Tablo 36: Firmaların Faaliyet Alanı Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Metal eşya, makine teçhizat	1	1,7
Tekstil ve giyim sanayi	7	11,9
Orman ürünleri ve mobilya	2	3,4
Taş ve toprağa dayalı ürünler	2	3,4
Gıda ve içecek	39	66,1
Kauçuk ve plastik ürünler	4	6,8
Diğer	4	6,8
Toplam	**59**	**100**

Önceki tabloda gıda ve içecek sektörünün sektörel dağılımındaki önemine vurgu yapmıştık. Bunun en büyük nedenlerine baktığımızda ise hammadde yakınlığı ile beraber %17 ile Sektörün bölgede gelişme potansiyeline sahip olması ve Pazar büyüklüğüdür.

Tablo 37: Firmaların Sektörü Tercih Etme Nedeni

	Frekans	Yüzde
Mesleki eğitim/deneyim	8	13,6
Sektörün bölgede gelişme potansiyeline sahip olması	14	23,7
Pazar büyüklüğü	17	28,8
Aile mesleği	17	28,8
Diğer	3	5,1
Toplam	**59**	**100**

Katılımcı firmaların çoğunluğu 2010 yılı ve sonrasında (%45,7) kurulmuş olduklarını düşünürsek kurulum aşamasındaki firmaların araştırma geliştirmeye ayırdıkları pay %62,7 olarak gerçekleşmiştir (bkz. tablo 38).

Tablo 38: Son 5 Yılda ARGE Çalışması Yapılma Durumu

	Frekans	Yüzde
Evet	37	62,7
Hayır	22	37,3
Toplam	59	100

Tablo 39'a bakıldığı zaman firmaların %86,4'ü gelecek 5 yılda ARGE çalışması planladıklarını beyan etmektedir.

Tablo 39: Gelecekte ARGE Çalışması Planlaması

	Frekans	Yüzde
Evet	51	86,4
Hayır	8	13,6
Toplam	**59**	**100**

Katılımcı firmaların % 42,4'ü, yasa gereği üye olduğu dernekler haricinde hiçbir dernek, kulüp veya sivil toplum örgütüne üye değildir. % 57,6'sı daha çok faaliyet alanı ile ilgili üretimi ilgilendirdiği için üye olduğunu beyan etmektedir.

Tablo 40: Sivil Toplum Kuruluşuna Üyelik Durumu

	Frekans	Yüzde
Herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye değilim	25	42,4
Üyeyim	34	57,6
Toplam	59	100

3.4.2. Firmaların Güven Düzeyine İlişkin Bulgular

Genel güven düzeyini ölçmek amacıyla ankete katılan bireylerin toplumdaki diğer bireylere olan güvenini değerlendirmek amacıyla sorulan insanlara genel olarak güven, kurumlara olan güven, diğer firmalara olan güven ve çalıştırılan kişilere olan güven düzeyini ölçen sorular yöneltilmiştir. Bu endeksi oluşturmaya yönelik sorular ve verilen cevaplar Tablo 41'de sunulmuştur.

Güven endeksinin sorularından biri olan "insanların çoğunu güvenilir buluyorum" sorusuna ankete katılan üyelerin % 15,3'u insanların kesinlikle güvenilir olmadığı, % 5'i ise tümüyle güvenilir olduğu şeklinde cevap vermiştir. % 42,4'lük bir oran insanlara güven konusunda kararsız olduğunu belirtmiştir. Ortalama yüzdesine baktığımız zaman %55,25 ile genel olarak insanlara güven konusunda kararsızların belirleyici oluğunu görmekteyiz.

Başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamam konusunda ortalama yüzdesi %89,49 ile çok yüksek bir yüzdeye sahiptir. Başka bir deyişle katılımcıların %55,9'u kesinlikle dikkati elden bırakmayacağını beyan etmektedir.

Genel olarak firmalara baktığımız zaman devlet kurumlarına ve çalışanlarına güven noktasında %69,49 ortalama ile güvendiklerini beyan etmektedirler. Bunun yanısıra resmi kurum ve kuruluşların %30,5 ile tümüyle objektif davrandıklarını dile getirmektedirler. Yeni bir yatırımda bulunulacağı zaman resmi karar mercilerinin desteğine olan güven oldukça yüksek bir seviyededir. Bu desteği kesinlikle alamayacağını düşünenler % 3,4 oranındadır. Bu desteği kesinlikle alabileceğine inananların oranı % 39 seviyesindedir.

Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşüncesi, kurumlara olan güvenin düşük seviyede olduğu şeklinde yorumlanabilir. Katılımcı firmaların %62,72'lik bir bölümünün bu düşünceyi paylaşması güven açısından sosyal sermaye seviyesini olumsuz etkilemektedir.

Mardin'deki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğinin artması, kurumlara güvenin göstergesi şeklinde yorumlanabilir. %62,7'lik kesimin bu düşüncede olması bir önceki tutumla örtüşmekte olup güven seviyesinin sosyal sermayeye olumlu katkı sağladığını söyleyebiliriz.

Başka firmalarla yasal sözleşme yapmadan ve çek, noter onayı vb. hukuki prosedürü takip etmeden mal/hizmet verme konusunda ise % 18,6'lik bir oran kesinlikle vermeyeceğini beyan ederken, buna karşın % 30,5'lık bir oran verebileceğini belirtmiştir. Kesinlikle veririm beyanında bulunan oran ise %16,9'da kalmıştır.

Firmalara, çalıştırdıkları kişileri kontrol etmedikleri zaman görevlerini tam olarak yapacaklarına inanıp inanmadıkları sorulduğunda ankete katılanların % 20,3'sı tümüyle inandığını, %18,6'sı katıldığını belirtirken, %27,1 ise bu konuda kararsız kaldığına inandığını belirtmiştir. Bu açıdan Mardin'deki katılımcı firmaların üçte birlik kısmı çalışanlarına güven duymaktadır.

Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşanması, profesyonellikten uzaklaşma açısından sosyal düzeyinin düşük olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilecektir. Katılımcıların %72,9'u böyle bir sorun yaşamadıklarını beyan etmektedir

Katılımcı firmaların %67,7'lik kesimi Mardin firmalarının dürüst ve güvenilir olduğunu beyan ederken diğer illerle kıyaslandığında dörtte üçlük kesimi daha güvenilir olduğunu beyan etmektedir. Firmalar dışa kapalı bir tutum sergilemektedir.

Tablo 41: Güven Endeksi Göstergeleri

		Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	**Ortalama Yüzdesi (min 20; max 100)**
İnsanların çoğunu güvenilir buluyorum.	Frekans	9	12	25	10	3	55,25
	Yüzde	15,3	20,3	42,4	16,9	5,1	
Başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmıyorum	Frekans	1	1	0	24	33	89,49
	Yüzde	2,0	1,7	0,0	40,7	55,9	
Mardin'de yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.	Frekans	3	6	17	15	18	73,22
	Yüzde	5,1	10,2	28,8	25,4	30,5	
Devlet kurumlarına ve çalışanlarına güveniyorum.	Frekans	4	9	15	17	14	69,49
	Yüzde	6,8	15,3	25,4	28,8	23,7	
Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.	Frekans	12	5	5	20	17	68,47
	Yüzde	20,3	8,5	8,5	33,9	28,8	
Mardin'deki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğimi artırır.	Frekans	6	6	10	6	31	76,95
	Yüzde	10,2	10,2	16,9	10,2	52,5	
Yeni bir yatırımda bulunacağım zaman, resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alabileceğime inanıyorum.	Frekans	2	3	15	16	23	78,64
	Yüzde	3,4	5,1	25,4	27,1	39,0	
Mardin'deki diğer firma/işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/hizmet veririm.	Frekans	11	10	10	18	10	62,03
	Yüzde	18,6	16,9	16,9	30,5	16,9	
Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.	Frekans	10	10	16	11	12	61,69
	Yüzde	16,9	16,9	27,1	18,6	20,3	
Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.	Frekans	23	20	8	5	3	41,36
	Yüzde	39,0	33,9	13,6	8,5	5,1	
Mardin'in firmaları dürüst ve güvenilirdir.	Frekans	2	2	15	30	10	74,92

	Yüzde	3,4	3,4	25,4	50,8	16,9	
Diğer illerle kıyaslandığında Mardin ilinin firmaları dürüst ve güvenilir.	Frekans	2	1	12	29	15	78,31
	Yüzde	3,4	1,7	20,3	49,2	25,4	
Ortalama Güven Endeksi Düzeyi							**69,15**

3.4.3. Firmaların Sosyal Ağlar Düzeyine İlişkin Bulgular

Sosyal ağlar endeksinde ise göreceli olarak güven endeksi ile karşılaştırdığımızda sonuçların daha olumsuz olduğu görülmektedir. Sosyal Ağlar Endeksi ile resmi ve gayri resmi sosyal ağlara katılım ölçülmüştür. Bu maksatla; diğer firmalarla bilgi ve malzeme paylaşımı, ortak pazarlama, ortak sorunlar için lobi faaliyetleri düzeyi, sivil toplum örgütlerine üye olma düzeyi, resmi olmayan dernek faaliyetleri gibi toplumsal etkinliklere katılım düzeyi, fuarlara katılım düzeyi, üretimi ilgilendiren toplantılara katılım düzeyi, Mardin'i ilgilendiren konularla ilgili etkinliklere katılım düzeyleri ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Endekste yer alan sorular, verilen cevaplar ve ortalama yüzdeleri tablo 42'de sunulmuştur.

Firmaların diğer firmalarla bilgi ve malzeme paylaşımı, ortak pazarlama, ortak sorunlar için lobi faaliyetleri gibi konularda dayanışma içeresinde olduğunu beyan eden firmaların oranı katılımcı firmaların dörtte üçünü oluşturmaktadır. Sosyal ağın bu kadar güçlü olması sosyal sermaye düzeyinin yüksek olmasını sağlamaktadır.

Sivil toplum kuruluşu üyesi olmak maddi ve manevi katkı sağladığını düşünenlerin oranı %42,4 ile azımsanmayacak derecede olduğunu söyleyebiliriz. Kararsızların oranı ise %22'dir.

Yatırım kararı verilirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile iş birliği içerisinde olunması ağ bağlantılarının güçlü olduğunun göstergesi olduğunu söyleyebiliriz. Buna göre Mardin'deki katılımcıların %64,4'ü bu konuda iş birliği içerisinde olmayı tercih etmemektedir.

Sektör ile ilgili olarak ulusal fuarlara katılımı sorduğumuzda %74,6 gibi büyük çoğunluğu fuarlara katılım gösterdiği buna karşın fuarlara katılımın yeni imkanlar sunacağını düşünenlerin oranı ise %83 olarak gerçekleşmiştir.

Üretimlerini ilgilendiren toplantılara katılıma baktığımızda %40,7'sinin kesinlikle katıldığını beyan ederken %39 ise katıldığını beyan etmektedir. Bu durumun hem imalat sanayi açısından hem de sosyal ağlar açısından olumlu bir sonuç doğurduğunu söyleyebiliriz.

Konu Mardin'in geleceği ile ilgili bir konuyu tartışmaya gelince ilgi biraz azalsada yine de azımsanmayacak oranda bir katılımın (%67,7) sağlandığını bu da Mardin'in kalkınması açısından önemli olduğunu göstermeketedir.

Katılımcı firmaların ürettiği ürünü sosyal medya (facebook, twitter, myspace vb.) aracılığıyla tanıtımını yapması yatırımcıların ağ bağlantılarının ve dolayısyla sosyal sermayenin kuvvetli olduğu anlamına gelmektedir. Genç yatırımcıların çoğunlukta olduğunu düşündüğümüzde sosyal medya kullanımına paralellik göstererek %55,9 ile aktif kullandıklarını beyan etmektedir.

Tablo 42: Sosyal Ağları Endeksi Göstergeleri

		Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	**Ortalama Yüzdesi (min 20, max 100)**
Diğer firmalarla bilgi ve malzeme paylaşımı, ortak pazarlama, ortak sorunlarımız için lobi faaliyetleri gibi konularda dayanışma içeresindeyim.	Frekans	4	6	5	27	17	75,93
	Yüzde	6,8	10,2	8,5	45,8	28,8	
Sivil toplum kuruluşu üyesi olmak maddi ve manevi katkı sağlıyor.	Frekans	8	13	13	18	7	61,02
	Yüzde	13,6	22,0	22,0	30,5	11,9	

Üyelerin birbirleri ile olan müzakerelerinde adil olduklarını düşünüyorum.	Frekans	7	11	22	11	8	60,68
	Yüzde	11,9	18,6	37,3	18,6	13,6	
Üyeler ile ortak olan projelerimizin başarısı için endişelenmiyorum.	Frekans	13	11	18	11	6	55,25
	Yüzde	22,0	18,6	30,5	18,6	10,2	
Yukarı da belirtilen herhangi bir kuruluşta aktif olarak çalışıyorum.	Frekans	33	9	1	5	11	43,73
	Yüzde	55,9	15,3	1,7	8,5	18,6	
Yukarı da belirtilen herhangi kuruluşun yönetim veya organizasyon komitesinde bulunurum.	Frekans	37	5	1	7	9	41,69
	Yüzde	62,7	8,5	1,7	11,9	15,3	
Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile iş birliği içerisinde olmayı önemserim.	Frekans	17	7	14	14	7	55,59
	Yüzde	28,8	11,9	23,7	23,7	11,9	
Sektörümüzle ilgili ulusal fuarlara sıklıkla katılırım.	Frekans	9	2	4	16	28	77,63
	Yüzde	15,3	3,4	6,8	27,1	47,5	
Fuarlara katılımın firmama yeni imkanlar sunacağını düşünüyorum.	Frekans	3	1	6	10	39	87,46
	Yüzde	5,1	1,7	10,2	16,9	66,1	
Üretimimizi ilgilendiren toplantılara sıklıkla katılırım	Frekans	9	2	1	23	24	77,29
	Yüzde	15,3	3,4	1,7	39,0	40,7	
Sıkılıkla Mardin'de bir konuyu tartışmak üzere firmalarla bir araya gelirim	Frekans	8	6	5	23	17	71,86
	Yüzde	13,6	10,2	8,5	39,0	28,8	
Firma ismini veya üretilen ürünü sosyal medya (facebook, twitter, myspace vb.) aracılığıyla reklamını yaparım.	Frekans	12	10	4	10	23	67,46
Ortalama Sosyal Ağlar Endeksi Düzeyi							**64,63**

3.4.4. Firmaların Sosyal Normlar Düzeyine İlişkin Bulgular

Normlar güvene dayalı işbirliğinin kurulmasında anahtar rol üstlenmekte, sosyal sermayeyi meydana getiren ilişkiler olduğunu belirtmiştik. Bu bağlamda karşılıklı yardımlaşma ve ortak işbirliği düzeyini ölçmek amacıyla Mardin OSB üyelerine; personel seçerken tanıdıklarının referans olması kişiyi işe almada kolaylaştırma, işleri

kötüye giden komşuya yardımda bulunma, dini görüşün, siyasi görüşün ve etnik kimliğin iş hayatını etkileyip etkilemediği, herhangi bir fuar, organizasyon vs. bilgisini paylaşma, maliyetleri düşürücü veya verimliliği yükseltici herhangi bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşma vb. konularında sorular yöneltilmiştir. Endekste yer alan sorular ve verilen cevaplar tablo 43'de sunulmuştur.

Sosyal normlar endeksi yargılarından biri olan personel seçerken tanıdıklarımın referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırdığını söyleyen katılımcıların %32,2'si katıldığını, %30,5'i ise tümüyle katıldığını beyan etmektedir. Bununla beraber firmalar sertifika programlarına katılımın da önemini vurgulamaktadır. Bu bağlamda firmalar sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken %28,8 ile kesinlikle gerekli olduğunu %32,2 ile ise katıldığını beyan etmektedirler.

Katılımcı firmaların %66,1'i maddi kaybının olmasını insanların güvenini kaybetmeyi kesinlikle tercih ettiğini buna karşın sadece %1,7'si güvenin hiç öneminin olmadığını belirtmektedir. Bu durum güven açısından sosyal sermayeyi yükselten bir tutumdur.

Ortaklı firmalara baktığımızda alınan kararlarda ortakların fikirlerini %99,05 ortalama düzey ile tümüyle önemsediklerini beyan etmektedirler. Ortaklarına duydukları güven bağlamında sosyal sermayeyi olumlu yönde etkilemektedir.

İşleri kötüye gittiği zaman, Mardin'deki işletmelerin/firmaların haklarında üzüleceğini düşünenlerin ortalama yüzdesi %58,98 ile kararsızların baskın olduğunu görmekteyiz. %22'lik kısmı hiç üzülmeyeğini düşünürken %13,6'sı tümüyle üzüleceğini düşünmektedir.

Firmaların işleri kötüye gittiği zaman diğer firmalara yardımda bulunma noktasında %71,2'lik kesim olumlu yaklaşırken bunun aksine yardım alma konusunda aynı görüşte değiller. Katılımcı firmaların dörtte üçlük kesimi yardım alamayacığını düşünmektedir.

İş hayatında dini, siyasi görüşün ve etnik kimliğin etkili olmaması, profesyonel iş normlarının piyasaya hakim olması bakımından sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğunun göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda katılımcı firmaların %78'lik kısmı dini görüşün iş hayatını kesinlikle etkilemediği görüşünde iken sadece %49,2'lik kısmı siyasi görüşün iş hayatını hiç etkilemediğini düşünmektedir. Dini görüşe paralellik gösteren etnik kimliğin iş hayatını hiç etkilemediği görüşü %72,9 olarak tespit edilmiştir. Etnik kimliğin, siyasi ve dini görüşün iş hayatını etkilememesi normlar bakımından sosyal sermayeyi yükselten bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yapacağını ifade eden %83,1 oranındaki büyük çoğunluk, normlar bağlamında sosyal sermayenin yüksek olduğunu göstermektedir.

Faaliyet alanımızla ilgili herhangi bir fuar, organizasyon vs. bilgisi aldığınızda bunu diğer işletme/firmalarla %40,7'lik kesim tümüyle paylaşırım derken %37,3'lük kesim paylaşırım beyanında bulunmuştur.

Bulunduğumuz sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici herhangi bir yeniliği diğer işletmelerle tümüyle paylaşacağını beyan eden % 25,4'ü hiç paylaşmayacağını beyan eden %23,7'lik kesim takip etmektedir. %22,1'lik kesim ise kararsızlığını dile getirirken bu durum sosyal sermaye düzeyinin dengeli olduğunu göstermektedir.

Tablo 43: Sosyal Normlar Endeksi Göstergeleri

		Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	**Ortalama Yüzdesi (min 20, max 100)**
Personel seçerken tanıdıklarımın referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.	Frekans	11	9	2	19	18	68,14
	Yüzde	18,6	15,3	3,4	32,2	30,5	

Sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken öncelik tanırım.	Frekans	11	10	2	19	17	67,12
	Yüzde	18,6	16,9	3,4	32,2	28,8	
Maddi kaybımın olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.	Frekans	1	5	3	11	39	87,80
	Yüzde	1,7	8,5	5,1	18,6	66,1	
Alınan kararlarda ortaklarımın fikirlerini önemserim.	Frekans	0	0	0	2	40	99,05
	Yüzde	0,0	0,0	0,0	3,4	67,8	
İşim kötüye gittiği zaman, Mardin'deki işletmelerin/firmaların hakkımda üzüleceğini düşünüyorum.	Frekans	13	6	19	13	8	58,98
	Yüzde	22,0	10,2	32,2	22,0	13,6	
İşlerim kötüye gittiği zaman Mardin'deki firmalardan yardım alabilirim.	Frekans	16	4	24	10	5	54,58
	Yüzde	27,1	6,8	40,7	16,9	8,5	
İşleri kötüye giden herhangi bir komşu veya tanıdık firmaya yardımda bulunurum.	Frekans	1	2	14	22	20	79,66
	Yüzde	1,7	3,4	23,7	37,3	33,9	
Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	Frekans	46	1	3	6	3	32,54
	Yüzde	78,0	1,7	5,1	10,2	5,1	
Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	Frekans	29	5	4	9	12	49,83
	Yüzde	49,2	8,5	6,8	15,3	20,3	
Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	Frekans	43	3	4	3	6	34,92
	Yüzde	72,9	5,1	6,8	5,1	10,2	
Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.	Frekans	1	3	6	28	21	82,03
	Yüzde	1,7	5,1	10,2	47,5	35,6	
Faaliyet alanımızla ilgili herhangi bir fuar, organizasyon vs. bilgisi aldığınızda bunu diğer işletme/firmalarla paylaşırım.	Frekans	1	1	11	22	24	82,71
	Yüzde	1,7	1,7	18,6	37,3	40,7	
Bulunduğumuz sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici herhangi bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşırım.	Frekans	14	7	13	10	15	61,69
	Yüzde	23,7	11,9	22,1	16,9	25,4	
Ortalama Sosyal Normlar Endeksi Düzeyi							**66,06**

SONUÇ

Bu çalışmada öncelikle insanlar arası güven, birliktelik duygusunu esas alan, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini açığa çıkarmak suretiyle birlikte çalışmayımümkün hale getiren, toplumsal ve ekonomik gelişme açısından önem arz eden bir kavram olarak sosyal sermayenin üzerinde durulmuş ve sosyal sermayenin gelişimini etkileyen, güven, sosyal normlar ve sosyal ağlar ile olan ilişkisi teorik ve deneysel olarak irdelenmiştir. Daha sonra bölgesel kalkınma kavramının kuramsal kapsamı incelenmiş ardından iki kavram arasındaki bağlantı kavramsal açıdan irdelenmiştir. Tezin üçüncü bölümünde ise Mardin OSB'ye kayıtlı firmalarda sosyal sermaye öğelerinin bölgesel kalınmaya etkisi ortaya konulmuştur.

Son yıllarda yapılan teorik ve ampirik çalışmalar, yatırımcıların ekonomik açıdan daha başarılı olabilmelerinin sadece ekonomik performanslarına bağlı olmadığını göstermektedir. Bu da iktisadi kalkınma için ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak etkisi altına alan sosyal faktörlerin de dikkate alınmasını zorunlu kılmaktadır. Daha genel bir değerlendirme yapacak olursak; bir toplumun sosyo ekonomik durumu, üretim, tüketim ve paylaşım gibi temel iktisadi unsurları doğrudan etkisi altına alarak iktisadi yapıda belirleyici bir rol oynadığını söyleyebiliriz.

OSB'ler günümüz ekonomik yapılanmanın ve ülke ekonomilerinin içinde ağırlık taşımakta ve daha da önemlisi iktisadi kalkınmada oldukça önemli bir yer kaplamaktadır. Bu bağlamda, bir ülke ekonomisinin kalkınmasını, sağlıklı ve aktif

faaliyet gösteren OSB'ler olmadan değerlendirmek olası gözükmemektedir. Günümüz dünyasında ülke ekonomileri salt iktisadi anlamda değil aynı zamanda sosyal ve toplumsal anlamda da küresel bir yapı içinde şekillenmiş, rekabet olgusu sınırları aşmıştır. Bu vesile ile bilhassa son yıllarda OSB'ler için rekabet etmenin ve devamlılığını sağlayabilmenin en önemli çözümü sosyal olgulara ayak uyturup farklılaşma yaratabilmekte yatmaktadır.

Sosyal sermaye ile ilgili yapılan çalışmalara baktığımızda, yüksek sosyal sermaye düzeylerine sahip ülkelerin daha güvenli, daha sağlıklı, daha kültürlü, daha iyi yönetilen ve çoğunlukla daha düşük sosyal sermaye düzeyine sahip olan ülkelerden daha mutlu ve huzurlu toplumlar oldukları tespit edilmiştir. Bu durum ürün kalitesi ve verimliliğini direk etkilemesiyle beraber bölgesel kalkınmaya önemli bir katkı sağlayacaktır.

Yukarıda bahsettiğimiz sorunları çözme noktasında vurgulanması gereken konu, sosyal sermayenin tek başına yeterli olmayacağıdır. Esasında kalkınmasını ve büyümesini sağlayamamış ve ekonomik yönden gelişememiş, bunun yanı sıra var olan kaynaklarını etkin kullanamayan bir ekonomide sosyal sermayeye ağırlık verilerek sosyal ve ekonomik kalkınmanın beklenmesi çok doğru olmayacaktır.

Çalışmanın uygulama bölümü, Mardin ili, İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırmasında da görüleceği üzere kişi başına milli gelir, istihdam, göç ve eğitim gibi sosyo ekonomik göstergelerin de ortaya koyduğu bir gerçeklikle önemli kalkınma sorunlarına sahip bir ilimizdir. Önceki bölümlerde belirtildiği gibi, sosyal sermayenin bölgesel ekonomik kalkınmayı geliştirici etkilerinin bulunduğu göz önüne alındığında, bölgesel kalkınmada önemli bir yere sahip Mardin OSB üyelerinin sosyal sermaye düzeyi önem arz etmektedir. Küreselleşen dünyanın beraberinde getirdiği değişimlerle mal ve hizmet üretimi ve ticaretinde meydana gelen büyük çaplı değişimler, bölgesel kalkınma politikalarının tabi olduğu çerçeveyi de

büyük ölçüde etkilemiştir. Yaşanan bu değişimler bölgesel ekonomiler için önemli fırsatlar doğurmuştur.

Tezin uygulama kısmının savı ile birbirini destekler nitelikte sonuçlara ulaşılmştır. Uygulamanın değerlendirilmesi sonucunda Mardin OSB üyelerinde sosyal sermayenin orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Sosyal sermayenin bir unsuru olan sosyal ağlarının bilgi akışlarını kolaylaştırdığı ve bu sayede şirketlerin daha iyi (beceriye veya teknik ya da kültürel bilgiye sahip) bireyler almak için, bireylerin de sermayelerini kullanacak ve uygun karşılıklar verecek daha iyi örgütler bulmak için harcayacağı işlem maliyetini düşüreceği sonucuna varılmıştır.

Güven endeksinin sorularından biri olan "insanların çoğunu güvenilir buluyorum" sorusuna ankete katılan üyelerin ortalama yüzdesine baktığımız zaman %55,25 ile genel olarak insanlara güven konusunda kararsızların belirleyici oluğunu görmekteyiz. Bu durum sosyal sermaye düzeyini negatif yönde etkiledği tespit edilmiştir.

Firmaların birbirleri ile bilgi ve malzeme paylaşımı, ortak pazarlama, ortak sorunlar için lobi faaliyetleri gibi konularda dayanışma içeresinde olmayı önemseyerek, ortak projelerin başarısı için çaba sarf etmeleri sosyal sermaye düzeyinin artması ile birlikte bölgesel kalkınmaya da pozitif etki yapacaktır. Bunun yanısıra yatırımlara karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile iş birliği içerisinde olmayı, sıklıkla Mardin'de bir konuyu tartışmak üzere firmalarla bir araya gelmeleri firmalara yeni imkânlar sunacaktır.

Bu önerilerin hayata geçirilmesi ile sosyal sermaye düzeyinin artacağı ve buna paralel olarak kalkınmanın gerçekleşeceği düşünülmektedir

Sonuç olarak yapılan bu çalışma sosyal sermayenin bölgesel kalkınma sürecindeki rolünün hem kavramsal açıdan hem de ampirik olarak daha iyi bir şekilde

anlaşılmasına katkı sağladığını ve gelecekte yapılacak olan çalışmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akın, C. S. (2012). Kurumların ve Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. Adana, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

Akın, C. S. (2013). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Farklı Gelir Grupları Üzerine Yatay Kesit Analizi. The Journal of Academic Social Science Studies, 6(7), 13-35.

Akın, C. S., & Uytun, C. (2014). Sosyal Sermayenin İşgücü Piyasası Üzerine Etkileri - Panel Nedensellik Analizi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 2(9), 65-80.

Altay, A. (2007). Bir Kamu Mali Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi. Ege Akademik Bakış, 1(7), 337-362.

Aydemir, M. A., & Özşahin, M. C. (2011). Türk Demokrasisinde Kayip Halkayi Keşfetmek: Türkiye Örneği Üzerinden Sosyal Sermaye-Demokrasi Bağlantısını Yeniden Düşünmek. Akademik İncelemeler Dergisi, 6(1), 41-87.

Aydın, A. (2008). İktisadi Açıdan Bölgesel Dengesizlik: Mardin İli Örneği. Elektronik Sosyal Sosyal Bilimler Dergisi, 7(24), 304-312.

Aydın, H. İ. (2016). Sosyal Sermaye ve Kalkınma. Ankara: Elif Yayınevi.

Babacan, M. E. (2012, Eylül). Toplumsal Paylaşım Ağlarında Sosyal Sermaye Pratikleri, Doktara Tezi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya Üniversitesi.

Boşgelmez, G. (2012). Sivil Toplum Kuruluşlarında Güven ve Gönüllülük Açısından Sosyal Sermayenin Değerlendirilmesi: Isparta Örneği. Isparta: Süleyman Demirel üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

Bourdieu, P. (2010). Sermaye Biçimleri. M. M. Şahin, & A. Z. Ünal içinde, Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri (M. M. Şahin, Çev., s. 45-75). İstanbul: Değişim Yayınları.

Calhoun, C. (2007). Bourdieu Sosyolojisinin Ana Hatları. G. Çeğin, E. Göker, & A. A. Ümit içinde, Ocak ve Zanaat - Pierre Bourdieu Derlemesi (G. Çeğin, Çev., s. 77-130). İletişim Yayınları.

Claridge, T. (2004). Social Capital and Natural Resource Management. The Degree of Master of Natural Resource Studies, School of Natural and Rural Systems Management, University of Queensland.

Coleman, J. S. (2010). Beşeri Sermayenin Yaratılmasında Sosyal Sermaye. M. M. Şahin, & A. Z. Ünal içinde, Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri (F. Uzar, Çev., s. 77-119), İstanbul: Değişim Yayınları.

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

Çalışkan, Ş., & Meçik, O. (2011). Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi Üzerine Uygulamalı Bir Analiz Eskişehir İli Örneği. PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 7(2), s. 07-26.

Çetin, M. (2006a). Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği. D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, 21(1), 1-25.

Çetin, M. (2006b). Endustriyel Bolgelerde Sosyal Sermaye ve Guven: Üçüncü İtalya Örnegi. Ege Academic Review, 6(1), 74-86.

Doğan, B. B. (2012). Kalkınmada Yatırımcıların Sosyal Sermaye Düzeyinin Belirlenmesi: Diyarbakır Örneği. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi, İİBF.

Duman, B., & Alacahan, O. (2011). Sosyal Sermaye/Güven Boyutunda Etniklik. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1), 181- 208.

Erbil, C. (2008). Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Erselcan, F. (2009b). Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 35(2), 248-256.

Ferlander, S. (2007). The Importance of Different Forms of Social Capital for Health. Acta Sociologica, 50(2), 115-128.

Field, J. (2008). Sosyal Sermaye. (B. Bilgen, & B. Şen, Çev.) İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Fukuyama, F. (2010). Sosyal Sermaye ve Sivil Toplum. M. M. Şahin, & A. Z. Ünal (Dü) içinde, Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri (S. Tekel, Çev., s. 143-170). İstanbul: Değişim Yayınları.

Gerşil, G. S., & Aracı, M. (2011). Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgörenlerin Performansı Üzerine Etkileri. Çalışma ve Toplum(1), s. 39-74.

Gökalp, N. (2003). Ekonomide Güven Faktörü. Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F, Yönetim ve Ekonomi, 10(2), 163-174.

Harriss, J., & Renzi, P. D. (2010). Sosyal Sermaye Kavramı: Kayıp Halka Mı Yoksa Analitik Olarak Mı Kayıp? A. Z. Ünal, & M. M. Şahin (Dü) içinde, Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri (M. Çelik, & M. M. Şahin, Çev., s. 7-39). İstanbul: Değişim Yayınları.

Kapu, H. (2008). Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(1), s. 259-287.

Karagül, M. (2003). Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeyle İlişkisi ve Etkin Kullanımı. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi(5), 79-90.

Karagül, M. (2012). Sosyal Sermaye (Kapitalizmin Kör Noktası). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Karagül, M., & Akçay, S. (2002). Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt. İktisat İşletme ve Finans, 198(17), 82-90.

Karagül, M., & Dündar, S. (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 12(6), s. 61-78.

Karagül, M., & Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine İnceleme. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi(1), 37-52.

Karakurt, E. (2008). Südürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi. "İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 10(2), 76-100.

Kaya, Y. (2011). Sosyal Sermaye Düzeyinin Belirlenmesi ve Sosyal Sermaye Düzeyini Etkileyen Faktörlerin Analizi: Gönüllü Teşekküller Bağlamında Kayseri Örneği. Kütahya:Dumlupınar Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Keleş, H. N. (2012). Sosyal Sermaye. Konya: Eğitim Yayınevi.

Keskin, M. (2008). Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi. Erzurum: Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Koç, A., & Ata, A. Y. (2012). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(1), s. 199-218.

Kosgeb. (2005). Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü. Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştımalar Merkez Müdürlüğü.

Lin, N. (2010). Sosyal Sermaye Network Kuramının İnşası. M. M. Şahin, & A. Z. Ünal içinde, Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri (A. Öğüt, & C. Erbil, Çev., s. 171-215). İstanbul.

Luthans, F., Luthans, K., & Luthans, B. C. (2004). Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Sapital. Business Horizons, 47(1), 45-50.

Narayan, D., & Cassidy, M. F. (2001, March). A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development and Validation Of A Social Capital Inventory. Current sociology, 49(2), 59–102.

National Statistics. (2001). Social Capital a Review Of The Literature. Social Analysis and Reporting Division.

OECD. (2001). The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital. Paris: Education and Skills.

Oğuz, H. (2006). Makroekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi(12), 79-107.

Ongan, N. T. (2013). Sosyal Uyum-Sosyal Sermaye Eksenli Kalkınma Yaklaşımının Sınıfsal Sonuçları İlişkin Bir Değerlendirme. Çalışma ve Toplum, 1, 211-228.

Ozuğurlu, A. (2006). Sosyal Sermaye: Kamunun Trajedisi ya da Emeğin Sömürgeleştirilmesinde Yeni Bir Eşik. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi(12), 188-213.

Öksüzler, O. (2006). Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (12), 108-129.

Özcan, B., & Zeren, F. (2013). Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(1), s. 7-36.

Özdemir, A. A. (2008). Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(2), s. 81-102.

Özen, Ş., & Aslan, Z. (2006). İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği. Akdeniz İ . İ .B.F. Dergisi(12), 130-161.

Özgür, E. M. (2010). Bölgesel Kalkınma. Ankara Üniversitesi Dil Tarih ve Coğrafya Fakültesi Coğrafya Bölümü Ders Notları.

Özkan, K. E. (2017). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Çevre Sorunlarının Önemi: Türkiye ve AB Karşılaştırması. Yüksek Lisans Tezi, Bilecik: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

Özsağır, A. (2007). Ekonomide Güven Faktörü. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 6(20), 46-62.

Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. 05.01.2017 tarihinde http://prospect.org/article/prosperous-community-social-capital-and-public-life adresinden alındı

Seki, İ., & Karataş, İ. (2016). Kalkınma Zincirinin Kayıp Halkası Sosyal Sermaye (1. b.). Çanakkale: Dora Yayıncılık.

Şan, M. K. (2007). Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği. Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 2(1), 70-95.

Şan, M. K., & Şimşek, R. (2011). Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel - Sosyolojik Arkaplanı. Akademik İncelemeler Dergisi, 6(1), 88-110.

Şavkar, E. (2011). Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla İlişkisi. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı Yüksek.

Temple, J. (2001). Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries. OECD Economic Studies(33), 57-101.

Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi(12), s. 14-60.

Tüysüz, N. (2011). Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelisme Açisindan Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanmasi. TC Kalkinma Bakanligi, Bölgesel Gelisme ve Yapisal Uyum Müdürlügü. Yayin, (2827).

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

Woolcock, M. (1998). Social Capital And Economic Development: Toward A Theoretical Synthesis and Policy Framework. Theory and Society(27), 151-208.

Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. World Bank Research Observer, 2(15).

Yarcı, S. (2011). Pierre Bourdieu'da Sosyal Sermaye Kavramı. Akademik İncelemeler Dergisi , 6(1), 125-135.

Yaşa, D. (2016). Kırsal Kalkınmada Kırsal Kalkınma Projelerinin Rolü: Sivas-Erzincan Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü , İktisat Anabilim Dalı.

Yetim, N. (2006). Ekonomi ve Sosyolojinin Yeni Bir Kavşakta Buluşması: Sosyal Sermaye. İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Dergisi, 11(3), 91-106.

Yörük, S. (2016). Bir Sosyal Kalkınma Örneği: ÇATOM. Yüksek Lisans Tezi,Konya: Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı.

EKLER

EK 1. Anket Formu

MARDİN İLİNDE, BÖLGESEL KALKINMADA SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ ANKET FORMU

Sayın Katılımcı,

Bu anket çalışması, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalında, Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN danışmanlığında hazırlanan "**Sosyal Sermaye Öğelerinin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi: Mardin İlinde Bir İnceleme**" başlıklı yüksek lisans tez çalışması kapsamında yapılmaktadır.

Bu çalışma ile Mardin'deki firmalar arasındaki güven, network (Resmi ve gayri resmi sosyal ağlara katılım) ve karşılıklı yardımlaşma ve ortak isbirliği eğilimi düzeyleri araştırılacak ve bu düzeyin bölgesel kalkınma sürecine katkısı anlaşılmaya çalışılacaktır.

Anket sorularına vereceğiniz cevaplar diğer cevaplarla birlikte toplu olarak yorumlanacaktır. Bireysel bilgileriniz kesinlikle gizli tutulacaktır.

İlgi ve yardımlarınız için teşekkür ederiz.

Görüşme Yapılan Firmanı ……

Görüşme Yapılan Kişinin Adı/Soyadı:…….

İletişim Bilgileri:……

1	Müessese nerede bulunmaktadır?					
	a- Küçük Sanayi Sitesi		b- Organize Sanayi Bölgesi		c- Diğer	
2	Müessesenizin büyüklüğü nedir .?					
	a- Büyük İşetmeler					
	b- Orta Büyüklükteki İşletmeler					
	c- Küçük İşletmeler					
	d- Mikro İşletmeler					
3	Cinsiyetiniz	a- Kadın			b- Erkek	
4	Medeni Durumunuz	a- Evli		b- Bekar		c- Diğer
5	Yaşınız	a-25'ten az	b-26-35	c-36-45	d-46-55	e-56 ve üstü
6	Eğitim Durumunuz					
	a-Okur yazar	b-İlköğretim		c-Genel Lise		d-Meslek Lisesi
	e-Ön lisans	f-Lisans		g-Yüksek lisans		h-Doktora
7	İşyerinizdeki pozisyonunuz nedir?					
	a- İş Sahibi	b- Üst Düzey Yönetici		c- Orta Düzey Yönetici		
8	Yabancı Dil Biliyor musunuz?	a- Evet		b- Hayır		
9	Kaç Yıldır Mardin'de Yaşıyorsunuz?					
	a-1-5	b- 6-10	c- 11-15	d- 6-20	e- 21-25	f- 26 ve fazlası
10	Firmanın kuruluş yılı					
	a- 1980 öncesi	b- 1980-2000		c- 2000-2010		d-2010 -2015
	e-2015 ve sonrası					
11	Şu anki işyerinizde kaç yıldır çalışmaktasınız?					
	a- 1-3	b- 4-6	c- 7-10	d- 11-15	e- 16-20	f- 21 ve fazlası
12	Firmanızın ortağı var mı?					
	Evet	a	S12.1'e geçin			
	Hayır	b	S13'den devam edin			
12.1	Firmanız kaç ortaklı?					
	a-2	b-3	c-4	d-5	e-6 ve üstü	
12.2	Ortağınız nereden?					
	a- Mardin'den				b-Güneydoğu Anadolu Bölgesinden	
	c- Güneydoğu Anadolu Bölgesi dışında, Yurtiçinden				d-Yurtdışından	
12.3	Ortağınız ile aranızda kan bağı var mıdır?					
	a- Evet	b- Hayır		c-Her İkiside		
13	İşletmenizin faaliyet alanı nedir?					
	a-Metal eşya, makine teçhizat	b-Tekstil ve giyim sanayi		c-Orman ürünleri ve		

			mobilya
	d-Taş ve toprağa dayalı ürünler	e-Gıda ve içecek	f- Kauçuk ve plastik ürünler
	g- Diğer		
14	Firmanın sektörü tercih etme nedeni		
	a- Mesleki eğitim/deneyim		
	b- Sektörün bölgede gelişme potansiyeline sahip olması		
	c- Pazar büyüklüğü		
	d- Aile mesleği		
	e- Diğer ….		
15	İşletmenizde son 5 yıldır Ar-Ge çalışması yapıldı mı?		
	a- Evet	b- Hayır	
16	Gelecekte Ar-Ge çalışması yapmayı planlıyor musunuz?		
	a- Evet	b- Hayır	
17	Aşağıdaki sivil toplum kuruluşlarının hangisine veya hangilerine üyesiniz?		
	a- Herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye değilim.		
	b- Diğer dernek ve vakıflar ……		

		Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
18	İnsanların çoğunu güvenilir buluyorum.					
19	Başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmıyorum.					
20	Mardin'de yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.					
21	Devlet kurumlarına ve çalışanlarına güveniyorum.					
22	Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.					
23	Mardin'deki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğimi artırır.					

24	Yeni bir yatırımda bulunacağım zaman, resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alabileceğime inanıyorum.					
25	Mardin'deki diğer firma/işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/hizmet veririm.					
26	Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.					
27	Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.					
28	Mardin'in firmaları dürüst ve güvenilirdir.					
29	Diğer illerle kıyaslandığında Mardin ilinin firmaları dürüst ve güvenilir.					
30	Diğer firmalarla bilgi ve malzeme paylaşımı, ortak pazarlama, ortak sorunlarımız için lobi faaliyetleri gibi konularda dayanışma içeresindeyim.					
31	Sivil toplum kuruluşu üyesi olmak maddi ve manevi katkı sağlıyor.					
32	Üyelerin birbirleri ile olan müzakerelerinde adil olduklarını düşünüyorum.					
33	Üyeler ile ortak olan projelerimizin başarısı için endişelenmiyorum.					
34	Yukarı da belirtilen herhangi bir kuruluşta aktif olarak çalışıyorum.					
35	Yukarı da belirtilen herhangi kuruluşun yönetim veya organizasyon komitesinde bulunurum.					
36	Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile iş birliği içerisinde olmayı önemserim.					
37	Sektörünüzle ilgili ulusal fuarlara sıklıkla katılırım.					
38	Fuarlara katılımın firmama yeni imkanlar sunacağını düşünüyorum.					
39	Üretimimizi ilgilendiren toplantılara sıklıkla katılırım					
40	Sıkılıkla Mardin'de bir konuyu tartışmak üzere firmalarla bir araya gelirim					
41	Firma ismini veya üretilen ürünü sosyal medya (facebook, twitter, myspace vb.) aracılığıyla reklamını yaparım.					

42	Personel seçerken tanıdıklarımın referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.					
43	Sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken öncelik tanırım.					
44	Maddi kaybımın olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.					
45	Alınan kararlarda ortaklarımın fikirlerini önemserim.					
46	İşim kötüye gittiği zaman, Mardin'deki işletmelerin/firmaların hakkımda üzüleceğini düşünüyorum.					
47	İşlerim kötüye gittiği zaman Mardin'deki firmalardan yardım alabilirim.					
48	İşleri kötüye giden herhangi bir komşu veya tanıdık firmaya yardımda bulunurum.					
49	Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
50	Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
51	Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
52	Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.					
53	Faaliyet alanımızla ilgili herhangi bir fuar, organizasyon vs. bilgisi aldığınızda bunu diğer işletme/firmalarla paylaşırım.					
54	Bulunduğumuz sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici herhangi bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşırım.					