

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

**SOSYAL SERMAYE TEORİLERİ VE SOSYAL
SERMAYE KALKINMA İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Nalan KANGAL

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Danışman
Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ**

Konya- 2013

Destekleriyle her zaman yanımda olan ancak bu aşamayı göremeyen

Rahmetli babam İlham Kangal'ın anısına...

(1956- Nisan 2012)

TEŞEKKÜR

Bu yola ıkımamda bana yardımcı olan, çalıŐmalarımnda değerli fikir ve yardımlarıyla yanımda olan, beni yönlendiren değerli hocam Prof. Dr. Abdülkadir Buluş'a,

Sadece bu aşamada değil hayatımın her döneminde yanımda olan ve maddi manevi desteklerini benden esirgemeyen başta annem Diba Kangal olmak üzere aileme sonsuz teŐekkürlerimi sunarım.

Nalan Kangal

Ankara 2013



T.C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



Öğrencinin	Adı Soyadı	Nalan Kangal	Numarası:114226001004
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat Ana Bilim Dalı / İktisat Bilim Dalı	
	Danışmanı	Prof. Dr. Abdülkadir Buluş	
Tezin Adı		Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği	

ÖZET

Sosyal sermaye kavramı sosyoloji, iktisat ve siyaset bilimlerinin üzerine kafa yorduğu ve diğer sermaye türlerine nazaran çok daha yeni olan bir terimdir. 30 yıl kadar bir geçmişe sahip olan bu terim piyasa aktörlerinin ilişkileri ve bağlantılarının da sermaye olarak değerlendirilmesi gerektiğinden hareketle ortaya atılmıştır. 1990'lı yıllardan itibaren de kabul görmeye başlamıştır. Robert Putnam'ın "Making Democracy Work" adlı çalışması bir dönüm noktası olarak görülmüştür. Diğer sermaye türlerinin bireye özgü özellikler ve becerilerin yanı sıra daha maddiyata dayalı özelliklerinden farklı olarak bireylere karşılıklı yarar ve koordinasyon sağlar. Bunun yardımı ile toplumda sosyo-ekonomik kalkınmayı teşvik eden ortak değerler, normlar ve ilişkileri kapsamaktadır. Bu tez çalışmasında söz konusu bilgiler ışığında ilişkilerin ve beraberliklerin, bağlantı ve ağların bireylerin yanı sıra kolektif açıdan da değer yaratan bir sermaye çeşidi olduğu kabulünden yola çıkılmıştır. Çalışmada ki asıl amaç, yapılan çalışmalar incelendikten sonra, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki pozitif ilişki hipotezini ortaya çıkarabilmektir. Ayrıca sosyal sermayenin varlığı toplumları daha güvenli, daha başarılı, daha sağlıklı, daha iyi yönetilen topluluklar olması için katkıda bulunmaktadır.

Bu dikkat çekici katkılarının etkisiyle yapılan bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm de sosyal sermaye kavramı teorik olarak ele alınmıştır. İkinci bölümde kavramın düzey, tür ve bileşenleri analiz edilmiştir. Üçüncü bölümde ekonomik kalkınma ve göstergeleri açıklanmış ve sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile olan ilişkisi üzerinde durulmuştur. Dördüncü bölümde ise kavramın ekonomik kalkınma ile olan ilişkisine değinilmiş ardından da ölçümü aşamasında gündeme gelen göstergeleri üzerinde

durulmuştur. Ve Türkiye'nin sahip olduğu sosyal sermaye düzeyi hakkında bilgi edinmek için literatür çalışması yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Ekonomik Kalkınma, Sosyal Sermaye Ölçütleri, Türkiye de Sosyal Sermaye.



T.C.
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



Öğrencinin	Adı Soyadı	Nalan Kangal	Numarası:114226001004
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat Ana Bilim Dalı / İktisat Bilim Dalı	
	Danışmanı	Prof. Dr. Abdülkadir Buluş	
Tezin İngilizce Adı		Social Capital Theories and Relation between Social Capital and Development: Turkey Sample	

SUMMARY

The term social capital is a newer term than other capital terms, and deals with sociology, economics and political sciences. This term, which has approximately a 30-year past, has come up, since market relations of agent and connections also need to be evaluated as capital. Robert Putnam's study "Making Democracy Work" is accepted as a milestone. Social capital provides mutual benefits and coordination individuals unlike other capital types, which have individual specifications, skills and more material-based characteristics. With the help of this it covers common values, norms and relations which promote socio-economic development in community. In this study, the starting point is the acceptance of the relations and ties, connections and networks as a capital type, which creates value not only for individuals but also in a collective sense. The primary objective of this study is to determine the hypothesis of a positive relation between social capital and economic development after analyzing recent studies. Furthermore, the existence of social capital enables societies to be more secure, more successful, healthier and better managed communities.

This study, which has been completed with the influence of these remarkable contributions, consists of four chapters. In the first chapter the term social capital has been discussed theoretically. In the second chapter levels, types and components of the term have been analyzed. In the third chapter economic development and its indicators have been described, and the relation between social capital and other capital types has been emphasized. In the fourth chapter the term's relation with economic development

has been mentioned and than the indicators, which have come up during its indication, have been focused on. And a literature review has been made to provide information about Turkey's social capital level.

Keywords: Social Capital, Economic Growth, Social Capital Criteria, Social Capital in Turkey.

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR	i
ÖZET	ii
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR LİSTESİ	viii
TABLolar LİSTESİ	ix
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN TANIMI VE TARİHÇESİ

1.1. Sosyal Sermaye Kavramı	6
1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Tarihçesi	8
1.2.1. Pierre Bourdieu' ya Göre Sosyal Sermaye.....	13
1.2.2. James Coleman' a Göre Sosyal Sermaye.....	16
1.2.3. Robert Putnam' a Göre Sosyal Sermaye	21
1.2.4. Francis Fukuyama' ya Göre Sosyal Sermaye	26
1.2.5. Yeni Kurumsal İktisat ve Douglas North' a Göre Sosyal Sermaye	28
1.2.6. Dünya Bankası ve OECD' ye Göre Sosyal Sermaye.....	30

2. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN DÜZEY, TÜR VE BİLEŞENLERİ

2.1. Sosyal Sermayenin Düzeyleri	37
2.1.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye.....	37
2.1.2. Mezo Düzeyde Sosyal Sermaye.....	37
2.1.3. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye	38
2.2. Sosyal Sermayenin Türleri	39
2.2.1. Bağlayıcı (dayanımcı) Sosyal Sermaye	39
2.2.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye	41
2.2.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	42
2.3. Sosyal Sermayenin Bileşenleri.....	43

2.3.1. Güven	43
2.3.2. Sosyal Normlar	47
2.3.3. Sosyal Ağlar	49
2.4. Sosyal Sermayenin Özellikleri	52
2.5. Sosyal Sermayenin İstenmeyen Sonuçları	53

3. BÖLÜM

EKONOMİK KALKINMANIN TANIMI VE BELİRLEYİCİLERİ

3.1. Ekonomik Kalkınma Kavramı	59
3.2. Ekonomik Kalkınmanın Çeşitli Göstergeleri	60
3.2.1. Kişi Başı Gelir Düzeyi ve Büyüme Oranı	61
3.2.2. Fiziksel Yaşam Kalite İndeksi	62
3.2.3. İnsani Kalkınma İndeksi	63
3.3. Gelişmekte Olan Ülkelerin Özellikleri	64
3.4. Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle İlişkisi	65
3.4.1. Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi	71
3.4.2. Fiziki Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi	73

4. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ

4.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Kalkınmaya Etkisi	75
4.2. Sosyal Sermaye'nin Ölçülmesi	84
4.2.1. Güven Faktörü	90
4.2.2. Sivil Toplum Örgütlerine Katılım Oranı	97
4.3. Türkiye'nin Sosyal Sermaye Durumu	103

SONUÇ..... 118

KAYNAKÇA 123

ÖZGEÇMİŞ..... 133

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma – Geliştirme
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
ECLAC	: Economic Commission for Latin America and the Caribbean
FAO	: Food and Agriculture Organization of the United Nations
GfK	: Growth from Knowledge
GSMH	: Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
GSS	: General Social Survey
IMF	: International Monetary Fund
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
STÖ	: Sivil Toplum Örgütü
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Akademik Araştırmalar Kurumu
TÜSEV	: Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı
UNDP	: United Nations Development Programme
vb.	: ve benzeri
vd.	: ve diğerleri
Word Bank	: Dünya Bankası
WVS	: World Values Survey
yy.	: yüzyıl

TABLolar LİSTELER

Tablo 1: Sosyal Sermayenin Tanımı, Amacı ve Analizi	24
Tablo 2: Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye	34
Tablo 3: Sosyal Sermayenin Düzeyleri	37
Tablo 4: Sermayenin Formları	67
Tablo 5: Sermaye Anlayışında Meydana Gelen Değişim	68
Tablo 6: Sosyal Sermayenin ve Diğer Sermaye Türlerinin Karşılaştırmalı Analizi	69
Tablo 7: Sosyal Sermayenin Diğer Formlarından Farklılaşan Özellikleri	69
Tablo 8: Beşeri ve Sosyal Sermayenin Ayrışması	71
Tablo 9: Putnam'ın Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri	88
Tablo 10: Sosyal Sermaye ve Göstergeleri	89
Tablo 11: Ülkelerin Güven Düzeyleri ve Kalkınma Göstergeleri (2006)	93

GİRİŞ

Ekonomik kalkınma terimi, II. Dünya Savaşı'ndan sonra popülerlik kazanmış ve günümüzde de hala ekonomistlerin kafa yorduğu konuların başında gelmektedir. Savaş sonrası oluşan yaraları sarabilmek ve refah seviyesini yükseltebilmek adına atılan adımlar ekonomistlere siyaset bilimcilerin ve sosyologların dâhil olmasıyla farklı boyutlara taşınmıştır.

Ekonomistlerin üretim faktörlerini emek, sermaye ve doğal kaynaklar (toprak) ibaret olarak değerlendirmesi zaman içinde ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik durumu açıklamakta yetersiz kalmış ve bu üç faktöre de sahip olan ülkeler arasında görülen farklı ekonomik kalkınma seviyelerini açıklamak için başka değişkenler aranmaya başlanmıştır. 1960 yıllarda insan sermayesi olarak ta adlandırılan beşeri sermaye iktisat literatüründe kendine yer edinmiştir. Bireylerin bilgi ve beceri kazanabilmek için eğitimlerine yaptığı katkı olarak karşımıza çıkan beşeri sermayenin kalkınma iktisadına yaptığı katkı büyüktür ama yeterli değildir. Gelişmekte olan veya gelişmiş ülkelerin ortak sorunu olan ekonomik kalkınmada Dünya Banka'sının tanımıyla *eksik halkaya* yönelik arayışlar devam etmiştir. Çünkü gelişmekte olan ülkeler için zaruret olan bu eksiklik gelişmiş ülkeler için de bölgeler arası gelişmişlik farkı açısından önem arz etmektedir. Aynı ekonomik şartlara sahip olan iki ülkeden birisinin ekonomik verileri daha iyi iken aynı şartlara sahip olan diğer ülkenin neden aynı düzeydeki verilere sahip olmadığı hatta ülke genel manada ekonomik açıdan iyi bir konumdayken farklı bölgelerin farklı seviyelerde gelişmiş olması açıklanması gereken olgular olduğu anlamına gelmektedir. Bunun için arayışlar devam etmiştir.

1990'lı yıllarda tam manasıyla adı konan ve yıldızı parlamaya başlayan sosyal sermaye kavramı farklı bir sermaye şekli olarak ekonomi literatürüne dâhil edilmiştir. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerinin etkinliğini artırarak adeta bir katalizör görevi görmektedir. Doğal, fiziki ve beşeri sermayenin verimliliğini pozitif yönde etkilediği ifade edilmiştir. Sosyal sermaye kavramının geçmişi çok eski olmamakla birlikte günümüzde kazandığı popüleriteyi Robert Putnam'ın halkın

büyük ilgisini çekmeyi başaran “Making Democracy Work” çalışmasına borçlu olduğumuz söylenebilir. Diğer sermaye türlerinin bireye has ve daha maddiyata dayalı özelliklerine göre sosyal sermaye karşılıklı yarar ve koordinasyonu sağlayarak *toplumun çimentosu* rolünü üstlenmiştir. Bireysel başarının yerine kollektif başarının hedeflendiği sosyal sermaye anlayışı beraberinde ekonomik kalkınmayı da getirmektedir.

Sosyoloji, iktisat, siyaset bilimleri ve bu listeye yeni dâhil edilen eğitim sosyolojisi ve organizasyon bilimleri gibi farklı bilim dallarınca araştırılıp tanımlanmaya çalışılan kavram üzerinde kesin kabul edilen bir tanım mevcut olmamasına rağmen genel olarak; güven gibi önemli faktörün eşliğinde işbirliğini sağlayan normlar ve ağlar olarak tanımlanabilir.

Bu tez çalışmasında söz konusu bilgiler ışığında ilişkilerin ve beraberliklerin, bağlantı ve ağların bireylerin yanı sıra kollektif açıdan da değer yaratan bir sermaye çeşidi olduğu kabulünden yola çıkılmıştır. Çalışmada ki asıl amaç, yapılan çalışmalar incelendikten sonra, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki pozitif ilişki hipotezini ortaya çıkarabilmektir.

Tezin ilk bölümünde sosyal sermaye kavramının çok yönlü tanımı ve günümüzdeki halini alana kadar geçirdiği süreçler incelenmiştir. Farklı bilim dallarınca kabul edilen ve farklı açılardan incelenen sosyal sermaye kavramının geçmişi diğer sermaye türlerine nazaran çok eskiye gitmemektedir. Farklı bilim dallarınca incelenmesi ve çok yönlü özelliği neticesinde sosyal sermayenin daha etraflıca incelenmesi gereğini açığa çıkarmıştır. Bu sürece 1905 de dolaylı da olsa Max Weber'den sonra sırasıyla Lyda Judson Hanifan (literatürde birçok bilim adamınca *sosyal sermaye* kavramını ilk kez kullanan kişi olarak kabul edilir), Seely, Sim, Loosely, Jakops ve Loury katkıda bulunarak dikkatlerin bu yöne çekilmesine katkıda bulunmuşlardır. Sosyal sermayeye ilişkin hemen hemen tüm tanımlar, az ya da çok sosyal sermaye teorisinin üç ismi olan Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın görüşleri etrafında oluşmuştur.

Ekonomi bilimini ilgilendiren sosyal sermaye kavramını başta Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam, Francis Fukuyama, Yeni Kurumsal İktisat ve bu okulun temsilcisi olan Douglas North'un yanı sıra yakın geçmişte Dünya Bankası ve OECD'nin de bu listeye eklenmesi ile yapılan çalışmalar ışığında şekillenmiştir. İktisadi kalkınma ve büyüme ile sosyal sermaye ilişkisine yönelik fikirler geliştirmişlerdir. Bu açıdan çıkış noktası olarak bu sıralama kullanılmıştır.

Tanımlanması aşamasındaki çok yönlülüğünden kaynaklanan sorunlar aşıldıktan sonra sosyal sermayenin anlaşılması için tek başına bu tanımın yeterli olmayacağı anlaşılmıştır. Bunu için tezin ikinci bölümünde; sosyal sermayenin farklı düzey, tür ve temel bileşenleri olan güven, normlar ve sosyal ağlar da incelemeye dâhil edilmiştir. Sosyal sermayeyi; aile üyelikleri ve kapalı arkadaşlıklar gibi oldukça homojen gruplardan meydana gelen bağlayıcı sosyal sermaye, bireyler ve gruplar arasındaki sosyal statü ve güç gibi hiyerarşik yapı ile ilgili olan birleştirici sosyal sermaye ve daha uzak ilişkilerle ve bölge dışı ağlarla ilişkili olan köprü kuran sosyal sermaye olarak üçe ayırmak genel olarak kabul görmüştür. Son olarak sosyal sermayenin özelliklerine değinilmiştir.

Sosyal sermayenin bütün bu pozitif katkılarına rağmen negatif sonuçlara da neden olduğu gözden kaçmamıştır. Bağlayıcı sosyal sermayenin yüksek düzeyde olduğu topluluklarda akraba, arkadaş ve yakın çevredeki insanları kayırma, işe yerleştirme aşamasında (donanımın göz ardı edilerek) ve ticari bir işlem yaparken kârlı olması düşünülmeden o kişilere tercih etme şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ayrıca çete ve mafya tipi illegal örgütlenmelerin ortaya çıkması ve ortak amaçların bu örgütlerin yararına islerken, toplumun ve diğer bireylerin zararına islemesi sosyal sermayenin kötüye kullanılarak negatif etki yaratmasının bir göstergeleri arasındadır.

Tezin üçüncü bölümünde, sosyal sermayenin üzerinde olumlu etki yaptığı ileri sürülen ekonomik kalkınma terimi üzerinde durulmuştur. İlk olarak ekonomik kalkınmanın ne anlama geldiği belirtilmiş ve devamında kişi başına gelir düzeyi ve büyüme oranı, fiziksel yaşam kalitesi endeksi ve insani kalkınma endeksi gibi kalkınmanın göstergeleri arasında yer alan unsurlar açıklanmıştır. Devamında da

gelişmekte olan ülkelerin özelliklerine değinilmiştir. Bir sermaye türü olarak sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile ilişkisi de incelenmiştir.

Dördüncü bölümde sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki açıklanmıştır. Yapılan katkının olumlu olmasının birçok nedeni vardır. Sosyal sermayenin bir göstergesi olan toplumun diğer bireyelerine olan güven derecesinin yüksekliği, ekonomik işlemlerde ve karşılıklı sözleşmelerde işlem maliyetini düşürmektedir. Yardımlaşma ve işbirliğinin olması, ortak yatırımlar için daha çok ortam oluşturarak kalkınma yönünde ortak amaçlara ulaşmasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik, insanlar arasındaki etkileşimi ve iletişimi kolaylaştırmakta ve güven düzeyinin yükselmesine katkıda bulunmaktadır. Ek olarak, yeni teknolojinin ve bilginin yayılması daha kolay olmaktadır. Böylece bilgiye ulaşım maliyeti de azalmaktadır. Bu bulgulardan hareketle sosyal sermayenin ekonomik kalkınma için sunulan çözümler için hangi noktada bulunduğu, diğer sermaye türleri ile olan ilişki, benzerlik ve onlardan ayrıldığı noktalara değinilmiştir.

Ardından sosyal sermayenin ölçülmesi noktasına gelinmiştir. Daha öncede üzerinde durduğumuz ve sosyal sermaye kavramının hem fikir olunan bir tanımı mevcut olmadığı gibi bundan kaynaklı olarak ölçümü aşamasında da üzerinde anlaşılmiş tek bir yöntem söz konusu değildir. Karşılaşılan bu sorunun nedeni sosyal sermaye göstergelerinin neler olacağı hususunda fikir birliğinin bulunmaması ve araştırmacıların sosyal sermaye ölçümünde farklı göstergeler kullanmasıdır. Bazı araştırmacılar toplumdaki birey ve kurumlara olan güven derecesi üzerinde dururken, bazıları gönüllü organizasyonlara katılım, sivil toplum örgütlerine ve resmi derneklere üyelik ve ağlara katılım, toplumsal ve politik katılımın göstergesi olan oy kullanan seçmen sayısı, dilekçe verme, toplumdaki gazete okuyan kişi sayısı, etnik ve dinsel farklılığa karşı toleranslı olma vb farklı göstergeler üzerinde durmuşlardır. Yapılan literatür çalışmaları incelendiğinde genellikle Putnam, Dünya Bankası, Woolcock ve Narayan'ın çalışma yöntemlerinin ön plana çıktığı ve araştırmacılar tarafından benimsendiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu tez çalışmasında da bu isimlerin çalışmaları çıkış noktasını oluşturmuştur. Bunlara ek olarak dünyada yapılmış faklı ölçüm kriterlerine de değinilmiştir. Güven faktörü ve sivil toplum örgütlerine katılım

noktaları üzerinde durulmuştur. Bu aşamada Türkiye'nin de yer aldığı veya almadığı dünya çapında yapılan bazı çalışmalara yer verilmiştir. Tüm araştırmalarda, güven düzeyinin ve sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde ve bölgelerde sosyo-ekonomik kalkınma düzeyinin de yüksek olduğu ve kalkınma ile sosyal sermaye arasında güçlü bir ilişki olduğu dikkatleri çekmiştir.

Son olarak Türkiye'nin sahip olduğu sosyal sermaye göstergeleri üzerinde durulmuştur. Bunu yaparken geniş bir literatür çalışması yapılmış ve sonuçlar derlenmiştir. Yapılan çalışmalar kapsamı ve sayısı nedeniyle yeterli seviyede olmasa bile ulaşılan sonuç itibarıyla Türkiye'nin sahip olduğu sosyal sermaye seviyesi maalesef arzulanan boyutta değildir. Bu bölümde ayrıca mevcut sosyal sermaye durumumuzu yükseltmek adına özellikle devlet eli ile (kurumlar aracılığı ile) yapılan düzenlemelere de değinilmiştir.

Sonuç kısmında ise yapılan çalışmanın geniş bir özetine yer verilmiştir. Yapılan literatür çalışmasının ardından sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki pozitif ilişki saptanmıştır. Ayrıca yapılan araştırma ile Türkiye'nin düşük sermaye stoğuna sahip olduğu bilgisine ulaşılmıştır. Bu noktadan hareketle Türkiye'nin ekonomik olarak daha iyi seviyelere ulaşabilmesi için sahip olduğu fiziksel ve beşeri sermayesinin etkisini artırmakta sosyal sermayenin kullanılması gerekliliği üzerinde durulmuştur.

1. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN TANIMI VE TARİHÇESİ

1.1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI

Son yıllarda sıkça gündeme gelen sosyal sermaye kavramı başta sosyoloji ve iktisat olmak üzere siyaset bilimleri, eğitim sosyolojisi, organizasyon bilimleri gibi farklı disiplinler, kendi açılarından kavramı tanımlamaya ve ölçmeye çalışmış ve kavramı bu yolla oldukça zenginleştirmişlerdir. Bu yöndeki çabaların aynı zamanda disiplinler arası sınırların aşılmasına yaptığı katkı ise belki de işin en ilgi çekici ve dikkate değer kısmıdır (Erselcan, 2009b: 248). Ele alınış açısına göre farklı farklı tanımlar yapılabilme özelliğine sahip olmasının yanı sıra sosyal sermaye kısaca; ortak iş birliğine olanak sağlayan normlar ve ağlar olarak tanımlanabilir.

Sosyal sermaye kavramı, sosyal bir değer olan toplumsal güven düzeyi ile ekonomik bir kavram olan sermaye kelimelerinin bir araya gelmesiyle oluşan ve daha çok ekonomik değer ifade eden yeni bir kavramdır (KOSGEB, 2005: 4). Bu tanımda yer alan sermaye, maddi olan ve olmayan her sermaye biçiminin fayda akışını sağlayan varlıkların bütünüdür ifade eder. Yani üretime sokulan, değer taşıyan, katma değer yaratma özelliğine haiz olan, değerinin objektif ölçülerle ortaya koyulabildiği maddi varlıklar olarak ele alınmasıyla birlikte, elde edilebilmesi zor, kullanıldığı zaman fark yaratan, pazarda rekabet üstünlüğü sağlayan ancak objektif ölçülerle de değerini biçmenin kolay olmadığı soyut varlıklar da akla gelmelidir. İşte sosyal sermaye bahsettiğimiz sermaye türünün soyut olarak adlandırılan kısmında yer almaktadır (Öğüt ve Erbil, 2009: 9). Sosyal sermaye kavramı başlangıçta ekonomistler tarafından açıklanamayan bazı başarılı uygulamalarda göz ardı edilen fakat daha sonra ekonomik bir kavram olarak ekonomik kalkınma yazımlarında yer almaya başlamış ve günümüzde de ekonomik kalkınma sürecinde önem taşıyan kavramlar arasında yerini almıştır (Çetin, 2006a: 1).

Sosyal sermaye kavramının çok boyutluluğu dolayısıyla, üzerinde fikir birliği yapabileceğimiz net bir tanım bulabilmek zordur. Yapılan tanımlamalarda güven, norm ve ağ kavramları ön plana çıkmaktadır (Karagül ve Dünder, 2006: 63). Toplum kesimlerinin ve bireylerin birbirlerine olan güven düzeyi, yazılı olan ve olmayan her türlü toplumsal davranış ve kurallardan oluşan normlar ve sosyal içerikli iletişim imkânlarının niteliği, sosyal sermayenin genel düzeyini belirlemektedir.

Sosyal sermaye, bireylerin, toplumun resmi ve sivil kurumları arasında üyelik yoluyla fayda sağlama kapasitesi ve yeteneğidir. Bir yandan komşular, aileler ve bireyler arasında, diğer yandan da toplumdaki kurumlar arasında bağ oluşturan bir sermaye türüdür. Toplumdaki bireylerin, mevcut kaynakların daha etkin kullanımını sağlamak üzere birlikte çalışabilmeleri için sosyal sermayeye ihtiyaç vardır. Genellikle kabul edilen görüş ise, ortak faydaya dayalı işbirlikçi davranışın sosyal sermayenin özünü oluşturduğu ve de sosyal grupların, ortak iyinin elde edilmesi için birlikte çalışabilme ve işbirliği yapabilme kapasitelerini ifade ettiğidir (Özcan, 2011: 6). Bir topluma ve millete ait olma hissinin yaratılması ve insanın kapasitesini kullanılabilir hale getirmesi de sosyal sermaye kapsamında değerlendirilmektedir (KOSGEB, 2005: 7).

Cohen ve Prusack'a göre sosyal sermaye; insanlar arasındaki aktif ilişkilerle, insan ağlarını ve gruplarını birbirine bağlayan ve işbirliğine ortam hazırlayan güven, karşılıklı anlayış ve ortak değerler ve davranışlardan oluşmaktadır (Cohen ve Prusack, 2001: 20).

Bir başka açıklamaya göre sosyal sermaye, belirli yeteneklere haiz olan insanların bir arada hareket edebilmesi için gerekli olan ağlar ve normların varlığında meydana çıkmaktadır. Bu tanımlamanın farklı anlamları vardır. İlki, bir süreç içerisinde gelişen güven unsurunu ve karşılıklı hoşgörüyü sosyal sermayenin önemli özelliklerini kabul ederken bir yandan da sosyal sermayenin sonuçları üzerine odaklanmaya yardımcı olmasıdır. İkincisi bu tanım, sosyal sermayenin var olan farklı boyutlarını birleştirmek ve grupların toplumda iyi bir konuma gelmeleri için yol

haritası işlevi görmesidir. Üçüncü ve son olarak, sosyal sermayenin bireyler ve gruplar tarafından da tahsis edilemeyeceğini belirtir (Şenkal, 2005: 793).

Sosyal sermaye fikrinden kaynaklanan olumlu noktalar şu şekildedir:

1. Toplum algılayışımız değişmektedir; sosyal sermaye kavramı birbirine bağlı olan ekonomik eylemler ile sosyal faktörler arasındaki karışıklığı ortaya çıkarılmasına yardımcı olur. Çünkü bundan önce sosyal ve ekonomik sorunlar sürekli olarak birbirinden ayrı tutulmuştur. Hatta her ikisini de açıklarken kendi çerçevelerinde kuramlar geliştirilmiştir.

2. Politika değişimleri; kamusal hizmetler ve sosyal gelir transferlerin sosyal sermayeyi güçlendirdiği göz önüne alınırsa bunların tekrar yatırım olarak döneceği de unutulmamalıdır. Şimdiye kadar sosyal alana yapılan yatırımlar ekonomik büyümeyi yavaşlatan bir olgu olarak değerlendirilebilmekteydi.

3. Sivil toplum ve işbirliği ekonomik kalkınma için önemli bir etki yarattığı görülmüştür. Sivil toplum, hükümet ve şirketler arasında sorunların çözümünde önemli roller üstlenmektedir.

4. Yaşam kalitesi ve sürdürülebilir kalkınma; ekonomi için ilerde sermayeye dönüşte önemli bir ölçüt olacaktır. GSMH, bazı durumlarda ekonomik iyileşmenin ölçülmesinde gereklidir ancak ekonomik büyümeyi ve toplumun üretim miktarındaki dalgalanmayı göstermede önemli bir ölçüm aracı olsa da bazen yanıltıcı olabilmektedir.

5. Yaşam kalitesi, sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik verimlilik birbirini tamamlar ve güçlenmesini sağlar (KOSGEP, 2005: 7).

1.2. SOSYAL SERMAYE KAVRAMININ TARİHÇESİ

Sosyal sermaye kavramı bir terim olarak son otuz yıldır sıkça kullanılmaya başlanmış, günümüzde de kalkınma teorilerine ve politikalarına yol gösterici olmasına rağmen bir düşünce olarak kullanılması daha eskilere dayanmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimler içerisinde yer alan uzun bir entelektüel geçmişe sahiptir ve asıl çıkış noktası sosyolojik araştırmalardır (Woodcock, 2000: 5).

Max Weber'in 1905'te kaleme aldığı "Protestanlık Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhü" adlı ünlü makalesinde *dolaylı* da olsa sosyal sermayeden bahsetmektedir (Tüysüz, 2011:9). Weber'in Ekonomik ve toplumsal kalkınmada önemli bir etken olarak ele aldığı manevi motivasyon kurgusunda kendisini göstermektedir. Max Weber'in eserlerinde üzerinde durduğu zihniyet, kültür ve eylemin motivasyonu gibi kavramlar kendinden sonraki sosyolojik ve ekonomik açıklamalarda sosyal sermayeyi oluşturan parçalar haline gelmiştir (Eşki, 2009:7).

Sosyal sermaye kavramının yapılan çalışmalarda klasik sosyal bilimcilerin çalışmalarında yer yer izlerine rastlansa da kavramsal açıdan en açıklayıcı ve en erken şekillenmesine yardımcı olan (Aydemir, 2011: 29) - literatürde birçok yazarın hem fikir olduğu üzere- sosyal sermaye kavramını ilk kullanan Lyda Judson Hanifan'dır. Hanifan sermaye kavramını, genel kullanımı olan taşınmaz mal veya özel mülkiyet veya para gibi somut şeylerin dışında kullanarak, toplumsal bütünlüğü oluşturan bireyler ve aileler arasında, insanların günlük yaşamlarıyla ilgili, iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal bir takım münasebetlerin varlığına dikkat çekmek için kullanmıştır (Devamoğlu 2008: 4). Sosyal sermaye kavramını 1916'daki "kırsal okul aile birliği merkezlerini" anlattığı yazısındaki çözümlerinde kullanmıştır. Sosyal yapının önemini vurgulamak için (Tüysüz, 2011: 9) toplumun katılımının eğitim ve okul performansını artırmadaki rolünü açıklarken, sosyal sermaye kavramını dile getirilmiş, sosyal sermayeyi sosyal bir birimi oluşturan bireyler ve aileler arasında iyi beklentiler, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişki gibi çoğu insanın günlük yaşamında görülebilecek kavramlara dayalı olarak tanımlamıştır (Eşki, 2009:7). Ona göre insanların karşılaştıkları sorunların çözümü aşamasında birliktelikler veya ortaklaşa gerçekleştirilen eylemler sosyal sermayenin en önemli göstergesidir. Sosyal organizasyonlara dâhil olma, komşuluk ve arkadaşlık gibi yakın ilişkiler kurabilme şeklindeki toplumsal ilişki biçimleri bu göstergelerden bazılarıdır (Aydemir, 2011: 29).

Sosyal sermaye kavramı Hanifan'ın çalışmasından sonra sosyal bilim araştırmalarında bir dönem yer bulamamıştır. Fakat 1950'lerde kent sosyologları takımı, 1960'larda değişim teorisyenleri ve kentli bilginler, 1970'lerde ekonomistler tarafından "yeniden keşfedilmiştir" (Woolcock, 2000: 5). 1956 yılında Kanadalı sosyologlar Seely, Sim ve Loosely tarafından kentsel toplum kültürü ile ilgili bir araştırmada yeniden kullanılmıştır. Edward Banfield 1958 yılında, Güney İtalya'nın geri kalmışlığını açıklamak için yaptığı çalışmasında sosyal sermaye kavramını kullanmış, fakat çalışması ekonomik çevrelerce dikkate değer bulunmamıştır (Keskin, 2008: 8).

1961'de ise Jacobs, toplumun işleminde sosyal sermayenin önemi hakkında yazılar kaleme alarak şehir sosyolojisi ve komşuluk ilişkileri üzerinde duran ve sosyal sermaye kavramının klasikleşmiş isimleri arasında yer edinmiş olan Putnam tarafından "deyimi ilk meydana çıkaran kişi" olarak nitelendirilmiştir (Öğüt ve Erbil, 2009: 6), 1977'de de iktisatçı Loury gelir dağılımı ile ilgili çalışmasında, neo-klasik ekonomi teorisinde beşeri sermayenin anlaşılabilmesi için "sosyal sermaye" olarak nitelendirilen bir sermaye çeşidinin de analiz edilmesi gerekliliğini dile getirmiştir (Eşki, 2009:7).

Sosyal sermaye kavram olarak ilk kullanımının yaklaşık olarak yüz yıllık bir geçmişi olmasına rağmen bugün ki anlamına ulaşması (Aydemir, 2011: 45) ancak 20. yüzyılın son çeyreğinden sonra, dolaylı bir şekilde ve başlangıçta sosyologlar tarafından kullanılır iken, son çeyrek ve sonrasında çok sayıda ve farklı disiplinden bilim adamları tarafından bilinçli olarak kullanılmaya ve üzerinde çalışma yapılmaya başlanmıştır. Bu çalışmalar, sosyal sermayenin çeşitli boyutlarına yönelmiş ve artan bir hızda devam etmektedir. Çünkü sosyal sermaye özelliği gereği, sosyal bilimlerin disiplinler arası alışverişini gösteren bir kavramdır (Woolcock ve Narayan, 2000:229).

1980'li yıllardan sonra sosyal sermayenin klasikleri olarak nitelendirilen ve sosyal sermaye literatüründe önemli yere sahip olan, bu açıdan görüşlerinin yoğun

ilgi gördüğü ve tartışıldığı üç ismin ön plana çıktığı dönem başlamıştır: Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam (Öğüt ve Erbil, 2009: 6).

Fransız sosyolog Pierre Bourdieu 1980-86 yılları arasında toplumsal sınıf çatışmaları alanında yaptığı çalışmaları ile sosyal sermaye kavramına katkıda bulunmuştur (Tüysüz, 2011: 9) . Son yıllarda sosyal sermaye kavramına en geniş anlam kazandıranlardan biri olan Amerikalı sosyolog James Coleman 1990 yılında yazdığı “Sosyal Teorinin Temelleri” adlı eserinde, sosyal sermaye kavramını geniş şekilde kullanmış ve bu kavramı kalkınma sorunları ile ilişkilendirmiştir (Keskin, 2008: 9).

Coleman’ın bu çalışmasıyla kendinden sonra gelen sosyolog, ekonomist ve siyaset bilimcilerin de ilham kaynağı olmuş ve onlara yol göstermiştir. *Rasyonel Tercih Teorisi* şemsiyesi altında sosyoloji ve ekonomi disiplinlerini birleştirmeye çalışmıştır (Erbil, 2008: 7). Ekonomik eylemin, sosyal eylemin bir biçimi olduğunu ileri süren iktisat sosyolojisine göre sosyal sermaye, sosyal ilişkilerden doğan ve eylemi kolaylaştırmak için harekete geçirilen itibar olarak algılanmaktadır (Paşamehmetoğlu, 2010: 4). Böylece sosyal sermaye kavramı da farklı disiplinlerde tartışma konusu olma özelliğini pekiştirmiştir.

Robert Putnam 1993 yılın İtalya’nın bölgeler arasındaki gelişmişlik ve kurumsal başarı farklılıklarını incelediği “Making Democracy Work” adlı çalışmasında, sosyal yapının değişik yönlerinin bu farkın oluşmasında etkisinin olduğunu belirtmiş ve bu etkiyi sosyal sermaye kavramı ile dile getirmiştir (Tüysüz, 2011: 9). Putnam’ın çalışmaları kavramı, halkın da ilgisini çeken düzeye taşımıştır (Erbil, 2008: 7).

Sosyal sermayenin ekonomik mübadeleyi kolaylaştırmakta etkili bir role sahip olduğunu ileri süren ve buna ek olarak birlikte hareket etmenin ve bütünleşmenin çelişkileriyle veya sosyal adaletsizlik ve eşitsizlikle mücadele eden bir kavram olarak gören Coleman ve Putnam, bu yaklaşımlarıyla “işlevselciler” olarak adlandırılır. Bu yaklaşımların aksine sosyal yapıların mevcut rollerini güç ve

eşitsizlik modellerini yeniden adlandırmak için araştırma yapan Bourdieu, sosyal sermayenin diğer yazarların ifade ettiği gibi bir etkisinin olmadığı savunarak kapitalist toplumların ana kaynağı olan ekonomik sermaye ile sosyal sermaye bağlantısı üzerinde eleştirel yazılar kaleme almıştır (Öğüt ve Erbil, 2009: 13).

Son on yılda da sosyal sermaye kavramından, sosyal bilim araştırmalarının her alanında faydalanılmaya çalışılmaktadır (Keskin, 2008: 9). Politik katılımdan kurumsal performansa, sağlıktan yolsuzluğa, kamu hizmetlerinin etkinliğinden ülkelerin ekonomik gelişmesine kadar bir dizi olayı açıklamada kullanılmıştır. Özellikle ekonomik ve gelişme ve kalkınma modellerindeki işbirliğini özendirerek kültürel unsurların önemini anlaşılmasını kapsayacak şekilde kalkınma problemi üzerine geniş çaplı olarak yeniden düşünme gereği 1990'lı yılların sonlarına doğru ortaya çıkmasıyla kavrama olan ilgi artmıştır (Öğüt ve Erbil, 2009: 7). Ülkemizde de sosyal sermaye kavramı odaklı çalışmaların sayılarının artması buna bir kanıt teşkil etmektedir. Öğrencilerin başarı durumlarına açıklık getiren (Ekşi, 2009), sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini 46 ülke bazında irdeyen (Özcan, 2011), sosyal sermayenin ekonomiye etkilerini Erzurum İli çerçevesinde inceleyen (Keskin, 2008), geliştirilen sosyal sermaye ölçüm yöntemlerini kullanarak Türkiye'deki bölgeler arası gelişmişlik farkını açıklamaya yönelik yapılan (Tüysüz, 2011), topluluk ekseninde kurulan kentsel ilişkilerin sosyal sermaye teorisiyle birleştirildiğinde ortaya çıkması muhtemel gücü araştıran (Aydemir: 2011) vb çalışmalar sosyal sermaye kavramını gündemde tutar hale getirmiştir.

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki etkileşimi yönlendiren kurumlar, ilişkiler, davranışlar ve değerler olup ekonomik ve sosyal gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Kavram, ağlar, normlar, ilişkiler, değerler ve toplumun sosyal etkileşimlerinin niceliğini ve niteliğini biçimlendiren resmi olmayan onaylar şeklinde tanımlanmaktadır. Kısacası sosyal sermaye, bir toplumun sosyal etkileşimlerinin işbirlikçi niteliğini ve niceliğini biçimlendiren resmi olmayan onaylamaları ve değerleri, ilişkileri, normları ve ağları kapsamaktadır (Özcan, 2011: 8). Zamana göre değişebilen, kullanıldığında birikebilen, kullanılmadığında aşınabilen sosyal sermayenin yüksek olduğu bir toplumda yaşamak ve çalışmak daha kolaydır. Sosyal

sermayenin bulunduğu toplumda kendi kendine organize olabilen örgütler ve ağlar vardır (Saygılıoğlu ve Arı, 2003: 176-177).

Kavramla ilgili birçok çalışma yapılmasına rağmen; kavram tanımsal belirsizliğini halen korumakta ve yeterli verinin bulunmaması nedeniyle de genel bir ölçüm metodundan ya da literatür tarafından kabul edilen tek bir göstergeden yoksundur. Tarihsel bir bakış açısı bakacak olursak, sosyal sermaye kavramının simgesel bir kavram olduğu, farklı ama birbiriyle ilişkili araştırma konularını birleştirmek ve disiplinler arasındaki fikirlerin karşılıklı etkileşimini çabuklaştırmak amacı ile kullanıldığı da söylenebilir (Özcan, 2011: 9).

Sosyal sermaye kavramının irdelenme çalışmalarında farklı açılardan bakılması sonucunda ortaya çeşitli araştırmaların çıkmasına neden olmuştur. Bu noktada yakın geçmişte bu konuda çalışma yapan, kendinden sonrakilere düşünceleri ile ışık tutan ve teorinin alt yapısının kurulmasını sağlayan kişi ve kurumların katkısına bir göz atalım.

Sosyal sermaye kavramının akademik çevrelerce bu denli geçerlilik kazanmasına ve ilgi görmesine yardımcı olan (Özdemir, 2007: 13) Bourdieu ve rasyonel tercih teorisi üzerinde önemle duran Coleman sosyologdur ve Putnam siyaset bilimci ve de sosyologdur. Dünya Bankası, OECD gibi ekonomik örgütler ise kavramla ilgili önemli araştırmalar yapmaktadır. Kısacası; Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam, Francis Fukuyama, Yeni Kurumsal İktisat Okulu temsilcisi Douglas North ve Dünya Bankası'nın kavrama yönelik çalışmaları, literatürdeki birçok çalışmaya ilham kaynağı olmuş, yol göstermiş ve hâlâ araştırmacıların ilk çıkış noktaları olma özelliğini korumaktadır. Bu nedenle, bu yazarların ve adı geçen örgütlerin sosyal sermaye tanımları ayrı ayrı incelenecektir.

1.2.1. Pierre Bourdieu'ya Göre Sosyal Sermaye

Kimilerine göre “sosyal sermayenin ilk çağdaş analisti” olan Fransız sosyolog Pierre Bourdieu sosyal sermaye kavramını sınıf çatışmaları üzerine yaptığı çalışmalarında kullanmıştır. (Tüysüz, 2011: 11). 1970’li ve 1980’li yıllar boyunca

sosyal sermaye kavramını geliştirmiş, ancak bu onun sosyal teorisinin diğer alanlarından daha az ilgi uyandırmasına neden olmuştur (Field, 2008: 17).

Bourdieu sosyal sermayeyi “*az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla bağlantılı, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir “referans” sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesi*” tanımlamaktadır (Bourdieu, 2010: 60-61). Özetle sosyal sermaye, kişilerin tanışıklıklarına dayalı bireysel ve toplumsal kaynakların bütünüdür (Tüysüz, 2011: 11). Sosyal sermaye açısından bireylerin içinde buldukları toplumlun bir parçası olabilmek için çaba sarf etmesi ve bu süreçte elde ettikleri, ailelerinden devraldıkları ya da aldıkları eğitimin yapısına bağlı olarak biriktirmiş olduğu sermayelerine göre oluşan algıları önemli yer teşkil eder (Aydemir, 2011: 47). Başka bir ifadeye göre Bourdieu, daha ileri giderek sosyal sermayeyi sadece *elit*lere ait olan ve onların kendi içlerindeki üstün yeteneklerini korumak için düşünülmüş bir araç olarak görmekte ve değerlendirmektedir (Field, 2008: 24).

Sermaye kavramını toplumsal dünyayı anlamada kullanılacak en önemli araçlardan birisi olarak ele alan Bourdieu’ya göre, sermayeyi anlamaksızın sosyal dünyayı anlamak mümkün değildir (Eşki, 2009: 9). Sosyal dünyayı anlamak için de sermayenin yalnızca ekonomik teori tarafından genel kabul gören biçimleriyle değil kültürel ve sosyal sermayenin de sermayeye (birikmesi zaman alan birikmiş emek) eklenmesi ile oluşan kolektif yapı eşliğinde anlaşılması sağlanmalıdır (Field, 2008: 21). Bourdieu sermaye türleri (ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye) arasında ayırım yapmakta ve bu ayırımı sınıflar arası mücadele zeminini çerçevesinde değerlendirmektedir. Sermayenin sadece somut bir içeriğe değil; aynı zamanda soyut bir içeriğe de sahip olabileceğinden söz etmektedir (Özcan, 2011: 14). Bundan da hareketle Bourdieu’e göre sermaye kavramı üç temel şekilde ele alınmalıdır:

(i) Ekonomik sermaye, doğrudan doğruya paraya dönüştürülebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kendisini gösteren sermaye şeklidir. Bir diğer ifade ile birikmesi zaman alan birikmiş emektir.

(ii) Kültürel sermaye, bireyin çevresi, kültürel değerleri ve sahip olduğu çeşitli diplomalar ve sertifika gibi belgelerde somutlaşan kültürel kurumların oluşturduğu, belli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilen sermaye biçimidir.

(iii) Sosyal sermaye ise, sosyal yükümlülüklerle ilişkilerden oluşan, belirli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilen ve kendisini çeşitli soyluluk unvanlarıyla hissettiren sermaye çeşididir (Eşki, 2009: 10). Çünkü sahip olunan eğitimsel özelliklerin ekonomik ve sosyal getirisi yine miras alınan ve onu desteklemek için kullanılan sosyal sermayeye dayanır (Bourdieu, 2010f: 51).

Ayrıca Bourdieu'e göre bağların yoğunluğu ve dayanıklılığı önem arz etmektedir ve Ona göre sosyal sermaye, "uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünü" temsil etmektedir (Field, 2008: 23). Buna ilave olarak Fransız sosyolog iki noktaya dikkatleri çekmeyi başarmıştır. İlki, bireyler sahip oldukları ilişkiler aracılığı ile çeşitli imkânlarla ulaşabilmektedir ve ikincisi ise bu ilişkilerin miktarı ve kalitesi yani ağların yoğunluğu bireylerin ulaşabileceği kaynakları etkilemektedir (Tüysüz, 2011: 11). Buna göre ise bireyin sahip olduğu sosyal sermayenin boyutu, kişinin harekete geçirdiği iletişim ağlarının büyüklüğüne ve sahip olduğu ekonomik ve kültürel sermayenin niteliğine bağlıdır (Eşki, 2009: 11). Bireylerin toplum içinde sosyal alanda sahip oldukları mevcut ya da potansiyel sosyal ilişki kaynakları ile doğru orantılıdır (Aydemir, 2011: 52). Bunun için Bourdieu ünvanlar, isimler, arkadaşlıklar, kurumlar, üyelik ve vatandaşlık gibi kavramları ön plana çıkararak ve insanların mevcut olan sosyal ilişkilerini, ileride sağlayacağı yararlar için kasıtlı olarak kurduklarını ileri sürmüştür (Öğüt vd, 2009: 13). Böylece Bourdieu sosyal sermayeyi kapitalist toplumlarda sadece elitlere ait olan, onların kendi üstün konumlarını korumak için tasarlanmış bir sermaye çeşidi olarak görmekte (Field, 2008: 27) ve böylece sosyal sermaye kişilerin ekonomik sermayelerini daha da artırmalarına yardımcı olmasını beraberinde getirmektedir.

Kısa vadede düşünülduğünde israf olarak görülen sosyal sermayeye yapılan yatırımlar uzun vadede düşünülduğünde kazançları parasal veya başka biçimde ortaya çıkacak sağlam bir yatırım şekli olarak görülmelidir (Bourdieu, 2010: 71).

Bourdieu sosyal sermayeye genel manada pozitif açıdan bakmıştır. O suiistimalleri ekonomik sermayedeki dolandırıcılarla aynı bağlamda değerlendirmektedir. Ona göre, bağlantılarını kötülük için kullananlar yüzünden sosyal sermayenin kötü olduğunu iddia etmek, ekonomik sermayenin dolandırıcılar yüzünden kötü olduğunu iddia etmekle aynı şeydir (Field, 2008: 26). Teorisindeki eksik noktalara rağmen Bourdieu' nun, sosyal sermayenin mecazi bir anlamdan bir kavrama dönüşmesi sürecindeki en önemli figürlerden birisi olduğu da belirtilmelidir (Eşki, 2009: 13).

Sosyal sermayeyi ile sosyal ilişkiler ağını ilk birleştiren düşünür Bourdieu'dur, ayrıca birçok araştırmacının gözden kaçırdığı sosyal sermayenin rekabetçi özelliğini ilk öne çıkaran isimdir. Bourdieu, sosyal sermaye kavramının gelişimine yaptığı katkılarla birçok çalışmaya rehberlik etmiş ve halen etmektedir (Özdemir, 2007: 15).

1.2.2. James Coleman'a Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye kavramının şekillenmesinde önemli rollerden birini üstlenen Amerikalı toplum bilimci James Coleman araştırmalarını genel olarak hem ekonomiyi hem de sosyolojiyi kullanan disiplinler arası bir sosyal bilim geliştirmek için kullanmıştır (Field, 2008: 28). Sosyal sermaye kavramını daha netleştirmek için ABD'de devlet okulu öğrencileri üzerinde çalışan Coleman, farklı aile yapılarının çocuklar için farklı miktarda sosyal sermaye yarattığını ifade etmiştir (Özdemir, 2007: 15).

Coleman, sosyal sermayeyi kişilerin nasıl olup da bir arada çalışabildiklerini açıklamakta kullanmış ve sosyal sermayeyi *“tek başına bir varlık değil, ortak iki özelliği olan farklı varlıkların bir kümesi sosyal yapının bazı yönlerini oluşturmakta*

ve yapı içindeki ortak aktörlerin veya bireylerin eylemlerini kolaylaştıran” (Coleman, 1988: 96) bir olgu olarak tanımlamıştır.

Her ne kadar farklı tanımlar ve farklı amaçlar için farklı kavramlar kullansa da Coleman sosyal sermaye teorisini hazırlarken Bourdieu ile aynı temeli oluşturmaya çalışmıştır. Ancak Bourdieu’dan farklı olarak sermaye kavramını açıkça tanımlamamasına rağmen Bourdieu gibi ve onun üçlü sermaye tanımı ile de örtüşen bir biçimde sermayeyi üç farklı biçimde ortaya koymuştur. Bunlar;

- (i) Fiziksel sermaye; eşyada değişiklik yapmak suretiyle oluşturulan sermayedir.
- (ii) Beşeri sermaye; insanların yetenek ve kapasiteleri artırılarak oluşturulan sermaye çeşididir.
- (iii) Sosyal sermaye; insanlar arasındaki ilişkiler değiştirilerek yaratılan sermaye biçimidir.

Coleman’a göre fiziksel sermaye somuttur, kişilerin kendi çabaları ile elde ettiği beşeri sermaye ise fiziksel sermayeye nazaran somutluk derecesi daha düşüktür, kişiler arası ilişkilerin bir toplamı olan sosyal sermaye ise bu iki sermaye çeşidine göre soyut bir özellik taşımaktadır (Eşki, 2009: 13). Sosyal sermaye diğer sermaye türleri gibi üretkendir. Ancak onlardan farklı olarak yokluğunda, gerçekleşmesi mümkün olmayan, belli amaçların başarılmasını mümkün kılabilme özelliğine sahiptir. Ve yine diğer sermaye türlerinden farklı olarak sosyal sermaye iki birey arasındaki veya bireyler arasındaki ilişki yapısına özgüdür (Seçer, 2009: 106). Aralarındaki farka rağmen Coleman da Bourdieu gibi bu sermaye türlerinin birbirlerine dönüştürülebilir ve gelecek kuşaklara aktarılabilir olduğunu belirtmiştir (Eşki, 2009: 13).

Bütün bunlara ek olarak sosyal sermayenin bir grubun sosyal yapısının bu grup içindeki bireyler için bir kaynak olarak nasıl çalıştığını açıklamıştır (Özdemir, 2007: 16). Ancak Coleman kavramın diğer sermaye türlerinden ince bir çizgiyle ayrıldığını; finansal, fiziksel ve beşeri sermayenin tamamıyla bu sermaye çeşitlerini

bulunduran kişiye ait olduğu halde sosyal sermayenin bireyin kendi mülkiyetinde olan bir yapısını olmadığını, bireyler arası sosyal ilişkilerin doğal bir sonucu olduğunu belirtmiştir. Coleman' a göre sosyal sermaye bu özelliği ile bireysel bir kaynak olmakla birlikte aynı zamanda bireyden bağımsızdır (Erselcan, 2009b: 249).

Sosyal sermaye yapısı gereği içinde sosyal ilişkileri barındırmasıyla toplum üyelerinin hedeflerine ulaşabilme olanaklarını artıran, birliktelik yolu ile normatif karakter kazanmasının yanı sıra güven ve karşılıklılık ilkeleri çerçevesince sosyal düzenin oluşumuna öncülük etmektedir. Coleman için de sosyal sermaye bu özelliği ile toplumsal bir kaynak olarak bireylerin hedeflerine ulaşmasında önemli bir görev üstlenmiştir (Aydemir, 2011: 58). Bundan yola çıkarak Coleman sosyal sermayenin üretken olduğunu; *“yokluğunda ulaşılması mümkün olmayan belli sonuçlara ulaşılmasını sağlayan”* yönüne dikkat çekmiştir (Coleman, 1988: 98).

Toplum içinde oluşacak sosyal sermaye normların yardımı ile kişisel çıkarların aşılması ve toplumsal çıkarların doğrultusunda hareket edilmesiyle sağlanabilir. Toplumsal destek, statü, onur ve diğer ödüllerle pekiştirilen normlar, aile üyelerini kendilerini düşünmeden “aile çıkarları” doğrultusunda hareket etmeye yönelterek aileyi güçlendirerek; grup için de ise içe dönük ve birbirlerini ödüllendiren grup üyeleri sayesinde de toplumsal hareketlerin gelişimini kolaylaştıracak ve genelde insanları kamu yararı için çalışmaya yönlendirecektir (Coleman, 2010: 93-94).

Coleman yaptığı çalışmalarda toplumdaki bireylerin sosyal yaşamlarını esas alıp ve bu noktadan hareketle bireylerin sosyal sermayelerine ulaşmayı hedeflemiştir. Onun için eğitim fırsat eşitsizliğini ortadan kaldırmaya yardımcı olacak bir unsurdur. Ve böylelikle eğitim sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olabilmektedir (Aydemir, 2011: 53). Coleman bu noktadan hareketle Amerikan varoşlarında yaptığı bir dizi çalışmasında, sosyal sermayenin sadece elit kesimin tekelinde bir olgu olmadığını, eğitim sayesinde güçsüzler ve dışlanmışlar açısından olumlu sonuçlar ortaya çıkabileceğini göstermeye çalışmıştır. Bu noktada Bourdieu ile ayrılmaktadır.

Toplumsal dezavantajların ortadan kaldırılması için kullanılabilir olan sosyal sermayenin din, sosyal ağlar, normlar, güven düzeyleri, komşuluk ilişkileri, aile yapısı ve akrabalık ilişkileri gibi etkenler yardımıyla inşa edilebilmektedir (Aydemir, 2011: 53).

Coleman sosyoloji ve ekonomi bilimlerini kullanarak ortak bir çalışma alanı oluşturulmuştur. “Colemanvari” diye adlandırabileceğimiz bu yaklaşımda (Fine, 2011: 127); ekonomik bir terim olan ve klasik ekonomi de insanların bütün davranışlarının ve tercihlerinin kendi çıkarlarını korumak için gerçekleştirdiğini açıklayan “rasyonel tercih teorisi” ni kullanarak sosyal sermaye kavramını açıklamaya çalışmıştır. Bunu yaparken de neo-klasik bireysel rasyonalite ilkesi ile insani eylemin sosyal bir kapsam içerisinde gömülü olduğu fikrine dayandırmıştır. Bu tür bir teorik yaklaşım, iktisatçıların yaptığı gibi sadece bireylerin eylemlerini değil; aynı zamanda sosyologların yaptığı gibi sosyal organizasyonları da dikkate almıştır (Özcan, 2011: 15). Coleman’ın bu teorik girişime uyarladığı analitik araç ise sosyal sermayedir. Coleman’a göre sosyal sermaye insanların mevcut çıkarlarına en uygun olan rekabet halinde bile neden iş birliği yapabilecekleri ve nasıl bir arada çalışabileceklerini açıklamaktadır. Ve klasik iktisat teorisindeki “görünmez el” sosyal sermayenin kendisidir (Field, 2008: 29-30).

Coleman’a göre sosyal sermaye, kendi yokluğunda başarısız olan veya ancak yüksek maliyetle başarılabilen hedeflerin başarılmasını kolaylaştırmaktadır. Coleman, sosyal sermaye kamusal mal olduğundan dolayı, yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin ve yaratanların değil, yapının bütün parçaları ondan faydalandığını savunmaktadır (Coleman, 1988: 117).

Sosyal sermayenin bir kaynağı temsil ettiği düşüncesiyle Coleman, sosyal sermayenin karşılıklılık içerdiğini, ilişkilerin yüksek derecede güven ve değerlerle yönetilmesiyle bireyin ötesine geçmesi (Field, 2008: 28) üretkenliği kolaylaştırıcı bir etki yaratmaktadır. Bunun ötesinde de güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda, güven düzeyinin düşük olduğu toplumlara nazaran daha fazla şey daha kısa sürelerde başarılabilir. New York Mücevher Piyasası örnek olarak incelendiğinde

tüccarların herhangi bir güvenlik önlemi almadan mücevherleri birbirleri ile değiş tokuş ettikleri görülmektedir. Bu durumda karşımıza çıkan en büyük kaynak insanlar arasındaki güvendir. Kapalı ve sıkı ilişkilerin hüküm sürdüğü bu toplulukta bulunan aktörlerin sahtekârlık yapımları engellenmiş durumdadır. Çünkü her üye topluluk içi normların ihlal edilmesi halinde ne gibi yaptırımlarla (topluluktan ve pazardan çıkarılma vb.) karşılaşabileceğini gayet iyi bilmektedir. Dolayısıyla, piyasadaki yüksek sosyal sermaye, grup içi ilişkilerin devamlılığının yanında piyasadaki ekonomik aktiviteler sırasında ortaya çıkan işlem maliyetlerinin azaltılmasını sağlamaktadır (Tüysüz, 2011: 12-13).

Bu noktada bizim tarihimizde de örneğine rastladığımız, uygulandığı dönemde bulunduğu bölgedeki insanların güven duygusunun güçlenmesine ve yükselmesine neden olan Ahilik kavramına da değinmekte fayda vardır (Tüysüz, 2011: 13). Esas olarak bir esnaf teşkilatı olan Ahilik; toplumdaki bireylerin sanat ve ticaret gibi alanlarda yetiştirilmesine yardımcı olurken aynı zamanda bireylerin ahlaki açıdan da gelişmesine yardımcı olan kurallardan oluşmuştur.

13. ve 14. yy da Anadolu' da esnafın toplumsal dayanışmanın farklı özelliklerini bünyesinde bulunduran ve fütüvvet geleneğine uygun olarak *ahilik* adı altında Anadolu lonca teşkilatında yer almışlardır ve liderleri konumundaki *ahi*'yi kendi aralarından seçerek onun etrafında örgütlenmişlerdir. Usta-çırak ilişkisine dayalı olan eğitim süreci ustanın katı bir disiplini altında kuşaktan kuşağa aktarılan mesleki bilgilerin yanında en başta iyi insan olmak esasına dayalı bir örgütlenme şeklidir (Pamuk, 2007: 58). Ahilik kendi içinde kuralları ve kurumları olan bir teşkilattır. İyi ahlak, doğruluk, kardeşlik, yardımseverlik gibi meziyetleri bünyesinde bulunduran sosyo-ekonomik oluşumdur (Tüysüz, 2011: 13). Üretimin belirli bir nitelikte ve miktarda yapılması, haksız rekabetin önlenmesi, üye çıkarlarının korunması, hammadde fiyatlarının artmasının engellenmesi, üretimin aksamaması gibi önemli görevleri vardır. Devlet için vazgeçilmez konumdaydılar. Çünkü Osmanlı döneminde zanaat ve ticaret loncaları ekonominin temelini oluşturuyordu (Pamuk, 2007: 59-62). Tekelleşme ve haksız kazanç gibi toplum huzurunu bozucu davranışlara karşı da engel teşkil eden ahilik temelli lonca teşkilatı iktisadi ve siyasi

hayata dair olumlu katkılarda bulunmuştur. Ahilik bütün katkılarına ek olarak göçler yolu ile Anadolu'ya gelen nüfusun topluma ayak uydurmasına katkı sağlamış ve siyasi otorite boşluğunda ortamdaki düzeni sağlayabilmiş önemli bir sivil toplum örgütüdür (Tüysüz, 2011: 13).

1.2.3. Robert Putnam'a Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye kavramının günümüzdeki önemini Robert Putnam'ın halkın büyük ilgisini çekmeyi başaran çalışmalarına borçluyuz (Field, 2008: 17). Böylelikle sosyal sermaye tartışmalarında Putnam hatırı sayılır şekilde adından bahsettiren isim olmuştur. Bunda hiç kuşkusuz özelde siyaset bilimini genelde de sosyal bilimde popülerlik kazanmasında İtalya üzerine yaptığı araştırmasını derlediği “Making Democracy Work” adlı eserinin etkisi büyüktür.

Putnam'ın düşüncelerinde bireyi fikirlerinin merkezine yerleştiren Bourdieu ve Coleman'ın etkisi oldukça fazla olmasına rağmen onlardan farklı olarak sosyal sermaye kavramını toplumsal bazda ele almıştır. Bu noktadan hareketle Putnam sosyal sermayeyi, toplulukların ya da toplumların sahip oldukları veya olmaları gereken bir yeti olarak görür ve ona göre sosyal sermaye stoğuna sahip olan bireyler değil topluluklardır. Bu yüzden Putnam bireylerin sahip olduğu sosyal sermaye stoğundan ziyade sosyal sermayenin bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik gelişmişliği ve demokratik kurumları nasıl etkilediği gibi daha geniş anlamda konularla ilgilenir (Eşki, 2009: 16).

Bourdieu'nun sosyal sermayeye sahibi olarak gördüğü elit grup üyeleri bireylerden Coleman tarafından gruplara kaydırılması Putnam ile de devam etmiştir (Özdemir, 2007: 16). Putnam'a göre sosyal sermaye, bireysel verimliliği artıran araçları temsil eden fiziksel sermaye ve eğitimi temsil eden beşeri sermaye kavramlarına benzer şekilde, karşılıklı yarar için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven gibi sosyal örgütlenmelerin özelliklerini içermektedir. Sosyal sermaye ayrıca fiziksel ve beşeri sermayedeki yatırımların faydalarını da genişletir. Büyük bir sosyal sermaye stoku ile donanmış bir toplumda birlikte çalışmak hiç kuşkusuz daha kolay olacaktır (Çalışkan, 2010: 12). Bu -ağlar,

güven ve normlar- öncüllerin gelişmesi de bireylerin, şirketlerin, kurumların ve hatta bütün milletin başarılı olmasına, beraberinde ekonomik kalkınmaya yol açacaktır (Ergin, 2007: 9). Ayrıca Putnam popülerliğini bir bakıma mikro ve makro iktisadi birleştirmede kullandığı anahtar değişkeni olan *güveni*, 1980'lerde gündeme gelen ve başarısız olan büyük kuramsal modellerin sonrasında sunduğu analitik vaatlere borçludur (Fine, 2008: 164).

Putnam'ın geliştirdiği teorinin omurgasını, bireysel hedeflere ulaşmaktan ziyade esas olarak kolektif hareket oluşturur. Çünkü sürekli hale gelen sosyal ilişkilerin bireylerin işbirliği ve dayanışma oranına olumlu etkisi bulunmaktadır. Ve Putnam'ın deyimiyle sosyal sermaye “ben”i “biz”e dönüştürmeyi başarmaktadır (Aydemir, 2011: 67). Bu noktada Putnam sosyal sermayenin kolektif harekete olan katkılarını;

“ ayrılanların potansiyel maliyetini arttırmak; karşılıklılığın sağlam normlarını beslemek; bilgi akışını -aktörlerin tanınmışlıkları üzerine olan bilgileri de kapsayarak- kolaylaştırmak; işbirliği çabalarının eski başarılarını somutlaştırmak ve gelecekteki işbirlikleri için bir şablon sunarak katkıda bulunmak”

şeklinde sıralamıştır (Putnam, 1993: 173). Kolektif hareketin temelini oluşturan işbirliğinin tesis edilebilmesi karşılıklılık (Tüysüz, 2011: 14) ve bireylerin ağlarda bir araya gelerek etkileşimde bulunmalarına bağlıdır (Eşki, 2009: 18).

Putnam'ın sosyal sermaye üzerine yaptığı çalışmaları, makro düzeydeki sosyal eğilimleri ortaya koymayı hedefleyen niteliksel ve istatistiksel olmasıyla kendinden önceki sosyal sermaye teorisyenlerinden (Bourdieu ve Coleman) ayrılmaktadır (Erbil, 2008: 14). Çünkü Coleman'ın kamu malı olarak, Bourdieu'nun ise aile, sosyal çevre ve nüfuz ile çerçevelediği sosyal sermaye kavramının mikro ölçekli ele alınmış şeklidir(Aydemir, 2011: 63).

Putnam'a göre toplumdaki sosyal sermayenin boyutu o toplumda bulunan birlik oluşturma ve ortaklık kurma dereceleri ile ilgilidir. Bu noktadan hareketle dernekleşme ve ortaklık kurma becerileri, normlar ve güven aracılığı ile artmakta ve ilerlemektedir. (Şan, 2007: 75). Putnam sosyal sermayeyi sivil katılım ve güçlü bir sivil toplumla ilişkilendirmiştir. Ağlar ve normların, güvenin ön gereksinimleri olduğunu, güvenin ise ağların ve normlar sonucu olduğunu ileri sürmüştür. Putnam, sosyal sermaye kavramını temsil eden “sosyal ağlara” yani cemiyet üyeliğine (sivil topluma) odaklanarak ortaya koymaya çalışmıştır (Özcan, 2011: 11). Putnam sosyal sermaye ile o toplumdaki yurttaş katılımını birbirine paralel iki olgu olarak değerlendirmiştir. Ona göre toplumsal katılım oranının fazla olması o toplumda sosyal sermaye oranının da fazla olacağı anlamına gelir (Şan, 2007: 75). Onun sosyal sermaye ve sivil toplum arasında kurduğu bu bağlantı Alexis de Tocqueville'nin sivil toplum ve demokrasi ile ilgili fikirlerinin etkisi ile şekillenmiştir (Eşki, 2009: 19). Bundan dolayı da vatandaşların ülke ve yerel yönetime katılması, ekonomik veya siyasi birlik kurmak için bir araya gelmesi o toplumun sosyal sermaye düzeyi için belirleyici konumdadır (Tüysüz, 2011: 14). Etkin bir siyasal sistemin oluşturulması ve geliştirilmesi, sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde bir etmen olarak sosyal sermayeye dikkati çekmeyi başarmıştır (Aydemir, 2011: 63). Yerel düzeyde olacak bu girişimler bölgesel anlamda sermayenin artmasına neden olmakta ve bunun bir uzantısı olarak ekonomik kalkınma kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bunun tam tersi olarak sivil toplum örgütü kurma veya bu tür örgütlere katılma oranının düşük olması ve vatandaşlar arası iletişim ağlarının gelişmemiş olması sosyal sermaye oranında azalmaya dolayısıyla da sosyal ve ekonomik eşitsizlik, ulusal veya bölgesel geri kalmışlığa neden olmaktadır (Tüysüz, 2011: 14). Putnam'ın sosyal sermaye teorisi güçlü devletin, güçlü toplumun ve de güçlü ekonominin kaynağını teşkil etmektedir (Eşki, 2009: 18). Yaptığı çalışmalarda - özellikle de İtalya örneğinde- sosyal sermayeyi kalkınma teziyle birleştirerek iktisat bilimine uzanmıştır.

Putnam'ın 1993 yılında yayımladığı “Making Democracy Work” eserinde Kuzey ve Güney İtalya örneğinde var olan sosyo-ekonomik farklılığın üzerinde durmuştur. Ve Kuzey İtalya'nın Güney İtalya'ya nazaran daha fazla sosyal

sermayeye sahip olduğunu saptamıştır (Özcan, 2011: 11). Bu durum yüksek seviyeli vatandaşlık bağı olan bölgelerin düşük seviyeli vatandaşlık bağı olan bölgelere göre daha yüksek büyüme rakamlarına sahip olmasının bir sonucudur. Bu sonuç, bölgeler arası ekonomik performanstaki farklılıkları açıklamaya yardımcı olmasının yanı sıra, ayrıca sosyal sermaye oluşumunu destekleyen politikaların bölgesel ekonomik gelişmeyi artırabileceğini de göstermektedir (Kovacı vd, 2009: 3). Cemiyet yaşamının canlılığını, bölgesel hükümetlerin etkinliğinin koşulu olarak göstermektedir. Sosyal sermaye açısından yetersiz olan alanların (cemiyet yaşamı ve güven seviyesi ile ölçülen) işlevsiz hükümetlerce yönetildiğini, daha fazla etkisizlik ve yolsuzlukla yüzleştiğini dile getirmiştir (Özcan, 2011: 12). Putnam bu eseri dikkatleri üzerinde çekmeyi başarmış (Özdemir, 2007: 16) ve bu çalışmanın hemen ardından yayımlanan makale ve söyleşileri ile dikkatleri bu kez de başka bir ülkenin, Amerika'nın, azalan sosyal sermaye yapısına çekmeye çalışmıştır (Aydemir, 2011: 63). Putnam 2000 yılında, yine geniş kitlelerce takip edilen ve tartışmalara konu olmasını sağlayan eserini, "Bowling Alone" yayımlamıştır (Ergin, 2007: 9).

Yaptığı çalışma ile Putnam Amerika' da ki toplumsal değişimi incelemiş ve sosyal sermaye oranının gerilemesini başlıklar altında toplamıştır. Bunlar; anne ve babanın yoğun çalışması, bunun sonucunda da sosyalleşmek için harcayabilecekleri zaman ve paranın azalması, ev temelli elektronik eğlence malzemelerinin kullanımının yaygınlaşmasıyla beraber insanların boş zamanlarında evlerinde geçirdiği zamanın artması (televizyon ve bilgisayar kullanımı gibi) (Tüysüz, 2011: 15), değişen demografik yapı (azalan evlilik, artan boşanma, azalan doğum oranı vb), geçen yüzyılın ortalarında ki savaş ve yeniden yapılanmanın ortaya koyduğu büyük küresel yıkım, iş birliğine dönük alışkanlıklar ve değerler edinmeye zorlanan alışılmadık ölçüde politik nesiller yerine daha az politik nesillerin yetişiyor olması. Özellikle oy kullanma oranlarındaki düşüş bunun bir göstergesidir (Ergin, 2007: 9).

Suçun büyüğünü de izlenme oranları giderek artan televizyona yükleyen Putnam, gazete okumanın yüksek sosyal sermaye birikimi anlamına geldiğini ve televizyon izleme oranlarının yüksekliği de düşük sermaye birikimi anlamına geldiğini savunmaktadır. Bu noktadan hareketle ortalamadan daha az televizyon

izleyen ve daha fazla okuyan kişilerin, tam tersi kişilere göre % 76 oranında daha fazla sivil organizasyonlara üye olduğunu aynı zamanda da % 55 oranında daha güvenilir olduğunu ortaya koymuştur. Giderek artan televizyon izlenme oranları sosyal sermaye oranının düşmesine neden olmaktadır.

Putnam, Amerikalıların resmi olmayan sosyalleşme kadar politikaya, kamusal gruplara, dini organizasyonlara, ticari birliklere ve profesyonel organizasyonlara katılımlarındaki düşmeye de dikkatleri çekmeyi başarmıştır. Aktif cemiyet üyeliğinin düştüğünü ve sosyal sermayeyi besleyen organizasyon türlerine katılımın da azaldığını da iddia etmiştir (Özcan, 2011: 13).

Putnam ayrıca sosyal sermayeyi ölçmek üzere literatürde “Putnam aracı” olarak bilinen bir indeks de oluşturmuştur. Bu indeks, nüfusun referandumda oy verme yüzdesine, gazete okuyuculuğuna ve kişi başı gönüllü, kültürel ve spor cemiyetlerine üyeliği içeren bir dizi kamusal ve politik eyleme katılımı temsil eden 14 unsurdan ibarettir (Özcan, 2011: 12). İlerleyen bölümlerde yeniden değinilecektir.

Putnam sosyal sermayenin ölçülmesi ve ekonomik bir terim olarak kalkınma ile ilişkisinin kurulmasında kendinden sonra gelen araştırmacılara ışık tutmuştur (Tüysüz, 2011: 15).

Tablo 1: Sosyal Sermayenin Tanımı, Amacı ve Analizi

	Tanım	Amaç	Analiz
Bourdieu	Grup mallarına erişimi sağlayan kaynaklar	Ekonomik sermayeyi güvence altına almak	Sınıf rekabeti içinde olan bireyler
Coleman	Bireylerin kendi amaçlarına ulaşmak için kullanabilecekleri sosyal yapının yönleridir	Beşeri sermayeyi güvence altına almak	Aile ve toplum içindeki olan bireyler
Putnam	Ortak faydalar için işbirliğini kolaylaştıran güven, norm ve ilişki ağlarıdır	Etkin demokrasiyi güvence altına almak	Ülke içindeki bölgeler

Kaynak: Akçay, 2005: 203.

Tablo 1 de Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın sosyal sermaye kavramına ilişkin olarak yaptıkları tanım, amaç ve analizleri özet olarak verilmiştir (Akçay, 2005: 203)

1.2.4. Francis Fukuyama' ya Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye teorisyenlerinden olan Amerikalı siyaset bilimci Francis Fukuyama sosyal sermaye kavramını açıklarken en çok *güven* unsuru üzerinde durmuştur ve

“sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bir bölümünde güven duygusunun hakim olmasından kaynaklanan bir yetenektir. Sosyal sermayenin edinilmesi bir topluluğun ahlaki normlarının alışkanlık haline gelmesini, sadakat ve dürüstlük gibi erdemlerin kazanılmasını ve bireylerin birbirine bağımlılığını gerektirir. Sosyal sermaye bireylerin tek başlarına hareket etmeleri ile kazanılmaz. Bireysel değerlerden çok, sosyal değerlerin hakim olmasına dayanır”

şeklinde tanımlamıştır (Fukuyama, 2005: 42). Sosyal sermaye bireylerin değil bireylerin oluşturduğu gruplara ait bir özellik olması nedeniyle değerlendirmelerini de bu gruplar üzerinde yoğunlaştırmıştır. “Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması” adlı eserinde Fukuyama, ekonomik ve toplumsal refahın üretilmesinde en önemli katkının sosyal sermayeye ait olduğunu ifade etmektedir. Farklı kültürler üzerinde test etme imkânını bulduğu sosyal sermaye kavramı toplumların ne tür bir gelişme trendi içinde seyrettiğini açıklayabilmektedir (Şan, 2007: 75). Güven kavramını, sosyal sermayenin bir ölçüsü şeklinde kullanmış ve güvenin karşılıklılık normları ve sivil örgütlenme yolu yani işbirliği ile biriktiğini ifade etmiştir. Fukuyama'ya göre insanların sözlerini yerine getireceklerine, toplumun sahip olduğu normlara uyacaklarına ve çıkarıcı davranışlardan kaçınacaklarına güvenilebilirse gruplar daha kolay şekilde oluşturulabilecek ve de oluşturulan gruplar ortak hedeflerine daha kolay ulaşabileceklerdir (Fukuyama, 2009: 75).

Küresel ekonomi ve sosyal sermaye ilişkisini inceleyen Fukuyama, yüksek güvenli toplumlarda daha gelişmiş, büyük, özel örgütlerin olduğunu; bununla birlikte düşük güvenli toplumlarda daha küçük, daha az dinamik örgütlerin olduğunu belirterek, sosyal sermayenin ulusların ekonomisi üzerindeki etkisine dikkat çekmiştir (Özdemir, 2007: 17). Sosyal sermaye; dinin, geleneğin, ortak tarihsel geçmişin ve kültürel normların yan ürünüdür (Kovacı vd, 2009: 4). Gelişmekte olan birçok ülkede de bu kıstaslara ek olarak akraba gruplarının ve geleneksel sosyal grupların (neseb, köy, kabile vb) varlığı beraberinde sosyal sermaye stoğunun yüksek seviyede olmasına neden olmaktadır. Ancak bu noktada eksik olan şey sınırları daha da geniş olan ekonomik ve politik organizasyonlar şeklinde hizmet veren oluşumlardır. Bu eksiklikler neticesinde toplumu oluşturan geleneksel gruplar değişime karşı direnç göstermekte ve kalkınmanın önünde engel oluşturmaktadır. Bu duruma sosyal sermayenin yaratıcı yıkımı ve güven ögesinin geniş çaplı organizasyonlar boyutunda genişleyerek uygulanması çözüm oluşturmaktadır (Özcan, 2011: 19-20). Yüksek düzeyde sosyal sermaye stoğuna sahip olan sosyal organizasyonlar; mülkiyet hakları, sözleşmeler ve ticari yasalar gibi bürokratik işlemlerin hepsi pazar ekonomisinin temelini oluştursa da bu tür organizasyonlar ve yasal düzenlemeler, sosyal sermaye ve güven ile birleştiğinde işlem maliyetlerini düşürecektir (Tüysüz, 2011: 16). Sosyal sermayenin olmadığı durumda da gruplar ve insanlar arasında koordinasyonu sağlamak mümkündür, ancak bu durum ilave olarak resmi anlaşmalara uyma ve anlaşmaya uyumu izleme gibi ilave işlem maliyetlerini gerektirmektedir. (Kovacı vd, 2009: 4).

Bir toplumda güven duygusunun sağlam aşamalardan geçmesi ekonomik anlamda yüksek ilerlemeye yardımcı olacaktır. Güven ortak ahlaki normlar ve değerlere dayalı, geçmişi kökü eskilere dayanan toplulukların ürünü olarak karşımıza çıkmaktadır (Şan, 2007: 76).

Fukuyama'ya göre toplumdaki tüm gruplar belirli bir güven çerçevesinde sosyal sermayeyi somutlaştırabilmektedir. Bu gruplar ise ulus gibi geniş halk kitlelerini ifade etmelerinin yanında aile gibi toplumun en küçük ögesini de temsil etmektedir. Ve bu iki grup arasındaki bütün gruplar tarafından kullanılmaktadır

(Aydemir, 2011: 78). Güçlü ve istikrarlı bir aile yapısı ile sağlam toplumsal kurumlar, bir hükümetin merkez bankası ya da ordu kurması gibi kanunla değil, zamana dayanan ve temelinde güven olan toplumsal bağlantılarla oluşturulabilir. Bununla beraber düşük güven oranının bulunduğu toplumlarda büyük ölçekli sanayi yatırımları devlet eli ile gerçekleştirilmekte, yüksek güven oranını bulunduğu toplumlarda ise devletin müdahale ve desteği olmadan sivil güçlerin rahatlıkla başarılı olacakları bir gerçektir (Tüysüz, 2011: 16).

1.2.5. Yeni Kurumsal İktisat ve Douglas North' a Göre Sosyal Sermaye

Yeni Kurumsal İktisat Okulu temsilcileri sosyal sermayenin omurgasını oluşturan kurumlara ve kurumsal sosyal sermayeye odaklanarak kurumsal güven üzerinde fikirler geliştirmişlerdir (Özcan, 2011: 21). Bu aşamada kurum kavramı üzerinde durmak gerekirse, Ata (2009) kurumları “ toplum tarafından geniş şekilde paylaşılan, süreklilik kazanmış ve insan davranışlarının sınırlarını belirleyen temel değerler topluluğu” olarak tanımlamıştır. Ona göre; toplum bireylerinin ortak davranışlarını, eylemlerini, alışkanlıklarını, geleneklerini, değerlerini ve inançlarını ifade eden kuralların tümüne *kurum* denilebilir. Bir anlamda kurumlar toplumu tanımlayan ve oluşturan “sosyal çimento” oluşturlar (Ata,2009: 18). İşte bu “sosyal çimento” terimi ile kurumların sosyal sermayeye katkısının ne derece önemli ve vazgeçilmez olduğu belirtilmiştir. Sosyal sermaye ile ilgili görüşlerin oluşmasında üç önemli gelenek arasında (Colemancı, Putnamcı, Yeni Kurumsal İktisatçı) en geniş tanımlayan bu okuldur. Yeni Kurumsal İktisatçılar kurumların başarısının ulusal düzeyde ekonomik verimliliğin elde edilmesinde önemli olduğunu savunmuşlardır (Özcan, 2011: 21). Bu grubun önde gelen ismi Nobel ödüllü iktisatçı Douglas North' tur.

North, İktisadi Kurumların tasarruf, yatırım, üretim ve ticareti özendiren ve destekleyen toplumlarda iktisadi gelişme sürecinin hızlı olduğunu savunmuştur. Bu düşüncesini de iktisadi büyümenin, iktisadi kurumlar arasında uzmanlaşmanın ve işbölümünün yaygın olduğu ve Batı' da geliştirilen teknolojinin iyi kullanılmasıyla yeni kazanımlar sağlamaya elverişli olan toplumlarda sürekli olması ile açıklamıştır (Ersoy, 2008: 698).

Öte yandan, Kurumsal İktisadın temel öğretisi ekonomik etkinliğin sağlanması için sadece etkin bir fiyat sistemi yeterli değildir aynı zamanda doğru kurumlara da sahip olunması gereklidir. North, özellikle ekonomik büyümenin ve kalkınmanın toplumsal kurumlara dayalı olduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda kurumlar, insan eylemlerini resmi (yasamadan ya da diğer yazılı ilkelerden ibaret) ya da gayri resmi (kültür ya da geleneklerden ibaret) yöneten ilkeler şeklinde oldukça geniş bir anlamda içermektedir (Özcan, 2011: 22).

Kurumların toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı bir yapı kurması ve belirsizliği azaltmasıdır (Kovacı vd, 2009: 4). North' a göre kurumlar toplumsal ilişkilerde “oyunun kurallarını” oluşturmaktadır. Çünkü kurumların üç temel özelliği vardır. Bunlardan ilki, bireylerin ve toplumların buldukları ortam itibariyle neleri yapıp yapamayacağı konusunda kurallara sahip olmasıdır. İkincisi, bu kuralların kullanıcıları tarafından bilinmesi ve tahmin edilebilir olmasıdır. Üçüncüsü de, bireyler ve toplumlar arasındaki ilişkiyi düzenleyebilme özelliğidir (Mihçı, 2005: 56-57). Bu çıkarımdan hareketle kurumlar, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, bir dizi kurallarla insanlar arasındaki etkileşimin sınırlarını belirleyen oluşumlardır. Bu kuralların amacı, oyunun nasıl oynanacağını açıklamak ve belirlemektir.

Kurumlar değişim ve üretim maliyeti üzerindeki etkileri ile ekonomik performansı etkileyebilmektedir. Kurumlar, teknoloji ile birlikte toplam maliyeti oluşturan değişim ve dönüşüm (üretim) maliyetini belirlemektedir (North, 1990: 1-6). Bu kurumlar iktisadi karar verme süresince bireylerin farklı alternatiflere göre kararlarını ve davranışlarını etkileyebilmektedir. Bunlar bütün iktisadi faaliyetlerin yönünü ve şeklini tayin ederek, ülkeyi iktisadi büyümeye, durağanlığa veya gerilemeye yöneltebilir. Bundan dolayıdır ki, bir ülkenin sahip olduğu kurumsal yapı, iktisadi gelişme sürecini hızlandırdığı gibi, bu süreci durdurabilir ve hatta geriletebilir (Ersoy, 2008: 699). North üçüncü dünya ülkelerinin ekonomik olarak geri kalmasının nedenini de verimli faaliyetleri kısıtlayan sorunları çözebilme yetisine sahip kurumların olmamasına bağlamıştır (Kovacı vd, 2009: 4). Kısacası, kurumlar ekonomilerin *uzun* dönemde ekonomik performanslarının temel

belirleyicisidir ve bu nedenle toplum için büyük önem arz etmektedir. Dinamik bir değişim teorisinin geliştirilmesinin gerekli olduğu durumlarda, teorinin kurumsal değişim modeli göre oluşturulması faydalıdır (Özcan, 2011: 23).

Knowles (2005) sosyal sermaye kavramını, North' un ifade ettiği gibi “resmi olmayan kurumlar” biçiminde ifade etmenin daha isabetli bir yaklaşım olacağını belirtmiştir (Tüylüoğlu, 2006: 32). Resmi olan kurumlar, kişiler tarafından düzenlenen kurallar iken, resmi olmayan kurumlar ise davranış kodları ve geleneklerden oluşmaktadır. Sosyal sermaye kavramının birçok tanımı mevcutken ki en kabul görmüş ve üzerinde en fazla hemfikir olunan tanımı da “işbirlikçi normları ve ağları, cemiyet üyelikleri” şeklinde olmasından dolayı bu tanıma en yakın olanın da resmi olmayan kurumlar olduğunu ileri sürmüştür. Hatta bir adım daha ileriye giderek sosyal sermaye kavramı yerine North' un resmi olmayan kurumlar kavramını kullanmanın daha doğru olacağını belirtmiştir (Aktaran: Özcan, 2011: 23).

1.2.6. Dünya Bankası ve OECD' ye Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye kavramını açıklarken Dünya Bankası ve OECD'nin yapmış olduğu katkılara göz atmadan sonlandırmak sosyal sermayeyi adlandırma girişimlerini eksik bırakabilir. Kalkınmanın sosyal boyutunun ön plana çıkması ile birlikte, uluslararası kurumlar kalkınma politikalarının bir aracı şeklinde sosyal sermaye kavramına yer vermeye başlamıştır. Şayet bu iki kurum özellikle Dünya Bankası, kavramı bu kadar popüler hale getirmekte birlikte belki de bu kadar eleştirilmesine neden olmuştur (Eşki, 2009: 23). Bu konuda Dünya Bankası, sosyal sermayeyi tek başına alan araştırmalarının öznesi haline getirmiştir. Böylece gelişmekte olan bölgelerde kalkınmanın başarılı olması için temel şart, sosyal sermayenin güçlü olmasına bağlanmıştır (Özcan, 2011: 24).

National Statistics (2001)' e göre Dünya Bankası sosyal sermayeyi,

“Sosyal sermaye bir toplumun sosyal etkileşiminin niteliği ve niceliği ile biçimlenen normlar, ilişkiler ve kurumlara atıfta bulunur. Sosyal sermaye toplumu bir arada tutan bir çeşit tutkaldır”

şeklinde tanımlamıştır (Aktaran: Ekşi, 2009: 23). Dünya Bankası tarafından yapılan çalışmalar sosyal bağlılığın, toplumun ekonomik başarısı ve ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir olmasında ve bölgeler arası gelişmişlik farkının giderilmesinde önemli olduğunu iddia etmiştir. Aynı zamanda tanımda da belirtildiği gibi sosyal sermaye toplumun temellerini oluşturan kurumları birbirine bağlayan öge olarak ta bir misyon üstlenmektedir (Tüysüz, 2011: 16). Ayrıca sosyal sermaye kişisel ilişkileri, güveni ve toplumu bireylerin toplamından daha fazlası biçiminde ele alan yurttaş sorumluluğuna yönelik değerleri ve kuralları içermektedir (World Bank, 1998: 1). İşte bu noktada Dünya Bankası'nın tanımlamasında sosyal sermayeyi, bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niteliğini ve niceliğini biçimlendiren kurumlara, ilişkilere ve normlara işaret eden bir kavram şeklinde tanımlamasının nedeni ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermaye kavramını daha çok Putnamcı olarak yorumlayan Dünya Bankası, sosyal sermayeyi gerek mikro gerekse makro düzeyde sosyal ve ekonomik kalkınmanın gözbebeği olarak değerlendirmektedir. Dünya Bankası'nın geliştirmekte olan ülkeler üzerinde yaptığı araştırmalar ve bunların neticesinde geliştirilen politikalar sosyal sermaye aracılığıyla var olan sosyal ve ekonomik durumun iyileştirmeyi amaçlamaktadır (Altan, 2007: 226).

Dünya Bankası'na göre sosyal sermayenin ölçülebilmesi için sosyal sermayeyi açıklamaya yarayan öncüllerin belirlenmesi gerekmektedir. Bu öncüllerin arasında kurumsal üyelikler, iş işlemlerinde resmi olmayan ağların kullanımı, yol gösterici programlara katılım, iletişim medyasının kullanımı, bir okul veya üniversiteye dâhil olma, gönüllülük faaliyetleri, kurumlara olan güven, diğer şirketlerle çalışma ve işbirliğine gitme isteği ve belli bir gruba ait olma isteği vb. bulunmaktadır (Tüysüz, 2011: 17). Sosyal sermayenin ölçümü için kullanılan kriterler sonraki bölümlerde daha geniş şekilde ele alınacaktır.

Dünya Bankası tarafından yapılmış olan çalışmada sosyal sermaye hakkındaki farklı açıklamalar ve farklı disiplinlerdeki sosyal sermaye yaklaşımları şu şekilde birleştirilmiştir.

- Bütün yaklaşımlar ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir Sosyal ilişkilerin piyasa ile birlikte devletin çalışmasını etkilediğini ve diğer taraftan sosyal ilişkilerin de piyasadan ve devletten etkilendiğini varsayar. Diğer bir deyişle, aralarında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur.
- Tüm görüşler; aktörler arasında dayanıklı ve güvenilir ilişkilerin, bireysel ve toplu hareketlerin etkileriyle verimliliğin artırılabilmesi yollarına odaklanır.
- Görüşlerin tamamı; sosyal sermayenin güçlendirilebileceğini ve bu işlemin kaynak (beceri) gerektirdiğini ima eder.
- Hepsi; sosyal ilişkilerin ve kurumların, kamusal mal özelliklerine sahip olduğunu ima eder. Çünkü, bu malların yararları kolayca özelleştirilemez, çoğu ulusal aktör, bunları devam ettirmek için çaba harcar. Yani burada halk desteği söz konusudur (KOSGEB, 2005: 21).

Sosyal, kültürel, kurumsal ve ekonomik faktörleri birleştiren yeni bir kalkınma projesi uygulanmasına yönelik olarak Dünya Bankası, sosyal sermaye düşüncelerini bu uygulamaya dâhil etmiş ve sosyal sermaye kavramına yönelik beş politik düşünce oluşturmuştur:

- 1- Ülkelerdeki var olan kurumların doğasını, onların sosyal ve ekonomik kalkınmadaki rollerini anlamak üzere mevcut ve yeni araçların kullanımını teşvik etmek.
- 2- Mümkün olan yerlerde var olan sosyal sermaye ile (özellikle de cemiyetler ve organizasyonlar ile) projelerin tasarımı için çalışmak. Böylece proje maliyetlerinin azalmasını, sürdürülebilirliğin artmasını, bu organizasyonların kuvvetlenmesi ile sivil toplumun güçlenmesini sağlamak.
- 3- Bir ülkedeki sosyal sermayeyi besleyen çevrelere destek olmak. Bu düşünce sivil toplum ve devlet arasındaki etkileşimin daha fazla desteklenmesini, sivil özgürlüklerin artmasını, devletin şeffaflığını sağlayan mekanizmaları ve daha güçlü sözleşmeleri ve ekonomik kurumları içermektedir.
- 4- Yerel organizasyonların inşası, deneyimi ya da doğrudan finansal destekler ile sosyal sermayeye doğrudan yatırım yapmak.

5- Sosyal sermayeyi geliştirmek için, sivil toplum organizasyonları ile birlikte çalışabilmek için daha fazla stratejik araştırma yapmak (Özcan, 2011: 24- 25).

National Statistics (2001)' e göre OECD sosyal sermayeyi,

“Bir grup içerisinde ya da gruplar arasında işbirliğini kolaylaştıran anlayışlar, paylaşılan değerler, normlarla birlikte ağlar”

şeklinde tanımlamıştır (Aktaran: Eşki, 2009: 23). OECD'nin yaptığı bu tanımında, sosyal sermayeyi ortak hedeflere ulaşmayı kolaylaştırıcı olarak gören Coleman ve yine sosyal sermayenin aynı özelliğine dikkat çeken Putnam' dan etkilendiği anlaşılmaktadır (Eşki, 2009: 23). Bu tanımla OECD, işbirliği, ortak değerler ve hoşgörüyü diğer etkenlere nazaran bir adım daha öne çıkarmıştır (Keskin, 2008: 13; Tüysüz, 2011: 17). Ayrıca OECD sosyal sermaye kavramını toplumların refah artışında kilit rol oynadığını belirterek, ekonomik kalkınmanın yanı sıra sosyal sorunların çözümü için de önem arz ettiğini belirtmiştir (OECD, 2001).

1960'lı yıllarda beşeri sermayenin iktisat literatürüne katılımını sağlamanın ardında sosyal sermayeyi de gündeme getirmiştir. Bu iki sermaye türünün refah üzerindeki etkilerini ortaya koymak adına 2001 yılında “The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital” isimli kitabı yayınlamıştır. Bu eserde OECD'nin katkıda bulunduğu üç alan ele alınmıştır. Bunlar:

1) Öncelikle OECD, beşeri sermayenin oluşumunda uluslararası kıyaslanabilir göstergeler oluşturmakta ve bu göstergeler zemininde politika analizleri yapmaktadır. Ayrıca beşeri sermaye ile sosyal sermayenin tamamlayıcı rollerini de incelemektedir.

2) Sosyal sermaye hakkında gittikçe artan politik bir merak söz konusudur. Fakat kavramla ilgili araştırmaların uygulamaya dönüştüğü çok az örnek mevcuttur. Sosyal sermayeyi teşvik eden birçok politikanın etkinliği ise henüz bütünüyle değerlendirilmediği için OECD bu değerlendirmenin tamamlanmasını amaçlamaktadır.

3) Sosyal sermayenin daha iyi ölçülerini ve araçlarını geliştirmek üzere birçok ülkede çalışmaların yapılması gereklidir. OECD için seçenek, bu amaç doğrultusunda kaynakların uluslararası tahsisini mümkün hale getirmektir (Özcan, 2011: 26).

Sosyal sermaye kavramını tam anlamıyla açıklayan tek bir tanım olmamakla birlikte ele alınış biçimine göre OECD tarafından şu ayırım yapılabilmektedir.

- Antropolojik olarak insanın birlikte yaşama ve hareket etme duygusu, daha geniş anlamda ise işbirliği yapma isteğidir. Buna çerçevede sosyal sermaye, sosyal düzenin biyolojik temeli ve insan doğasının kökleri olarak tanımlanabilmektedir.
- Sosyolojik açıdan ise sosyal normlar ve insanı motive eden kaynaklar olarak ele alınan sosyal sermaye kavramı; sosyal örgütlerin güven, karşılıklılık ve ilişki ağları gibi özelliklerine vurgu yapmaktadır.
- Siyaset bilimi ise sosyal sermayeyi, kurumların üstlendikleri roller açısından ele alarak, siyasi ve sosyal kuralların insan yaşam şeklini nasıl belirlediklerini incelemektedir. Dünya Bankası tarafından yapılan araştırmalarda, güven ve işbirliği aracılığıyla kurumların rolü ve toplumsal düzenlemeler üzerinde durulan en önemli konulardır.
- Ekonomi bilimi ise sosyal sermayeyi, kalkınmayı etkileyen bir faktör olarak ele almakta ve kalkınmayla olan ilişkisini incelemektedir (Akçay, 2005: 201).

Tablo 2, çeşitli uluslararası kurumların sosyal sermaye ile ilgili tanımları, amaç ve metotları, yayınları ve kullandıkları referansları hakkında detaylı bilgi sunmaktadır.

Tablo 2: Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye

Organizasyonlar ve programlar	Sosyal sermayenin tanımı	Amaç ve metot	Yayınlar ve referanslar
Dünya Bankası: Sosyal sermaye girişimi çalışmaları (1988’ de Dünya Bankası Sosyal Kalkınma Fonu tarafından başlatılmıştır)	Bir toplumdaki sosyal etkileşimlerin niteliğini ve niceliğini kanıtlayan normlar, ilişkiler ve kurumlardır. Sadece bir toplumu kuran kurumların toplamı değildir; daha çok onları besleyen bir yapıştırıcıdır.	Sosyal sermayenin kaynakları (aile, sivil toplum, topluluklar, etniklik, kamu sektörü, cinsiyet) ile sosyal sermaye ve birçok kalkınma konusu arasındaki ilişkileri açıklamak (suç ve şiddet, ekonomi, iş ve göç, eğitim, çevre, finans ve sağlık gibi).	Dünya Bankasının web sitesinde araştırmacılar için oldukça önemli referanslar yer almaktadır.
FAO: Kurumsal Kalkınma Programı (1998, Sürdürülebilir Kalkınma Bölümü)	Sosyal dayanışma, yönetici normların ortak belirlenmesi, kültürel ifadenin ve sosyal davranışın birleştirilmiş setini göstermektedir.	Kurumsal kalkınma ve katılımcı mekanizmalar yolu ile sağlanan çalışmalar.	Kurum kavramı, FAO’ nun çalışmasının merkezindedir. Temel referans Douglas North’ tur.
OECD: Eğitim ve Yenilik (inovasyon) Araştırma Merkezi (2002 de organize edilen sosyal sermaye göstergeleri üzerine uluslar arası konferans)	Ağlar ve normlar, sosyal gruplar içerisinde ve arasında işbirliğini hızlandıran ortak değerler ve düşüncelerdir.	OECD tarafından kullanılan metot, kamu karar alıcılarının seminerleri ve sosyal sermayeyi ölçen projelerden oluşmaktadır.	İlk yayın “Ulusların Refahı: İnsan Sermayesi ve Sosyal Sermayenin Rolü”dür. Çalışmanın temel referansları Coleman, Putnam ve Fukuyama’ nın eserleridir.

Tablo 2'nin Devamı: Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye

Organizasyonlar ve Programlar	Sosyal Sermayenin Tanımları	Amaç ve Metot	Yayınlar ve Referanslar
ECLAC: (Sosyal Kalkınma Bölümü)	Bir sosyal grubun desteklenmesinde, bazı bireylerin erişebildikleri sosyal ağlarda bulunan cemiyetsel kaynakları harekete geçirme yeteneğini ifade etmektedir.	Sosyal sermaye ilişkilerindeki temel ilgi alanları, kentsel yoksulluk, kamu politikaları, cinsiyet ve kırsal sürdürülebilirliktir.	

Kaynak: Özcan, 2011: 27

Tablo 2 de sosyal sermaye kavramı ile ilgili öne çıkan düşünürlerin (Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama, North) ve uluslararası örgütlerin (Dünya Bankası, OECD) görüşleri detaylı olarak ele alınmıştır. Bu görüşler bir takım benzerliklerin yanı sıra, bir takım farklılıklar da içermektedir. Fakat hepsinin hemfikir olduğu nokta sosyal sermayenin, sosyal ve ekonomik parametreler üzerinde önemli etkiler taşıdığıdır (Özcan, 2011: 27).

2. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN DÜZEY, TÜR ve BİLEŞENLERİ

2.1. SOSYAL SERMAYENİN DÜZEYLERİ

Sosyal sermaye uygulama alanında mikro, mezo ve makro düzey olmak üzere üç kısımdan oluşur.

2.1.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye mikro düzeyde birey ve grupların sermayesi olarak değerlendirilmektedir (Eşki, 2009: 26). Mikro düzeyde sosyal sermaye bilinçsel ve yapısal olarak kendi içinde de ikiye ayrılmaktadır. Buna göre bilinçsel sosyal sermaye; güven, karşılıklılık ve dayanışma gibi unsurların yanı sıra davranış ve tutumlar gibi normlardan oluşur. Yapısal sosyal sermaye ise; yatay örgütler, ilişki ağları ve yerel düzeydeki kurumların etkinliklerinden oluşmaktadır (Akçay, 2005: 205).

Mikro düzey sosyal sermaye örgüt içinde veya örgütler arasında geliştirilen sosyal sermaye açısından, özellikle mikro seviyedeki risklerin ve belirsizlik ortamının oluşturacağı olumsuz etkilerini azaltması açısından son derece önemli role sahiptir. Yine örgütler açısından mikro düzeydeki sosyal sermaye tanınmak, işbirliği ve kişisel güven, dayanışma, sadakat, itibar ve uygun bilgiye erişim anlamına gelmektedir (Öğüt ve Erbil, 2009: 62).

2.1.2. Mezo (orta) Düzeyde Sosyal Sermaye

Orta düzeyde sosyal sermaye mikro ve makro düzeyin birleşmesinden oluşmuştur. Örgüt ve kurumların sermayesi olarak görülmektedir (Eşki, 2009: 26).

Sosyal sermayenin mezo düzeyini ile ilgili yapılan çözümlenelerde ağ yapılarının oluşturulması ve geliştirilmesi hedeflenir. Bu düzeydeki sosyal sermaye sosyal kimlik ve birliktelik, örgüt ve kurumların sosyal bir döngü ile içerdekilerin içerilmesine ve dışarıdakilerin dışlanmasına işaret eder (Öğüt ve Erbil, 2009: 61).

2.1.3. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin makro düzeyi bütün sosyal ve ekonomik faaliyetlerin arka planına hizmet eden kurumsal ve politik çevre ile yönetim için gerekli olan düzenlemelerin kalitesi biçiminde gözlemlendiği seviyedir (Öğüt vd, 2009: 59). Makro düzeydeki sosyal sermaye ulusların sermayesidir (Eşki, 2009: 26) ve de aynı zamanda uluslar arası bazda yapılan çalışmalarda sosyal sermayenin bu düzeyi el alınır (Tüysüz, 2011: 19). Hukukun üstünlüğü, yerelleşme, yönetim biçimi, demokrasinin boyutu, yasal çerçeve politika oluşturma sürecine katılım (Akçay, 2005: 205) ve kurumların niteliğinin ekonomik büyümenin ana belirleyicisi olduğu varsayılarak makro düzey kurumsal ekonomi alanına yerleştirilmiştir (Öğüt vd, 2009: 59).

Tablo 3: Sosyal Sermayenin Düzeyleri

Düzye	Yer	Biçim ve Bileşenleri	Çıktılar
Mikro	Grup	- Normlar - Gayri resmi Kurallar - Güven	Ekonomik işbirliği ve gelişme Uluslararası rekabet gücü
	Birey	- Arkadaşlık - Gönüllülük - İşbirliği - Kaynaklara erişim	Sosyal bağlılık Güçlü performans
Orta (Mezo)	Kurumsal	- Aile - Eğitim - Din - Hukuk	Refahın dağıtımı Ekonomik akışkanlık ve diğer iyi yaşam şansları
	Örgütsel Toplumsal	- Şirket ağları - Yönetim felsefesi - Sivil toplum kuruluşları - Yurttaş birlikleri	

Tablo 3'ün Devamı: Sosyal Sermayenin Düzeyleri

Düzy	Yer	Biçim ve Bileşenleri	Çıktılar
Makro	Uluslararası	Tarihsel, kültürel ve etnik bağlar temelinde sınırlar ötesi sosyal ağlar	Ekonomik işbirliği ve gelişme, Uluslararası rekabet gücü, Sosyal bağlılık, Güçlü performans,
	Ulusal	- Geleneksel ve modern değerler, gelenekler ve uygulamalar - İdeoloji	Refahın dağıtımı, Ekonomik akışkanlık ve diğer iyi yaşam şansları

Kaynak: Ekşi, 2009: 27.

2.2. SOSYAL SERMAYENİN TÜRLERİ

Sosyal sermayenin tanımı aşamasında karşımıza çıkan çeşitlilik gibi tür açısından da literatürde çeşitli ayrımlar mevcuttur. Bu kısımda sosyal sermayeyi tür açısından bağlayıcı (bonding), köprü kuran (bridging) ve birleştirici (binding) olmak üzere üçe ayırarak inceleyeceğiz. Sosyal sermayenin bileşenlerinin bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye olmak üzere ikili bir ayrımı ilk defa Putnam “Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community” (2000) isimli eserinde yapmıştır (Çalışkan, 2010: 20). Daha sonra Woolcook (2000) bu ayrıma birleştirici sosyal sermaye kavramını da dâhil etmiştir (Eşki, 2009: 54).

2.2.1. Bağlayıcı (dayanışmacı) Sosyal Sermaye

Bir bölgede yaşayan ve birbirleri ile olan iletişimleri güçlü olan genellikle aile üyeleri, yakın arkadaş çevresi ve komşuların çerçevesini oluşturduğu; içe dönük olarak, sık tekrar edilen uzun süreli ilişkiler için kurulan, karşılıklı güven esasına dayanan, geliştirilen ortak normlar ve ilişkilerin oluşturduğu yeni bir güce bağlayıcı (dayanışmacı) sosyal sermaye denir (Özcan, 2011: 29, Tüysüz, 2011: 20). Bağlayıcı sosyal sermaye seçkin kimlikleri desteklemek için (Aydemir, 2011: 71) homojen grupların bünyesinde oluşur ve gelişir. Bu gruplarda bireyler güçlü yakınlık bağı kurmakta ve topluluk bağına sahip çıkmaktadırlar (Keskin, 2008: 15). Bu topluluklar

tarafından paylaşılan ortak yarar olarak kendini gösteren bağlayıcı sosyal sermaye eğer bu yararı elde eden bireylerin oluşturduğu bir topluluk tarafından kontrol altına alınmışsa bir çeşit grup yararı söz konusudur (Öğüt ve Erbil, 2009: 49).

Bağlayıcı sosyal sermaye, grup üyeleri arasında sıklıkla eğitimsel başarıyı yükseltme, iş arama maliyetini azaltma ve iş ilişkisinde görevi kötüye kullanma riskini azaltma gibi kamusal değerlerle ilişkilendirilmektedir (Field, 2006: 126). Söz konusu gruplar aynı zamanda grup-içi etkileşimi, ortak eylemleri ve birlikte öğrenme süreçlerini kolaylaştıran yüksek düzeyde güven, işbirliği ve organizasyon oluşumuna imkân sağlayan bir yapıdadır. Özellikle siyasi belirsizlik, makroekonomik istikrarsızlık ve kısıtlayıcı bir kurumsal yapısının bulunduğu bir ortamda, bağlayıcı sosyal sermaye, sorunların ortadan kaldırılmasında yardımcı olabilmektedir (Çalışkan, 2010: 20).

Ancak bağlayıcı sosyal sermayenin olumsuz yönü de mevcuttur. Bu olumsuz etki, grup üyelerinin grup dışındakilerle işbirliği kurma eğilimini azaltabilmektedir. Sosyal bağlantılar bireylerin çeşitli gruplara üye olmalarına izin verir, yeni fikirler ve bilgiler almalarını sağlar. Ama bağlayıcı sosyal sermaye grup dışındakilerle ilişki kurabilmelerini kısıtlayabilmektedir (Keskin, 2008: 15). Ayrıca bağlayıcı sermayede bağlantıların hayli güçlü olması örgütlü suçlar arasında sayılan; mafya, uyuşturucu çeteleri, dışlayıcı politik mekanizmalar gibi sosyal sermayenin istenmeyen negatif yönlerinin ortaya çıkmasında etkili olabilmektedir (Eşki, 2011: 50).

Merkezi Dublin’de bulunan “Avrupa Yaşam ve Çalışma Standartları Vakfı” tarafından, 2006 yılında Avrupa Birliği Komisyonu için Türkiye’deki yaşam kalitesini ölçmeye yarayan bir rapor yayınlanmıştır. Bu rapora göre Türkler için en temel sosyalleşme ortamı hanedir ve Türk insanı için aile en önemli kurumdur. Katılımcıların yüzde 89’u en az haftada bir aile veya arkadaş ziyareti yaptığını, yüzde 96’sı hastalıkta yardım istediğini ve yüzde 81’i zor durumlarda ailemden borç alabileceğini belirtmiştir. Bu veriler Türk insanı için bağlayıcı sosyal sermayenin önemini vurgulamaya yardımcı olmuştur (Ergin, 2007: 12).

2.2.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Bir bölgede yaşayan insanların bölge dışında yaşayan diğer insanlarla ve gruplar ile kurduğu ilişkilerden oluşan sosyal sermayeye köprü kuran sosyal sermaye denir (Özcan, 2011: 29; Tüysüz, 2011: 21). Farklılıklar arasında bağlantı kurulmasına yardımcı olan ve bu sayede kazanımların artmasına neden olan sosyal sermaye türüdür (Öğüt ve Erbil; 2009: 52). Genel anlamda bağlayıcı sosyal sermayeye göre daha uzak ilişkiler söz konusudur ancak göz ardı edilmemesi gereken nokta birçok benzer demografik karakteristiği paylaşan ama birbirine çok yakın olmayan kişiler arasındaki ilişkiler ele alınmaktadır. Bu noktada benzer sosyo-ekonomik koşula sahip olan insanların kurduğu ilişki köprü kuran sosyal sermayeye örnek olarak verilebilir (Özcan, 2011: 29; Tüysüz, 2011: 21).

Köprü kuran sosyal sermaye veya diğer adı ile topluluk dışı sosyal sermaye, bölge dışı bağlar, yeni fırsatları araştırmayı sağlayan önemli bir oluşumdur. Köprü kuran sosyal sermayenin harekete geçirilmesi ilerlemeyi destekleyen kaynaklara ve bilgiye erişmeyi kolaylaştırabilmektedir (Keskin, 2008: 16). Köprü kuran sosyal sermaye, güçlü olmayan ağ ilişkilerini kullanarak iş fırsatlarına erişimi artırır, farklı sosyo-kültürel geçmişlerden gelen bireyleri bir araya getirebilme kapasitesi yaratarak ve seçtiği üretim alanlarında yenilikçi uygulamaları gerçekleştirerek bölgelerin gelişme dinamiğini güçlendirmektedir (Tüysüz, 2011: 21). Buna örnek olarak da köprü kuran sosyal sermayenin yardımı ile farklı çevrelerden gelen aktörler, kendi başlarına gerçekleştiremeyeceklerini düşündükleri şeyleri gerçekleştirmek için daha önceden herhangi bir ilişkilerinin olmadığı ağlara girmekte ve bu ağlarda ortak eylemlerde bulunmaktadır (Eşki, 2009: 51). Bu aşamada köprü kuran ve bağlayıcı sosyal sermaye türleri birbirinin ikamesi değil aksine birbirinin tamamlayıcısı konumundadır. Bu nedenle ekonomik kalkınma için her iki türde ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü bireyler sadece kendi gruplarına üye olan kişilerle ilişki içinde kalırlarsa, sınırlı bir alanda ekonomik faaliyette bulunmaktan dolayı etkin kaynak dağılımını önlemektedir. Ayrıca yoğun topluluk içi sosyal sermaye, firmalar arasında kartellerin oluşmasına ve girişimci grupların bazılarının diğerlerine oranla daha fazla avantaj elde etmesine yol açmaktadır (Özcan, 2011: 30).

2.2.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Birleştirici sosyal sermaye kavramı ilk kez Woolcook (2000) tarafından önerilmiş ve literatüre dâhil edilmiştir. Woolcook'a göre (2000: 17-19) birleştirici sosyal sermaye, politik seçkinler ile halk arasındaki ya da farklı sosyal sınıflardan bireyler arasındaki bağlar gibi sosyal statü ya da gücün farklı düzeylerinden kaynaklanmaktadır. Genel olarak güce ve etkiye sahip olan bireyler ile bu yetilere sahip olmayan bireyleri bir araya getiren bağlardır (Öğüt ve Erbil, 2009: 56). Diğer iki sermaye çeşidi ile karşılaştırıldığında dikey ilişkilerden ve farklılıklardan meydana gelen sosyal sermayenin bu türü, insanların kendi sosyal çevrelerinin dışındaki bağlantılardan (Field, 2008: 92) veya resmi kurumlardan elde edilen kaynakların, fikirlerin ve bilginin geliştirilmesi kapasitesine sahiptir (Özcan, 2011: 29). Birleştirici sosyal sermaye için yöneten grup- gücü ve yetkiyi elinde tutan kesim- ile yönetilen insanların ilişkileri örnek olarak verilebilir (Tüysüz, 2011: 21).

Birleştirici sosyal sermayenin diğer sosyal sermaye türlerine göre daha heterojen gruplardan oluşmasıyla sosyal sermaye, bir hiyerarşi içerisinde farklı düzeylerdeki farklı güç, statü ve refaha sahip bireyler ve gruplar arasındaki ilişkilere dikkatleri çekmektedir (Eşki, 2009: 54). Böylelikle ailevi, dini ya da bölgesel kurallardan farklı olarak genel toplumsal kuralların geçerli olduğu ortamların oluşmasını sağlayarak bireylerin hiç tanımadıkları bireylere duyduğu güven seviyesinin yükseltilmesine yardımcı olmaktadır (Çalışkan, 2010: 21).

Bağlayıcı sosyal sermaye benzer veya ikame edilebilen bireyler arasındaki ilişkiler ile ilgili iken, birleştirici sosyal sermaye bireyler ve gruplar arasındaki hiyerarşik yapı olarak nitelenen (sosyal statüler, güç ve servetin eşitsiz dağılımı vb.) ilişkiler veya tamamlayıcı ilişkiler ile ilgilenmektedir. Kaynakların, fikir ve bilgilerin bir araya getirilmesinde birleştirici sosyal sermayenin önemi ön plana çıkmaktadır (Keskin, 2008, 16).

2.3. SOSYAL SERMAYENİNİ BİLEŞENLERİ

Putnam'a göre sosyal sermaye kısaca; *sosyal kurumun koordine edilmiş eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve sosyal ağlar gibi özelliklerdir* (Putnam, 1993: 169). Putnam, sosyal sermayenin iki farklı hatta geliştiğini belirtmiştir. Bunlardan ilki nispeten daha statik olan sosyal normlar ve ağlar, diğeri ise bu yapıya bir anlamda ruh veren ve dinamizmi sağlayan güven sürecidir (Kuşçu, 2006: 14). Bu noktadan yola çıkarak oluşturulan sosyal sermayenin bileşenleri; toplumun çeşitli kesimlerinde ve bireylerin birbirlerine duydukları güven düzeyi, yazılı olan veya yazılı olmayan her türlü davranış ve kurallardan oluşan normlar, iletişim olanakları ve niteliğinden oluşmaktadır. (Karagül ve DüNDAR, 2006: 3). Sosyal sermayenin bileşenleri sosyal sermayenin hem nedeni hem de sonucudur; aynı zamanda da sosyal sermayenin hem temel koşullarını, hem varlığının göstergelerinden hem de neden olduğu belli başlı faydalardan meydana gelmektedir (Mısırdalı, 2006: 72).

2.3.1. Güven

Güven bir ilişkinin tarafı olan bir bireyin var olan ya da ortaya çıkabilecek bir zayıflığın, ilişkinin diğer tarafındaki birey tarafından istismar edilmeyeceğinden emin olmasıdır. Bir mübadele veya alışveriş esnasında taraflardan birinin veya taraf olan grup üyelerinden birinin bir diğerinin güvenine layık olduğunu göstermesi bu duygunun pekişmesi için önem arz etmektedir (Başak ve Öztaş, 2010: 35). Eğer kişiler eylemleri sonucu hayal kırıklığına uğrama ihtimali olmasına rağmen, bir eylemi diğerlerine tercih ediyorlar ise bu durum bir güven hâlini yansıtmaktadır. Güven, riski önceden varsaymakta ve sadece olası zararın, arayışı içinde olunan faydadan daha fazla olabileceği bir durumda söz konusudur (Özcan, 2011: 41). Güven, bireylerin ve kurumların arasındaki ilişkilerde canlılık sağlayan; verilen sözlerin yerine getirilmesi, içtenlik, gerçeklik, dürüstlük ve erdemi kapsayan bilinçli tutarlılık olarak da tanımlanabilir. Güven ayrıca; toplumsal düzenin, bireysel yaşantının, ekonomik ve demokratik gelişmenin temelini de oluşturmaktadır. Güvenin, normlara dayalı, dürüst ve işbirliği yapan üyelerin oluşturduğu bir toplumda ortaya çıkması muhakkaktır. (Gökalp, 2003: 163). Çünkü güven, sosyal

sermayenin zorunlu koşulu ve aynı zamanda başlangıç noktasıdır (Karaçimen, 2002: 133). Ekonomik hayatta ve çalışma hayatında, ilişkilerin sürdürülebilmesi ve verimli sonuçlar elde edilmesinde en etkili faktör hiç kuşkusuz “güven” faktörüdür. Ören’ e (2007) göre güven, vücudun kanı gibidir. Kan olmaksızın vücudun gerekli işlevlerini yerine getirememesi gibi, ekonomik ve sosyal hayatta güven faktörü olmazsa, ekonomik ve sosyal hayat işlevselliğini kaybetmiş olur (Ören, 2007: 77).

Bilgi aktarımı güven sayesinde kolaylaşır. Ayrıca, güven düzeyi yüksek ilişkilere sahip insanlar, daha geniş ve zengin bilgi akımlarına sahip oldukları için bunun yanında daha yüksek bir öğrenme kapasitesine sahiptirler (Erselcan, 2009b: 251) Ancak güven sona erdiğinde, ortadan kalktığında, ilişkilerin de sürdürülebilme ve yararlı sonuçlar elde edebilme olasılığı kısmen veya tamamen ortadan kalkabilmektedir. Böyle durumda kaçınılmaz olarak taraflar güven krizini açıkça ifade etmeye başlayacaklardır. Kısacası, taraflardan biri istismar edildiğinde güven krizi söz konusu gündeme gelecektir (Erdem, 2003: 133). Güven unsurunun yokluğunda gerçekleştirilemeyecek olan sosyal sermaye, gönüllü birlikleri oluşturmak ve desteklemek anlamına gelmekte ve refah için sağlıklı bir toplumun gerekli olduğu fikrini ifade etmektedir (Gökalp, 2003: 164). Bu açıdan sosyal sermaye ortak eylemde bulunma sorunlarına çözümler geliştirerek insanların birlikte çalışmalarını sağladığı için önemlidir (Karaçimen, 2002: 18) .

Bilginin paylaşılması sosyal sermayenin boyutları (güven, ağlar ve normlar) ile ekonomik performans arasında “aracılık” yapan bir öge durumundadır (Erselcan, 2009b: 251).

Sosyal sermaye kendi başına eyleme geçen ya da girişimde bulunan bireyler aracılığıyla oluşturulamaz. Sosyal sermayenin bireysel erdemlerden çok, toplumsal erdemler üzerine kurulu olduğu söylenebilir. Sonuçta sosyal sermaye sadakat, dürüstlük, güvenilirlik vb. erdemlerin edinilmesi ve bunların toplumsal bağlamda yerleştirilmiş olması ile ilişkilidir (Başak ve Öztaş, 2010: 35). Sosyal sermayenin geliştirilmesinin temel koşulu hiç kuşkusuz belirli bir güven temelini oluşuna bağlıdır. Bunun yanı sıra güven esasına dayalı bağlantılarla bireylerin birlikte

çalışmalarının sağlanması ile güven olgusunun da kendiliğinden artma eğilimine gireceği bir gerçektir (Erselcan, 2009b: 251). Güven sadece sivil iş ağlarına katılım için değil, sosyal ilişkilerin sürmesi için de gereklidir (Putnam, 1993: 171). Böylelikle güven kişiler arasındaki bir işlev olmaktan çıkarak kolektif harekete neden olan örgütsel bir boyut kazanmaktadır (Mısırdalı, 2006: 88).

Güvenin tanımlanmasında yazarlar arasında farklılıklar olsa da güvenin, sosyal sermayenin oldukça önemli bir unsuru olduğu noktasında fikir birliğine varmışlardır (Özcan, 2011: 41). Sosyal sermayenin zorunlu koşulu ve başlangıç noktası olarak ifade edilen güven unsuru sosyal sermayenin ölçülmesi hususunda; belirli bir topluluğun ya da toplumun sahip olduğu sosyal sermayeye ilişkin ölçümlerin, güvenin ölçülmesi ile aynı doğrultuda olacağı konusunda fikir birliği mevcuttur (Erbil, 2008: 19). Güven, sosyal sermaye konusunda en tartışmalı boyutlardan birisi olarak karşımıza çıkmasına karşın Bourdieu, Coleman ve Putnam güveni, sosyal sermayenin anahtar boyutlarından bir tanesi olarak tanımlamaktadırlar (Field, 2008: 91-92). Bazı yazarlarsa, bu üç yazarın sosyal sermayenin boyutlarından birisi olarak kabul ettiği güveni, sosyal sermayenin bir ön koşulu, bir göstergesi, bir ürünü, ondan sağlanan yarar olduğu kadar, aynı zamanda diğer yararların elde edilmesini mümkün kılan unsurlardan birisi olarak görmekte ve adeta sosyal sermaye ile güveni eşdeğer hale getirmektedirler (Eşki, 2009: 39). Sosyal sermaye; ilişkiler, topluluklar, işbirliği ve karşılıklı bağlılıklar, uygun bir güven düzeyine ulaşmadan oluşamaz. Bunun içindir ki güven sosyal sermayenin merkezinde yer alır (Cohen ve Prusack, 2001: 51). Buna örnek olarak Fukuyama'nın sosyal sermaye ve güven kavramlarını birbirinin yerine kullanacak kadar kavramları özdeşleştirmesini verebiliriz (Tüysüz, 2011: 15). Fukuyama'ya göre sosyal sermaye toplumda ya da toplumun belli parçalarında yaygınlık kazanan güven aracılığıyla ortaya çıkan bir yeterlilik, toplumun temel parçası aile ile ulus arasında yer alan çeşitli büyüklükteki topluluklar tarafından oluşturulmaktadır. Yüksek güvene sahip toplumların da doğal olarak sosyal sermaye açısından zengin olduğunu belirtmiştir (Fukuyama, 2005: 25-27). Putnam ise "Bowling Along"(2000) adlı eserinde yaptığı analizde tek başına bowling oynamak ile özdeşleştirdiği toplumsal ilişkileri birbirine güvenmemenin bir getirisi olarak birbirini tanımama sonucunda sosyal sermayenin

erozyona uğramasına dikkat çekmiş ve bunun birbirine güvenmeyen, birbirini tanımayan; bireyler, siyasetçiler, seçmenler, şirketler ve bu şirketlerin çalışanları vs şeklinde toplumda yer alacağını belirtmiştir (Başak ve Öztaş, 2010: 35).

Toplumda güven olgusunun yeterince gelişmemesi, sosyal sermaye açısından kavramın yoksullaşmasına, toplumun düşük sinerji ile çalışmasına ortam hazırlamaktadır (Eşki, 2009: 40). Buna ek olarak mafya tipi suç örgütleri gelişir, güçlü merkezi devlete ve bürokrasiye ihtiyaç doğar, rüşvet ve yolsuzluk yaygınlaşır, küçük aile işletmeleri gelişebilirken büyük işletmeler ancak devlet desteğiyle kurulabilir ve yaşayabilir, güven unsurunun yokluğu her alanda iş başarıma maliyetlerini yükselterek rekabet gücünü düşürür (KOSGEB, 2005: 24). Düşük güvenli bir toplumda işlemlerin standartlaşarak geniş alanlara yayılması güçleşerek sermaye piyasalarının gelişmesini ve mali kuruluşların etkin işleyişini engelleyebilmektedir (Eşki, 2009: 40).

Toplumun bünyesinde bulunan güven olgusunun boyutları toplumun yapısına göre şekillenmektedir. Buna göre;

- Grubun mevcut homojenliği arttıkça güven daha yüksek oranlarda gerçekleşecektir. Yani grup, gelir düzeyi, eğitim seviyesi ve kültürel değerler bakımından birbirine benzeyen insanlar meydana geliyorsa bu insanlar arasında güven üst düzeyde gerçekleşecektir.
- Sosyal ağın, daha büyük bağlantılara sahip olması durumunda da güven daha yüksek seviyelerde gerçekleşecektir. Eğer insanlar kendilerini çevreleyen bir sosyal ağ içerisinde rahat hareket etme alanları buluyorlarsa, yani içerisinde buldukları ortam kendilerini kısıtlamıyorsa güvenin üst düzeyde gerçekleşmesi mümkün olacaktır.
- Bir toplumda farklılaşma seviyesi arttıkça güven seviyesi de düşecektir. Modern yaşamla birlikte dış dünyanın artan karmaşıklığı bireyde “temel güven” duygusunun oluşması yönünde en büyük engellerden biri olmuştur.

- Sosyal değişikliğin artması da güven seviyesinde bir azalmaya yol açabilir. İnsanların yaşamlarında meydana gelen hızlı değişimler, insanlar arasında güvenin azalması ile sonuçlanabilir (Eşki, 2009: 41).

Sosyal ağların ve normların varlığı güveni beslemektedir. Çünkü birey başka bireylerin varlığı halinde güven duygusunu deneyip geliştirebilmektedir. Bu nedenle ağlar, normlar ve güven arasında karşılıklı tamamlayıcılık söz konusudur (Özcan, 2011: 46).

2.3.2. Sosyal Normlar

Toplumda kendi kültürü çerçevesinde oluşmuş olan ve bu yolla toplum düzenini sağlayan, bireylere yol gösteren, doğruyu ve yanlış, iyiyi ve kötüyü belirleyen kurallar, standartlar ve fikirlere norm denir. Normlar bireylerin davranışlarını doğrudan etkileyen genellikle yazılı olmayan ve resmi bir yaptırım olmayan beklentiler bütünüdür (Mısırdalı, 2006: 100). Putnam normları tanımlarken güven unsurundan faydalanmıştır ve “bireyin eylemlerinin yerleşik olduğu sosyal normlar ve ağlar sayesinde bireylerin güvenme yeteneğine sahip” olduğunun altını çizmiştir (Putnam, 1993: 178).

Toplumdaki ilişkilerce sağlanan ahlaki yargı ve standartları belirleyen normlar, kişileri ahlaki eylemlere sevk eden etkili yaptırımlardır (Ekşi, 2009: 37). Normlar bu özelliği ile her ne kadar grubun üyesi bireylerden bazıları için kısıtlayıcı olsalar da, sosyal sermaye literatüründe ayrı bir öneme sahiptir (Coleman, 1988: 103). Normlara yüklenen bu önemli özelliğin temelinde normların sosyal sermayeyi oluşturan unsurlardan biri olarak görülmesi şeklindeki düşünce yatmaktadır (Ekşi, 2009: 37).

Sosyal sermayenin oluşmasında, uygulanmasında ve toplum içinde etkisinin görülmesinde normların etkisi büyüktür (Tüysüz, 2011: 22). Woolcock ve Narayan (2000)’a göre sosyal sermaye, insanlara kolektif faaliyetleri gerçekleştirme imkânı sağlayan normlar ve sosyal ağları içermektedir (Woolcock ve Narayan, 2000: 226). Normların sosyal sermayenin bileşenlerinden biri olarak kabul görmesinin nedeni,

toplumun yararı için bireylerin gerekirse kendi çıkarlarından vazgeçebilmelerinden kaynaklanmaktadır. Sosyal destek, statü, onur ve bunun gibi diğer ödüllerle desteklenen normlar, insanların kamu yararını gözetmesini gerektirmekte ve insanlar arasındaki bağları güçlendirmeye yardımcı olmasının yanında (Özdemir, 2007: 74), kolektif eylem sorununu çözmekte ve toplumu bir araya getirmektedir. Böylelikle bireyleri, ego-merkezci ve kendi çıkarlarını düşünen bireylerden, ortak iyinin sağlanması için mücadele veren ve toplumsal amaçlar güden bireylere dönüştürmektedir (Özcan, 2011: 55).

Tabii, normların toplum bireyleri tarafından benimsenmiş olması, ilgili topluluğa ait sahip olunan sosyal sermayenin olumlu sonuçlar ürettiği anlamına gelmez. Benimsenen normların, topluma dâhil olmuş bireyler tarafından, bireysel tutumları ve davranışları ile kendi aralarındaki ve de topluluk dışında kalan diğer bireylerle olan ilişkilerini ne derece etkilediği de önemlidir. Şu göz ardı edilmemelidir ki normlar, bir kere benimsendikten ve çoğunluk tarafından kabul edildikten sonra dinamik baskı araçlarına dönüşebilirler. Bireyler, toplumda benimsenmeyecek davranışlarını, (kişisel amaçlarına ters düşse de) toplum normlarına uygun biçimde sergilemek zorundadırlar. Bu nedenledir ki normlar, sosyal baskı niteliği taşımaktadır (Erbil, 2008: 23).

Normlar, literatürde sosyal sermayeyi oluşturan bir unsur olarak değerlendirilmesinin yanı sıra aynı zamanda paylaşılan güven ve karşılıklı duygusunun da aracı konumundadır. Bu düşünceye göre de normlar, toplum tarafından sürdürülen resmi veya gayri resmi yerleşmiş ortak davranış kuralları olduğu için aktörlerin gelecekte nasıl davranacaklarını belirleyecektir (Reyhanoğlu, 2006: 21). Bu durumun sonucunda da toplumda gelecekte oluşması muhtemel bir belirsizlik ortadan kalkacak ve sosyal sermayenin merkezinde yer alan güven duygusunun toplumda yerleşmesi sağlayacaktır. Normlar, toplumsal bir bakış açısı doğrultusunda dağıtımsal etkinliği arttırmaktadır. Toplumda var olan normlar etkin bir şekilde fırsatçılığı kısıtlamakta, aynı zamanda sözleşmelerin işlem maliyetlerini de azaltmaktadır. Böylece birçok yatırımdan ve diğer ekonomik işlemlerden elde edilen kazanımların artmasına yardımcı olmaktadır (Özcan, 2011: 55). Fukuyama

“güvensizliğin yaygın olduğu toplumlarda, güvenin yerini alan yasal aygıtların (yani resmi kurallar ve düzenlemelerin) ‘işlem maliyetini’ arttırdığı” görüşünü normlar açısından ele alıp, normların işlerliğinin ne sosyal sermaye açısından önemini vurgulamıştır (Fukuyama, 2005: 42).

Nitekim üyeler arası anlaşmalar normlar aracılığıyla tesis edilemiyor, toplum içerisinde ve diğer toplumlar ile gerçekleşen etkileşimlerinde koordinasyonu sağlayamıyorsa, meydana çıkan bu sorun yasal yollarla giderilmeye çalışılacaktır. Bundan neticesinde de hem maddi hem manevi olarak ek maliyetler ortaya çıkacak ve böylece “işlem maliyeti” artacaktır (Erbil, 2008: 23).

2.3.3. Sosyal Ağlar

İnsanlar arasındaki ilişkilerin yanı sıra sosyal sermayeyi de tasarladığı ifade edilen sosyal ağlar, sosyal sermayenin bileşenlerinden bir diğeridir (Öğüt ve Erbil, 2009: 17). Bu açıdan sosyal ağlar; bireyler arasındaki veya bireylerle gruplar arasındaki güven ve karşılıklılık ilkesi çerçevesinde oluşan, iletişim miktarı ile düzeyinin belirlenmesine yardımcı olur (Tüysüz, 2011: 22). Putnam “sosyal ağlar güvenin geçişken ve yayılcı olmasına sebep olmaktadır; size güveniyorum çünkü ona güveniyorum ve o bana göstermiştir ki o da size güveniyor” şeklinde ifade etmektedir (Putnam, 1993: 169). Küçük çaplı arkadaş ağlarından, geniş çaplı iş ağlarına kadar her türü ve oldukça önemli etkiye sahiptir (Özcan, 2011: 47). Çünkü Sosyal ağlar bireylerin fayda sağlayabilecekleri çeşitli bağlantıların akışını kolaylaştırır (Çetin, 2006b: 3).

Hiç kuşkusuz sosyal sermayenin bugünkü şeklini almasındaki en önemli katkıyı yapmış olan Bourdieu, Coleman ve Putnam yaptıkları sosyal sermaye tanımlarında sosyal ağların önemine dikkati çekmiştir. Bourdieu 'ya göre sosyal ağlar, sosyal sermayenin ne olduğunun anlaşılmasına yardımcı olmasının yanı sıra bireylerin isteklerine ulaşabilmesi için sosyal sermayeyi nasıl kullanmaları gerektiğini ifade etmektedir (Eşki, 2009: 41). Ekonomik ve kültürel sermaye stoğuna büyük ölçüde sahip gruplar arasında oluşan sosyal ağların gelişmesi ile sosyal

sermayenin gerçekleştirilebileceği ve birikiminin sağlanabileceğini vurgulamıştır (Çetin, 2006b: 3).

Coleman'a göre, sosyal sermaye bireyler arasındaki sosyal ağlarla mümkün olmaktadır. Sosyal ağlar sayesinde bireyler birbirleriyle sıkça temasta bulunmakta ve sık temaslar beraberinde ortak davranış normlarını ve bireylerin birbirlerine karşı beklentilerinin oluşmasını getirmektedir. Sosyal ağlar düzenli temaslar ve davranış normları aracılığıyla aktörler arasında güven ve itibar inşa edilmesini, dolayısıyla da sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Bu yolla elde edilen sosyal sermayenin sağladığı üç fayda vardır. Birincisi, her türlü bilgiye ve özellikle de özel bilgiye daha çabuk, kapsamlı, güvenilir ve sıkça ulaşılabilir (Öztaş, 2007: 83-85). Bu noktada, taraflar arasındaki ilişkinin temelini oluşturan bilgi akışının, sosyal ağları özellikle ticari amaç güdümlü olarak kurulmuş olan ve sadece "maddi varlıkların aktarılması" amacıyla kurulmuş birliklerin bir adım ilerisine taşıyabilme yetisini de belirtmekte fayda vardır (Öğüt ve Erbil, 2009: 18). İkinci, güven ortamı sağlandığı için anlaşmazlıklar azalır; büyük değişimlerin, dalgalanmaların ve krizlerin ortaya çıkardığı belirsizlikler ve sıkıntılar daha rahat atlatılabilir olacaktır. Son olarak böyle bir ortamda siyasi örgütlenme ve dikine sosyal hareketlilik kolaylaşacaktır (Öztaş, 2007: 83-85). Böylelikle sosyal sermaye yalnızca kaynakların kendisini değil, sosyal ağların yardımıyla kanal açma becerisi meydana çıkmaktadır (Öğüt ve Erbil, 2009: 19).

Putnam'a göre sosyal ağlar ise, genelleştirilmiş karşılıklılığı kolaylaştıracak ve karşılıklı güveni güçlendirecektir. Bunun sonucunda da başarılı ağ yapılarında işbirliği ve iletişim kolaylaşacak, bununla beraber bireylerin kolektif eylemlerde bulunması kolaylaşacaktır (Eşki, 2009: 42). Ayrıca Putnam sosyal sermayenin ana fikri olma özelliğini yüklediği sosyal ağların değerli bir servet olduğuna dikkat çekmiştir. Ona göre sosyal ağlar, sosyal bağlılık için bir temel oluşturarak, sosyal bağlılığın karşılıklı avantaj sağlamak adına -yalnızca bireylerin doğrudan tanıdıklarıyla değil- bir bireyin diğerleri ile ortaklaşa çalışmasını sağlar (Field, 2008: 16). Sosyal ağların oluşma amacının, bu ağlara dâhil olan bireyler arasında, amaçlarına yönelik faaliyetlerinin kolaylaştırılması ve bunu için sahip oldukları ve de

ulaşılabilen kaynakların bireyler arasındaki hareketliliği sağladığını görürüz. Sosyal ağlar, kaynakları ve yararları sonuçları harekete geçirebildikleri ölçüde sosyal sermayeyi bünyelerinde barındırmaktadırlar (Öğüt ve Erbil, 2009: 19).

Ağlara katılım oranı ve yoğun bir sosyal ağ sosyal sermayenin doğmasında gerekli bir şart olarak karşımıza çıkmaktadır (Çetin, 2006b: 2). Ağların, sosyal sermayenin oluşturulması ve devam ettirilmesinin bir “nedeni” olarak karşımıza çıkmasıyla; bireyler arasındaki bağlantılar ve bu bağlantılar sayesinde geliştirilen ortak faaliyetlerle de var olan ağların zamanla güçlendiği, daha etkin hale geldiği görülür. Sosyal sermayenin oluşturulmasına neden olan ağlar bu sayede, sosyal sermayenin bir “sonucu” olarak karşımıza çıkar (Erbil, 2008: 18). Buna ek olarak Petr Mateju’nun 2002 yılında OECD tarafından “Sosyal Sermayenin Ölçülmesi” konusunda düzenlenen konferans için Doğu Avrupa’nın sosyal sermaye yapısı konulu yapmış olduğu çalışmada; öncelikle sosyal sermayenin, zayıf bağlar olarak ele alınmasını ve bu bağların insanların seçimlerini nasıl etkilediğinin araştırılmasını gerektiğini ileri sürmüştür. Ona göre, sosyal sermaye bireysel düzeyde incelenmelidir, çünkü bireyin sosyal yapı içindeki yeri önemlidir. Bireyden yola çıkarak topluma daha kolay ulaşılabilecektir (Aktaran: Erdenebat, 2006: 64-65).

Sahip olunan sosyal sermayenin niceliği, etkin bir şekilde harekete geçirdiği sosyal ağların ölçüsüne bağlıdır. Gönüllü cemiyetler, ticari birlikler, politik partiler sosyal sermayenin sosyal ağlar şeklinde biçim bulmuş örnekleridir ve bu öğeler sermayenin diğer türleri üzerindeki etkileri nedeniyle de ekonomik büyüme üzerinde bir çarpan etkisine yol açmaktadır. Tam tersi durumda ise yani sosyal ağların azalması beraberinde sosyal sermayenin de azalmasını getirecektir (Özcan,2011: 48).

Sosyal ağlar, diğer bireylere karşı bireye yeni yükümlülükler getirirken, aynı zamanda o bireylere de diğer bireye karşı da yine yükümlülükler getirmesi bu kavramın küresel kalkınma ve yoksulluğa karşı geliştirilen stratejileri içeren alanlar ya da işletme girişimleri ve teknolojik değişim süreci üzerine yapılan çalışmalar tarafından benimsenen yatırım, birikim ve sömürü fikirlerine işaret etmektedir (Field, 2008: 4).

Anlamlı, sık tekrar eden ve uzun süreli ilişkiler dayanışma ve işbirliğini artırmaya yardımcı olur. Bu ilişkiler sonucu ortaya çıkan normlar, denetim mekanizması ve güven sayesinde kolektif hareketin maliyeti azalır, gruplaşma ve tehditlerle mücadele kolaylaşır, maddi ve manevi destekte bulunur (Başak ve Öztaş, 2010: 34). Böylelikle sosyal ağların oluşturulması amacı da ağlara dâhil olan bireyler ve grup üyeleri arasında, amaca yönelik faaliyetlerin kolaylaştırılması ve bunun için de sahip olunan veya ulaşılabilen kaynakların yine bu bireyler arasındaki hareketliliğinin sağlanması olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak sosyal ağlar, kaynakları ve yararlı sonuçları hareket ettirebiliyor ise, söz konusu ağların sosyal sermaye içerdiği görülür (Erbil, 2008: 18). Sosyal ağlar insanlara ortak faydanın elde edilmesi için birbirleriyle işbirliği yapma imkânı tanıyarak; sosyal ağ üyelikleri yatırım araçları şeklinde görülebilmekte ya da sosyal ağlara yapılan yatırımlar kimi zaman maddi kazanç, kimi zaman ise manevi kazanç getireceği için adeta diğer sermaye türlerine yapılan yatırımlara eş değer tutulmaktadır (Özcan, 2011: 49).

2.4. SOSYAL SERMAYENİN ÖZELLİKLERİ

Diğer sermaye türlerinde olduğu gibi sosyal sermaye de gelecek beklentileri doğrultusunda yatırım yapılan bir kaynaktır. Çevreleri ile ilişki bağları kurmaya çalışan bireyler ve toplumdaki aktörler sosyal sermayelerini bu yolla arttırabilir; bilgi, güç ve kimlik kazanma hakkını elde edebilirler ve kendi içsel ilişkilerini geliştirme yolunda yatırım yaparken, kolektif aktörler kendi kolektif kimliklerini güçlendirebilir ve kolektif hareket için kapasitelerini arttırabilirler.

Farklı amaçlar için kullanılan fiziksel sermayeye benzer olarak sosyal sermaye de farklı amaçlar için kullanılabilir; örneğin, bilgi ve tavsiye gibi. Ayrıca sosyal sermaye diğer sermaye çeşitlerine dönüştürülebilir; sosyal ağlar içindeki bir bireyin pozisyonundan kaynaklanan üstünlükler, ekonomik veya diğer konulardaki üstünlüklere dönüşebilir.

Diğer sermaye çeşitleri gibi sosyal sermaye diğer kaynakların yerine geçebilir veya kaynakları tamamlayabilir. Çoğunlukla sosyal sermaye diğer sermayeler için

tamamlayıcıdır. Örneğin; sosyal sermaye işlem maliyetlerini azaltarak, ekonomik sermayenin verimliliğini geliştirebilir.

Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak sosyal sermaye, belirli bir ilişki içinde olan gruplar tarafından ortak olarak sahiplenildiği için bu ilişkideki taraflardan birinin tek başına bu sermayeye sahip olma hakkı yoktur. Toplumun ortak malıdır. □ Sosyal sermaye diğer sermaye çeşitlerinden farklı olarak aktörlerde değil, aktörlerin birbiriyle ilişkisine odaklanmıştır. Kimsenin sosyal sermaye üzerinde kişisel mülkiyeti bulunmamaktadır. Kullanımda bir değere sahip olmasına rağmen, somut bir meta gibi kolayca alınıp satılacak bir şey değildir. (Kapu, 2008: 273).

□ Fiziksel ve beşeri sermayeye benzer, fakat ekonomik sermayeden farklı olarak sosyal sermayenin korunmaya gereksinimi vardır. Sosyal bağlar periyodik olarak yenilenmeli ve yeniden teyit edilmelidir. Aksi takdirde, etkinliğini kaybedecektir. Ayrıca, insan sermayesine benzer fakat fiziksel sermayeden farklı olarak, sosyal sermayenin değer kaybetme oranı tahmin edilemez. Bunun ilk nedeni; sosyal sermayenin kullanıldıkça değer kaybetmemesine karşın, kullanılmadığı zaman değer kaybına uğramasıdır. İkincisi; bazen sosyal sermaye, içerikte yapılan değişikliklerle eskiye çevrilebilir. Ancak bunun gerçekleşme oranı tahmin edilemez (KOSKEB, 2005: 9).

2.5. SOSYAL SERMAYENİN İSTENMEYEN SONUÇLARI

Dünya Bankası tarafından “ekonomik kalkınmanın eksik halkası” olarak nitelendirilen sosyal sermaye (Aydemir, 2011: 108) kavramının hep olumlu etkileri göz önüne alınmıştır ancak birçok erişime imkân veren sosyal sermayenin olumsuz yönleri de bulunmaktadır. Yani sosyal sermaye nasıl istenir sonuçlara yol açıyorsa, aynı zamanda sosyal zararlar da doğurabilecektir (Field, 2008: 102).

Sosyal sermayenin negatif yönleri üzerine yapılan yorumlar, aslında sosyal bağların güçlü olmasıyla karşımıza çıkan sorunlardır ve yine sosyal sermayenin istenmeyen sonuçlarından biri de sosyal sermayenin içinde güç ilişkileri barındırıyor

olması dolayısıyla yaratabileceği eşitsizliklere dikkat çekmeyi hedeflemektedir (Eşki, 2009: 91).

Sosyal sermayenin metalaştırılması sebebiyle Hirschman'ın (2008) başlarda eleştirilere maruz kalan “para ve mal edinme, iktidar arzusu” gibi tutkuların ve Baudrillard'ın (2006) “rekabet ahlaktan daha güçlüdür” tespiti ile “toplumsal gelişim”e yol açacak şekilde, zaman içerisinde nasıl ahlaki bir hal aldığını, kişisel çıkarlar doğrultusunda hareket etmenin zamanla nasıl kanıksandığına dair çalışmasına da konu olmuştur (Öğüt ve Erbil, 2009: 78).

Bireylerin bir arada etkin şekilde iş çıkarmalarına yardımcı olan güçlü bağlar; yetenekli kadınları önemli görevlerden uzak tutan erkekler arası ağların, belirli bir etnik veya dini gruba tahammülü olmayan örgütlerin ve güçlü bir “biz” duygusunu “ötekiler” den nefret etme derecesine kadar gelen, hatta bu nefreti kullanarak bünyesine yeni üyeler katan örgütlerin de oluşmasına neden olabilmektedir. Yani bireylerin bir araya gelmesini sağlayan bağlar, aynı zamanda körleştiren bağlar da olabilir. Grup üyelerini yararlı işler yapmak üzere bir araya getiren sosyal sermaye, grupları fanatikleştirebilir, insanları izole edebilir, dar görüşlü hale getirebilir, yabancılara karşı önyargılı hatta direk olumsuz bir tutum sergilemelerine neden olabilir, zamanla diğerlerini dışlayıcı bir mekanizmaya dönüşebilir, bireysel özgürlükleri sınırlayabilir, kutuplaşmaya yol açarak toplumsal çözülmeye neden olabilir (Cohen ve Prusack, 2001: 34). Dolayısıyla güç dengesizliklerinin varlığında hem grup-İçi hem de gruplar arasında *eşitsizlikler* kaçınılmaz hale gelir (Erselcan, 2009a: 77). *Öğrenme olanaklarının yaygınlaşması* bakımından, yüksek derecede *eşitsizliğin* olduğu bir iş ortamında, diğer insanlardan öğrenmeyi teşvik edecek sosyal destekler ve fırsatlar sınırlı kalabilir. Ayrıca öğrenme sürecine, (eşitsizlikler nedeniyle) bir sektördeki firmaların tümünün katılmasına izin verilmemesi durumunda o sektörde ortaklaşa öğrenme olanakları kısıtlanabilecektir (Erselcan, 2009b: 254).

Fukuyama'ya göre, sosyal sermayenin bu olumsuz sonuçlarını “güvenin yarıçapı” fikriyle açıklamak mümkündür. Buna göre, güvenin yarıçapı grup

üyeliğinin ötesine geçtikçe sonuçları o ölçüde tehlikesiz ve olumlu olurken, güvenin yarıçapı grubun kendi üyeleri ile sınırlı kaldığı oranda olumsuz sonuçların ortaya çıkma olasılığı da o kadar fazla olacağı şeklindedir (Fukuyama, 2005: 56).

Bir başka eleştiri noktası da ekonomistler tarafından dillendirilen sosyal sermayenin bir “sermaye” türü olarak ele alınıyor olmasıdır. Solow sosyal sermaye etiketinin *sermaye* kısmına itiraz etmektedir. Sosyal sermaye adı altında ifade edilen unsurların sermayeyi oluşturan özellikleri taşımadığını belirterek bunlara sermaye denmesini eleştirmektedir (Çalışkan, 2010: 28). Diğer sermaye türleri gibi tamamlayıcılık ve ikame edilebilirlik özelliğinin gösterilebilmesi ekonomik açıdan oldukça zordur. Çünkü sosyal sermaye ve işleyişini değerlendirme aşaması önemli ölçüde duygularla ilişkilidir. Duygular hesaba katılarak her hangi bir ekonomik araştırmanın yapılamayacağı düşünülmektedir (Tüysüzoğlu, 2006: 23). Ancak bu noktada günümüzde ekonominin sosyal ilişkiler boyutunu da göz ardı etmeden ve duygusal süreçlere kayıtsız kalmadığı ve ekonomi teorisi uygulanırken, kullanılırken sosyal ilişkilerle kaçınılmaz olarak karşılaşıldığı, duyguların ve sosyal ilişkilerin değerlendirildiğini belirtmekte yarar vardır (Öğüt ve Erbil, 2009: 79).

Farklı farklı ağlara ulaşım imkânlarının adaletsiz şekilde dağılması sosyal sermayenin karanlık yüzünü açığa çıkarmakta önemli etkiye sahiptir. Bireyler -özellikle Bourdieu'nun belirttiği gibi- kendi menfaatlerini gerçekleştirmek için bağlantılar kurabilmektedir ama bazılarının bağlantıları kendilerince diğerlerininkinden değerli olabilmektedir (Field, 2008: 105). İlişkilerde açığa çıkacak olan herhangi bir “kontrol” ve “dışlama” ile birlikte sosyal sermayenin etkinliğinin düştüğü belirtilmektedir (Erselcan, 2009: 78). Knowles (2005) yaptığı çalışmayla sosyal sermaye ağları dışında kalanlar için bir sorun olarak ortaya çıkabileceğini tespit etmiştir. Bu olumsuzluklar; bazı durumlarda firmaların bir kısmı tüketiciler aleyhine gizli bir anlaşmalar yapması ve mesleki birlikler, karteller, mafya, siyasal örgütler ve lobicilik yapan gruplar gibi çeşitli sosyal ağlar üye olmayanların aleyhine üyelerine fayda sağlaması vb. gibi sıralanabilir (Aktaran: Çekiç, 2009: 37). Aynı güçlü bağlar üyelere ayrıcalıklı kaynaklara ulaşma ve elde etme olanağı sunarken, aynı imkânlarla sahip olmayanları engellenebilir ve aynı değerlere ulaşabilmeleri

önünde engel teşkil edebilir (Tüylüoğlu, 2006: 46). Aynı zamanda bu yöntemle pozisyon için gerekli özellikte olmayan bireyin istihdam edilmesi, organizasyonun verimini düşürecektir (Keskin, 2008: 41). Fukuyama bu nokta da; sadakatın ekonomik akılcılığı aştığı durumlarda, toplumsal dayanışmanın işe yerleştirmelerde yakın akrabaları veya yakın arkadaşları kayırmaya götüreceğini, bir patronun çocuklarını veya emrinde çalışan birini kayırmasının organizasyon için olumlu sonuçlar doğurmayacağını belirtmektedir (Aktaran: Çalışkan, 2010: 29). Kişisel ilişkilerin örtülü bir ayrımcılığa ve yozlaşmaya neden olabileceği tartışma konularından bir diğeri olmuştur (Çekiç, 2009: 37). Bunun içindir ki güç sahibi gruplar daha güçsüz olan grupların sosyal sermayesini sınırlayabilmektedir. Böylece, sosyal sermayeyi hem kendi özelliğinden hareketle eşit olmayan bir şekilde paylaşmış bir mal olarak, hem de daha çok eşitsizliğin oluşmasına yol açan bir mekanizma olarak görmek mümkün olmaktadır (Field, 2008: 106).

Bazı araştırmacılar, devlet kurumlarının yerel düzeyde kalkınmayı etkilemedeki temel rolünü ihmal ettiği için sosyal sermaye yaklaşımını eleştirilmektedir. Çünkü kavram basitçe devlete liberal bakışı meşrulaştırmaktadır. Bununla birlikte resmi kurumların yokluğu veya zayıflığı çoğunlukla gayri resmi örgütlerin kurulması ile tamamlanmaktadır. Ayrıca daha yüksek sosyal sermaye piyasaya daha az yer bırakmakta ve bu yüzden devlet sosyal sermayenin kolaylaştırılmasında merkezi bir rol oynamaktadır (Tüylüoğlu, 2006: 45).

Sosyal sermayenin negatif etkilerinden biri de, bireylerin en uygun ve en kazançlı yatırım ve ticaret alanlarını araştırmak yerine samimi oldukları ve tanıdıkları kişilerle alış veriş ve ortaklık yapmalarıdır. Çünkü sosyal sermayenin güçlülüğü, özellikle bağlayıcı sosyal sermayenin varlığı, bu tür araştırmaların ve faaliyetlerin yapılmasına engel olmaktadır. Ayrıca çevre ve aile baskısı yenilikçi tutum ve davranışlara engel olabilmektedir (Keskin, 2008: 41).

Ekonomik ve kültürel sermayesi yüksek olan bireylerin sosyal sermayeleri de büyük olasılıkla yüksek olacaktır. Bundan kasıt, bu insanların genel olarak daha çok bağlantıya sahip oldukları ve bu bağlantılarından hareketle yine iyi bağlantılara sahip

insanlarla ilişki içinde olmalarıdır. En iyi bağlantılara sahip olanlar bunu kendi menfaatlerini geliştirmek için kullanma eğilimindedirler ve bu daha çok eşitsizliğin oluşmasına neden olmaktadır. İlaveten, insanlar iletişim ağı oluşturma becerilerini kendi çocuklarına da aktararak eşitsizlik eğilimini nesiller boyunca devam ettirebilmektedirler (Eşki, 2009: 92).

Kavramın belirsizliği uygun göstergelerin düzenlenmesi ve ölçülmesini de zorlaştırmaktadır. Sosyal sermaye kavramı kendi içinde daha niteliksel ve ölçülemez görünümlere sahiptir ve bunları bütünleştirmenin önemli zorlukları bulunmaktadır. Bu durum çalışmaların yakın değerlere güvenerek yapılması zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu yüzden bazı sonuçlar tartışmalı olabilmektedir. Bu eksikliğin zamana bağlı olarak giderilebileceği ve uygun göstergeler üzerinde uzlaşabilmesi beklenebilir (Tüylüoğlu, 2006: 45). Bu noktada ayrıca belirtmek gerekir ki bir ülkedeki fiziki sermayeyi de doğru olarak ölçebilmek çok kolay değildir (Çalışkan, 2010: 28).

Sosyal sermayeye yönelik bir diğer olumsuz eleştiri de Dünya Bankası'nın son zamanlara konuya gereğinden fazla önem vermiş olması dolayısıyla yapılmıştır. Çünkü bu eleştiriye yöneltenler Dünya Bankasının yoksulluğu azaltmadaki başarısızlıklarını, yapısal uyuma dayalı programları ve benzer uygulamaları kendilerine baz almaktadırlar (Çekiç, 2009: 38).

Sosyal sermayenin eleştiri aldığı bir diğer konu ise ölçümü aşamasındadır. Bu yapılan çalışmaların az bir dönüşüm geçirerek neredeyse tamamen ABD'den *ithal* edilen ölçümler olmasıdır (Field, 2008: 180).

Sosyal sermayenin olumsuz özellikleri sıralamasında alt sıralarda kendine yar bulan husus güven unsurunun kötüye kullanılabilmesi düşüncesidir. Sosyal sermaye, olumsuz koşullar altında borç verme veya yardımda bulunma gibi girişimcilerin üzerindeki aşırı talepleri artırarak, iş dünyasının başarısını olumsuz yönde etkileyebilir. Alıcılar açısından sosyal bağlar yoluyla elde edilebilen kaynaklar bir

bağış ve ikram özelliğine sahiptir. Bununla birlikte borç verenlerin motivasyonunu açıklamak çok kolay değildir (Çalışkan, 2010: 29).

Ancak fiziksel ve beşeri sermayenin de zararlı kullanım alanlarının ortaya çıkabileceği göz ardı edilmemelidir. Bu yüzden sosyal sermayenin ortaya koyabileceği ekonomik ve toplumsal başarılar sosyal sermayenin hangi amaçla kullanıldığına bağlıdır. Sosyal sermaye politikasının başarısı da bu amaçların farklılığını dikkate almaya bağlı gözükmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 47).

Fine “*sosyal sermayenin zayıf taraflarını ve tutarsızlıklarını ifşa etmekle beraber, alternatif bir çözüm yolu sunup sunmadığına bakılmaksızın kendi başına yapıcı bir katkı*” olarak görür ve her şeye rağmen sosyal sermayenin kavuşmuş olduğu şöhreti önemsemektedir (Fine, 2008: 302).

3. BÖLÜM

EKONOMİK KALKINMANIN TANIMI VE BELİRLEYİCİLERİ

3.1. EKONOMİK KALKINMA KAVRAMI

Ekonomik kalkınma kavramının geçmişi Sanayi Devrimine kadar uzanmakla birlikte asıl önemini II. Dünya Savaşı'ndan sonra kazanmıştır (Özcan, 2011: 57). Ve başta akademik, entelektüel ve politik çevreler olmak üzere iktisat ile ilgilenen bütün kesimler tarafından ilgi ile karşılanmıştır (Doğan, 2011: 42). Geleneksel kalkınma teorileri bir ülkenin kalkınma düzeyini o ülkenin fiziki, coğrafi ve tarihi açıdan kaynaklarının ne kadar geniş olduğuna bağlarken modern yaklaşımlar ülkelerin doğal veya fiziki kaynaklarına bakmaksızın her ülkenin kalkınabileceğini savunmaktadır (Çalışkan, 2010: 26). II. Dünya Savaşı'nı takip eden dönemde, ortaya çıkan gelişmişlik-azgelişmişlik gibi sorunları tespit edebilmek, anlayabilmek ve mevcut sorunlara çözüm bulabilmek için, bu kaygısı taşıyan teori ve çözüm modellerin bir araya gelmesiyle kalkınma iktisadı ortaya çıkmıştır (Çekiç, 2009: 11). Bunun devamı olarak savaş sonrası harap olmuş ülkeleri ayağa kaldırmak için politikalar üretilmiş ve geliştirilen teoriler yardımı ile ülkelerin sanayilerinin nasıl geliştirilebileceği ve kalkınmanın hangi yolla gerçekleştirilebileceği yönünde çalışmalar hız kazanmıştır (Özcan, 2011: 57).

Ekonomik kalkınma; bir ülkenin gelir ve üretiminde sağlanan artışa ek olarak ekonomi, sosyal, kültürel ve politika alanlarında yaşanan yapısal değişimini ifade eder. Ve maddi refahın sağlanması, yoksullukla etkin bir şekilde mücadele, üretim için gerekli olan girdi miktarı ve üretim sonucunda elde edilen çıktının kompozisyonlarının değiştirilmesi gibi evrelerden oluşur (Berber, 2006: 9).

Ülkeler, buldukları jeopolitik konumları itibariyle veya doğal kaynaklara yakınlık ve uzaklıkları nedeniyle ekonomik gelişmelerinde farklılıklar gösterebilmektedir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ise Dünya ülkelerini gelişmiş ülkeler ve az gelişmiş ülkeler şeklinde ikiye ayırmak mümkün hale gelmiştir. Daha

sonra Dünya Bankası bu ülkeleri diğer ülkeler karşısında daha az gurur kırıcı bir sınıflandırma olması için “Gelişmekte Olan Ülkeler” olarak değiştirmiştir (Doğan, 2011: 52). Bunun içindir ki kalkınma iktisadi kavramı geliştirmekte olan ülkelerdeki değişim süreci ile birlikte kullanılır olmuştur (Berber, 2006: 9). Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sorunu, gelişmiş ülkelerin sahip olduğu sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik değerlere kavuşmak olarak anlaşılmaktadır (Çekiç, 2009: 11). Ekonomik kalkınma teorisyenleri dikkatini özellikle yoksulluğun birincil sorun olduğu ve düşük gelir düzeyine sahip ülkelerde yoğunlaştırmıştır. Çünkü kalkınmanın asıl görevi, düşük gelir düzeyine sahip yoksul ülkelerde gözlemlenen yoksulluğun bir an önce azaltılması ve bu ülkelerin uzun dönemde gelişmiş ülkelerin refah düzeylerine ulaşmaları için sürdürülebilir ekonomik kalkınma doğrultusunda nasıl bir yol izlemeleri gerektiği sorusuna cevap aramaktır (Özcan, 2011: 57).

Tarım sektöründeki mevcut işgücünün fazlalığı, düşük verimli üretim, yetersiz sermaye birikimi, nüfus artış hızının yüksek olması, piyasalara aşırı veya tam tersi yetersiz devlet müdahaleleri, gelişmiş ülkelerin ekonomilerine bağımlılık ve piyasaların darlığı gibi çoğunlukla ekonomik kökenli sorunlarla uğraşan kalkınma teorileri, geliştirmekte olan ülkelerin kalkınmaları için çıkış yolunu bulmayı hedeflemiştir (Çekiç, 2009: 11). Başlangıçta tarımsal üretime dayalı üretim ve dış ticaret yapısının uygulanan politikalar yardımıyla zaman içerisinde sanayileşme sürecini yakalaması istenilen sonuçtur. Arzu edilen bu yol kat edildikten sonra yeni hedef olarak okur-yazarlık oranında artış, sağlık ve barınma imkânlarındaki iyileşme, yaşam süresinin uzaması, AR-GE faaliyetlerine GSMH’ dan ayrılan payın artması, sosyal ve kültürel alanda yaşanacak olumlu gelişmeler gibi ekonomik kalkınmayı sosyal yönden destekleyecek yeni öğeler oluşmaya başlatılmıştır. Böylelikle başlangıçta istenilen ekonomik kalkınma zamanla yerini sosyal kalkınmaya doğru bir gelişim göstermiştir (Berber, 2006: 10-11; Özcan, 2011: 57-58).

3.2. KALKINMANIN ÇEŞİTLİ GÖSTERGELERİ

Ekonomik kalkınma, ulusal gelir düzeyindeki ve kişi başına düşen ulusal gelirdeki artıştan yani ekonomik büyümeden daha fazlasını ifade eden; yatırımların artmasını ve üretim verimliliğinin yükselmesini ifade eder. Ekonomik kalkınmanın

ardında, insan ögesine yapılan yatırımlar ve genel olarak yaşam standartlarının gelişmesi vardır (Çalışkan, 2010: 26).

İktisatçılar, ülkelerin kalkınma düzeyini ölçmek üzere önemli göstergeler kullanmaktadır. Bunlardan ilki, kişi başı gelir ya da büyüme kriteridir. Gelir düzeylerinin ülkelerin kalkınma düzeylerini kıyaslayabilmek için oldukça mantıklı olduğu belirtilmektedir. Ancak bu bakış açısına alternatif diğer yaklaşım ise, kalkınmanın oldukça karmaşık ve çok yönlü bir kavram olması nedeniyle sadece gelirden ziyade daha kapsamlı bir şekilde düşünülerek ve daha farklı standartlar yardımı ölçülmesi gerektiğini savunmaktadır.

Ülgener'e göre kalkınmanın ölçülebilmesi bir dizi sosyo-ekonomik gösterge vardır. Bunlar, kişi başına milli gelir veya sabit kapital payı gibi ölçülmesi mümkün olan kriterlerden başlayarak, nüfusun çoğunun köylerde veya şehirlerde oturması, okuma-yazma bilenlerin nüfusa oranı (Ülgener, 1954: 5), kişi başına yüksek enerji tüketimi, kişi başına yüksek kalori tüketimi, yaşam süresinin artması, kişi başına düşen doktor sayısının artması, sosyal ve kültürel yapının iyileştirilmesi gibi daha çok sosyal strükture ait kriterlere rakam ve formüllere sığdırılması mümkün olmayan kıyaslamaya yarayan göstergeler içermektedir (Berber, 2006: 11). Bu göstergelerden temel olan üçü alt başlıklar altında şu şekildedir:

3.2.1. Kişi Başı Gelir Düzeyi ve Büyüme Oranı

Hatırı sayılır sayıdaki iktisatçının kabul ettiği ve diğer kalkınma göstergelerine nazaran ülkelerin kalkınmışlık derecelerini kıyaslama açısından daha büyük kolaylık sağlayan kalkınmışlık ölçüsü kişi başına düşen gelir düzeyidir. Ancak daha öncede belirttiğimiz gibi iktisadi kalkınma sadece kişi başına düşen gelir miktarı yardımıyla belirlenemez. Onu -yaşam süresinin uzatılması, okur- yazarlık oranı, bebek ölümlerinin azaltılması vs- gibi unsurlarla birlikte ele almak gerekir. Hâl böyleyken de bu işlem daha karışık ve zor bir durum halini almaktadır. Çünkü bunu savunan iktisatçılar bu göstergelerin topyekûn verilerinin toplanması ve diğer ülkeler bazında kıyaslama yapmak oldukça zor olduğunu kabul etmektedirler.

Kişi başına düşen gelir miktarı ülkelerin gelişmişlik sıralamasının oluşturulmasında önemli yer teşkil ederken kimi iktisatçılara göre ise gerçekleri tam manasıyla yansıtmamaktadır. Bunu altında yatan asıl sebep ise hesaplanan gelir düzeyinin her düzeydeki ülke için farklılık içermesidir. Bu duruma örnek olarak ise düşük ve orta gelir düzeyine sahip olan ülkelerde üretilen mal ve hizmetlerin büyük bir oranın pazarlama amacıyla değil de temel tüketim için üretilmesi sonucunda ticari değer taşınamaması ve GSMH içinde kendine yer bulamamasıdır. Bunun içindir ki GSMH ve de dolayısıyla kişi başına düzen gelir düzeyi olması gerekenden düşük çıkmaktadır. Aynı şekilde yine düşük ve orta gelir seviyesine sahip ülkelerde kırsal kesimde çalışan, ekmek pişiren veya evinde çocuklarına bakımını üstlenen annenin ekonomiye katkısı kişi başı gelir düzeyine yansımaz. Fakat aynı ürün yada hizmeti satın aldıklarında yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin kişi başı gelirin eklenmektedir. İşte bu örnekte olduğu gibi kişi başına düşen gelir hesaplamasında ortaya çıkabilecek hatalar veya oluşabilecek belirsizlikler bu ölçüm sisteminin negatif özelliğidir (Berber, 2006: 214-225; Özcan, 2011: 61-62).

3.2.2. Fiziksel Yaşam Kalite İndeksi

Bir diğer kalkınmışlık ölçütü Fiziksel Yaşam Kalitesi İndeksi'dir. Bu indekse göre, toplumdaki bireylerin barınma, beslenme, sağlık gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması kalkınmanın önemli bir göstergesidir.

Kişi başına düşen gelir düzeyinin eksik yönlerini -daha önce belirtimiz gibigidermek amacıyla oluşturulan bu yöntem, kalkınma denince belki de akla ilk gelen insanların iyi bir şekilde beslendiği, giyindiği, boş zaman ve eğlence imkânına sahip, sağlıklı bir çevresel yaşamın sürülebildiği bir toplumdur. Bu yapıdaki toplumda şiddet ve ayrımcılık yoktur, hastalar yeterli tedavi imkânı bulabilmektedir vs. Kısacası bugün, kalkınmış bir toplum için asgari gereksinimin, yüksek fiziksel yaşam kalitesi olduğuna ve bu kalitenin de sadece toplumun küçük bir kesiminin kullanımında olmaması gerekliliği savunulmaktadır.

Ekonomik kalkınmanın tek başına gelir düzeyi ile açıklanamayacağını kabul edilmesinin yanı sıra, kişi başına düşen gelir düzeyinin kalkınma oldukça önemli bir

paya sahip olduğu da vurgulanmaktadır. Çünkü insanların temel ihtiyaçlarını karşılayabilmek için gelir önkoşuldur, kalkınmanın geniş çaplı tanımının içerdiği amaçları elde edebilmek için temel bir araçtır (Özcan, 2011: 62-63).

3.2.3. İnsani Kalkınma İndeksi

Dünyadaki bütün ülkelerde gelirin adaletsiz bir şekilde dağıldığı bilinen bir gerçektir. Hal böyle olunca da kişi başına düşen gelir seviyesi tek başına kalkınmışlık kıyaslaması yapmak için yeterli olmayacaktır. Ve hata yapılması olasılığı büyük olacaktır. Bunun için gelirin bir adım ötesine uzanan insani kalkınmışlığa vurgu yapan ve ortalama yaşam beklentisi ile eğitimsel kazanımlar şeklinde ekonomik olmayan değişkenleri içine alan yeni bir indeks geliştirilmiştir. Uç bir örnek olsa da nispi anlamda yüksek refah seviyesine sahip olan bir ülkede, -genel gelişimin ortak özelliklerinden olan- okur-yazarlık, temiz su kaynaklarına ulaşım, bebek ölüm oranlarının düşük seviye de olması, hayat beklentisi vs gibi göstergeler açısından kötü durumda olabilir. Bu durum kısmen gelirin adaletsiz dağılımı ve diğer faktörlerin etsi ile açıklanabilir. Aynı şekilde kişi başına düşen gelir seviyesi sıralamada alt sıralarda yer alsa da bilim, sağlık ve eğitim alanlarına yatırım yaparak bu alanda daha yüksek değerlere ulaşabilir.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) insani gelişimi “insanların seçim şartının arttığı, alternatiflerin genişlediği bir süreç” olarak tanımlamıştır. Bu imkânların en önemlileri uzun ve sağlıklı bir yaşam, daha iyi bir eğitim ve hayattan keyif alabilecek imkânlara sahip olabilmektir. Bu kriterler doğrultusunda Birleşmiş Milletler “İnsani Gelişim İndeksi”ni oluşturmuşlardır (Berber, 2006: 232-233; Özcan, 2011: 63).

İnsani kalkınma indeksi, reel satın alma gücü dikkate alınarak hesaplanan kişi başı gayri safi yurtiçi hâsıla oranının logaritmasını, okur-yazarlık oranını ve doğumdan sonra beklenen ortalama yaşam süresini içermektedir. Bu farklı unsurlar, en iyi ve en kötü performansla sahip ülkeler arasındaki farkın hesaplanması sayesinde

ortak bir paydada birleştirilmekte ve ülkeler bu indekse göre sıralanmaktadır. 0 ile 1 arasında bir değer alır. Bu değer 1'e kadar yakın olması, söz konusu ülkenin insani kalkınma seviyesinin yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Ancak bu indeks sadece üç unsuru içerdiği ve politik unsurlar gibi diğer değişkenler göz ardı edildiği için eleştirilere maruz kalmıştır. Bu eksikliklerin giderilmesi için beklentiler yükselirken kişi başına düşen gelir düzeyi gibi insani kalkınma indeksi de eleştirilerden payını almıştır (Özcan, 2011: 64). Buna rağmen kalkınmış kıyaslaması yapılırken en çok kullanılan yöntem kişi başına düşen gelir göstergeleridir.

3.3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN ÖZELLİKLERİ

Gelişmekte olan ülkelerin tanımlanmasında ve ülkelerin gelişmişlik farklarının kıyaslanabilmesinde zaman zaman güçlükler olsa da gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu ortak noktalar bulunmaktadır. Bu özelliklerin temelini ekonomik göstergeler oluşturur. Ancak eğitim, sağlık, sahip olunan doğal kaynaklar vs. gibi etmenler arasında karşılıklı etkileşim olduğu kaçınılmaz bir gerçektir.

Gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu kişi başına düşük gelir seviyesi, gelir dağılımındaki adaletsiz yapı, tarım sektörü ağırlıklı bir ekonomik yapı, işsizlik oranının oldukça yüksek olması, yeterli seviyede olmayan sermaye birikimi gibi ekonomik etkenler ilk bakışta dikkatleri üzerine çekmelerine neden olmaktadır (Berber, 2006: 243-246).

Kırsal kesimde yaşayan nüfusun elinde bulundurduğu emek miktarının doğru kanalize edilememesinin sonucunda tarım ağırlıklı üretim sonucunda çıktının büyük bölümünün ülke ihtiyacı için kullanılmasıyla istenilen seviyeye çıkamayan dış ticaret oranı, gelişmiş olan ülkelerin dayanıklı tüketim malları üreterek ve pazarlayarak yakaladıkları dış ticaret rakamlarını yakalayamamaktadır. Kırsal kesimde bulunan yüksek emek arzının emek talebini aşmasıyla emekten yeterince yararlanmama durumu ortaya çıkmaktadır. Daha da fenası düşük gelirin düşük tasarruf ve düşük yatırım oranlarına neden olmasıyla istihdam olanaklarının her geçen gün daha da kısıtlanması durumu gündeme gelmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin ortak özelliklerinin başında gelen ekonomik koşulların yol açtığı diğer sorunların başında yetersiz sağlık yatırımları gelmektedir. Bulaşıcı hastalıklar neticesinde bebek ölüm oranları bunun bir göstergesidir. Aynı şekilde yeterli seviyede olmayan eğitim imkânları, okur-yazar oranının düşmesine ve donanımlı iş gücünün oluşmasına engel teşkil etmektedir -tüm bunlar düşük hayat standardının göstergeleridir-. Donanımlı insan kaynağına sahiplik açısından iki ülke grubu arasında gözle görülür farklılıklar vardır. Bugünün gelişmekte olan ülkelerinin sahip oldukları insan profili gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınma aşamalarının başlangıç dönemlerinde sahip oldukları insan profiline kıyasla daha eğitimsiz, daha az deneyimli ve bilgilidir. Kısacası, az gelişmiş ülkeler hem fiziki sermaye, hem de insan sermayesi bakımından oldukça kötü durumdadır. Bu nedenle gelişmiş ülkelerle rekabetlerinde geride kalmaktadır. Gelişmekte olan ülke ekonomisinde düşük verimlilik düzey ve dışa bağımlılık sorunları, yüksek ve artan oranlı işsizlik, tarımsal üretime ve temel ihtiyaç ürünleri ihracına yoğun bağımlılık, eksik rekabet piyasaları ve sınırlı bilginin yaygınlığı, uluslararası ilişkilerdeki egemenlik, bağımlılık ve hassasiyet problemleri gibi zincirleme sorunlar birbirini takip etmektedir (Berber, 2006: 258-262; Özcan, 2011: 65-66).

Gelişmekte olan ülkeler yönetim konusunda da sorunlar yaşayabilmektedir. Hükümetler bir yandan geleneksel yönetim biçimlerini gerçekleştirirken diğer bir yandan da ekonomik kalkınma ile ilgili sorunlarını da çözmeye çalışırlar. Ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi için seçilen politikaların uygulama aşamasında oluşabilecek aksaklıklar; kalkınma planının tam olarak uygulanamaması, yeterli fiziki ve sosyal alt yapının oluşturulamaması, vergi ve bütçe sistemlerinin ihtiyaca uygun olarak düzenlenememesidir. Bu koşullar ülkenin içinde bulunduğu sarmaldan çıkmasına engel olmaktadır (Berber, 2006: 261).

3.4. SOSYAL SERMAYENİN DİĞER SERMAYE TÜRLERİ İLE İLİŞKİSİ

Ekonomi farklı sermaye türlerinin olabileceği fikrine yabancı değildir. Bunun en önemli sebeplerinden biri ekonomistlerin 1960'ların başlarından itibaren insani sermaye kavramıyla ilgilenmesidir. Sosyal sermaye kavramı ilk olarak emeğin şirket

performansında katkısına dikkat çekmek için ortaya atılmıştır ve uygun yatırım yapıldığı takdirde emeğin katsının olası değeri artırılabilceği olmuştur (Field, 2008: 72).

Sosyal sermaye, diğler sermaye türlerine göre geri planda kalmasına rağmen, etkinliğı ve verimliliğı artırabilmek için bir katalizör özelliğı taşımaktadır. Yani fiziki ve beşeri sermayeye ek olarak ekonomik kalkınmaya katlısı olabilecek ve sürekliliğini sağlayacak olan ana kaynaklardan biri olarak görülmeye başlanmıştır. Putnam'a göre sosyal sermaye fiziksel ve beşeri sermayedeki yatırımların kârlılığını da arttırmaktadır. Diğler bir ifade ile üretim fonksiyonunda sadece girdi anlamında değil tüm üretim fonksiyonunu değıştiren bir faktördür (KOSGEB, 2005: 14). Sosyal sermaye insan sermayesinin verimliliğini etkileyen önemli etkenlerden biridir. Bunun için son yıllarda insan sermayenin verimini geliştirmek, arttırmak için bütünleyici bir faktör olarak sosyal sermayenin geliştirilmesine önem verilmiştir. Coleman, sosyal sermayenin insan sermayesini ürettiğini savunur. Çünkü etkileşim halindeki insanların birbirlerinden sürekli bir şeyler öğrendikleri düşüncesini savunmaktadır (Ergin, 2007: 22).

Sermaye kavramı genel olarak üretim süreci boyunca mal ve hizmet oluşturmak için kullanılan faktörlerin toplamından oluşmaktadır. Ancak sosyal sermaye kişiler arasındaki ilişkilerde yer almakla birlikte, bu üç sermaye türü arasından en az somut olanıdır (Özcan, 2011: 108). Fiziksel sermaye; üretimde kullanılacak olan alt yapı, makine ve ham maddeden oluşur. Beşeri sermaye ise üretimde rol alan bireyin sahip olduğu ve genel anlamda bilgi, beceri ve tecrübe gibi değerlerin bileşiminden oluşmaktadır. Sosyal sermaye ise sosyal bir kavram olarak üretimi, ekonomik kalkınmayı ve büyümeyi etkilemesinin neticesinde sermaye olarak ele alınmaya başlamıştır. Bu açıdan da sosyal sermayeyi güven unsuru ve ilişkiler çerçevesinde toplumun birlikte iş yapma becerisi olarak tanımlamak mümkündür (Tüysüz, 2011: 23).

Sosyal sermaye diğler sermaye türleri gibi, uzun vadede yarar sağlayacağı beklentisiyle çeşitli kaynaklara yatırılan uzun ömürlü bir varlıktır; kullanılabilir,

başka sermayelere dönüştürülebilir; diğer sermaye türleri gibi, diğer kaynakların yerine geçebilir ya da onları tamamlar. Fiziki sermaye ve beşeri sermaye ile olan ortak noktalarının yanında sosyal sermaye fiziki sermayeden farklı olarak ilgi ve bakım ister. Soyut bir kavram olarak değerlendirilen sosyal sermayenin öngörülebilir bir yıpranma oranı yoktur, kamu malı gibi olduğu için yararlananların ortak malıdır (Paşamehmetoğlu, 2010: 4). Ancak fiziksel ve beşeri sermaye gibi kullanıldıkça çeşitli koruma ve bakım yöntemlerine ihtiyaç duymaktadır. Bununla da sosyal sermayenin etkinliğini kaybetmemesi sağlanabilir. Sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile önemli bir ilişkisi de kullanımı ile ilgilidir (Ergin, 2007: 23). Bunu için sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden ayıran nokta kullanıldıkça değer kaybetmeyip aksine değer kazanıyor olmasıdır. Diğer tüm sermaye türlerinden farklı olarak, sosyal sermaye bireye değil ilişkilere dayanır (Paşamehmetoğlu, 2010: 4). Bundan dolayı da sosyal sermaye bireylerin sadece kendi başlarına hareket etmeleri ile kazanılmaz, bireysel değerlerden çok sosyal değerlerin ön plana çıkarılmasıyla oluşur. Bu yüzden üretimi diğer sermaye çeşitlerine oranla daha zordur ama bir defaya mahsus üretildikten sonra, yok edilmesi veya değiştirilmesi de zor olmaktadır (Eşki, 2009: 76). Sosyal sermaye için beşeri sermayeye benzer şekilde yıpranma payının ne kadar olduğunun tespit etmek de oldukça zordur. Sürekli kullanılması durumunda mevcut stokları daha da güçlenmekte ve kullanılmaması durumunda ise eskimektedir (Özcan, 2011: 108).

Sosyal sermaye gerektiği zaman diğer sermaye türlerinin görevlerini de üstlenebilir veya diğer sermaye türlerinin eksiklik yönlerini tamamlayabilir. Örneğin, finans veya beşeri sermayenin eksikliği, güçlü sosyal ilişki ve bağlantılar sayesinde giderilebilir. (KOSGEB, 2005: 23) çünkü diğer sermaye türlerinin aksine sosyal sermaye de aktörler arasındaki ve içindeki ilişkilerin yapısının özünde yatar (Coleman, 2010: 83). Sosyal sermaye yardımıyla işlem maliyetleri (bilgi toplama, bilgi işleme, sözleşme yapma, sözleşmeyi sürdürme, kaynakların dağıtımı ve ekonomik organizasyonların karmaşık yapısından kaynaklanan maliyetlerin toplamı) azaltılarak ekonomik sermayenin verimliliğini artırabilir (KOSGEB, 2005: 23).

Sosyal sermayenin diğer sermaye çeşitleriyle ortak noktalarının yanı sıra ayrıldığı noktalar da vardır. İlki sosyal sermayenin üretimiyle ilgilidir. Diğer sermaye türlerinde, birey karar vererek istediği sermaye türünü edinebilir. Yani birey beşeri sermayesine yatırım yapma kararı alabilir ve bunun için gerekli eğitimi alarak istediği mesleğin sahibi olabilir. Veya fiziksel sermayeye bedelini ödemek koşuluyla sahip olabilir. Fakat sosyal sermayenin elde edilmesi bireyin kendi başına gayretinin de ötesinde; topluluğun ahlaki normlarının alışkanlık haline gelmesini, sadakat, dürüstlük gibi erdemlerin kazanılmasını ve bireylerin birbirlerine bağlılığını gerektirmektedir (Fukuyama, 2005: 42).

Tablo 4: Sermayenin Formları

Sermaye Formları	
Ekonomik Sermaye	Yatırımların para karşılığı
Fiziksel Sermaye	Taşınmazlar / Altyapı
Beşeri Sermaye	Eğitim / İş verimliliği
Kültürel Sermaye	Sosyo- ekonomik avantaj sağlayan kültürel birikim
Sosyal Sermaye	Sosyal birlikteliğe yerleşik ilişki ve güven birikiminin tümü

Kaynak: Kuşçu, 2006: 13.

Sermayenin Formları adlı eserinde Bourdieu, 19.yy. da sermayenin temel iki taşı olarak kabul edilen ekonomik ve fiziksel sermaye türlerinin yanına beşeri, kültürel ve sosyal sermayeyi de ekleyerek bu sermaye türlerini toplum ilişkilerinin merkezine taşımıştır. Ona göre kültürel ve sosyal sermaye kısaca, bir işin yapılma biçimi ve sosyal “adap” tır. 20.yy. da gelişimini sağlayan bu düşünce yapısı ile toplumun temel dinamiklerini oluşturan bileşenlerin daha zengin ve farklı olduğu anlaşılmıştır. Bundan hareketle Tablo 4’te ekonomik sermayeyi, yatırımların

ekonomik veya parasal karşılığı; fiziksel sermayeyi, yatırımların fiziksel alt yapı karşılığı; beşeri sermayeyi, eğitim ve iş verimliliği olarak; kültürel sermayeyi, sosyo-ekonomik avantaj sağlayan bütün kültür birikimleri olarak ve sosyal sermayeyi ise sosyal birlikteliğe yerleşik ilişki ve güven birikiminin tamamı olarak tanımlanmıştır (Kuşçu, 2006: 12).

Tablo 5: Sermaye Anlayışında Meydana Gelen Değişim

Geleneksel Ekonomik Sermaye	Beşeri Sermaye	Sosyal Sermaye
Neye sahipsin?	Ne biliyorsun?	Kimi tanıyorsun?
- Gelir - Maddi değerler (Fabrikalar, makineler, patentler gibi)	- Tecrübe - Eğitim - Yetenek - Bilgi - Fikir	- İlişkiler - Bağlantılar - Arkadaşlıklar

Kaynak: Eşki, 2009: 78.

Tablo 5’te görüldüğü gibi geçmişte “neye sahipsin?” sorusunun cevabı olan sermaye kavramı, zamanla “ne biliyorsun” sorusunun cevabını da içerecek şekilde genişlemiş ve günümüzde de “kimi tanıyorsun?” sorusunun cevabı sermaye kavramının içinde düşünölmeye başlamıştır (Eşki, 2009: 78). Bourdieu da sosyal sermayeyi bireysel ve sınıf çatışması bağlamında ele alarak; unvanlar, isimler, arkadaşlıklar, kurumlar, üyelik ve vatandaşlık gibi kavramları öne çıkarmıştır. Sosyal sermayeyi ise “az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı bilme ya da tanıma ilişkilerinin sağlam bir ilişki ağı içinde yer alan mevcut ve potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlaması (Kapu, 2008: 269) sermaye kavramının nasıl bir değişim içine girdiğinin göstergesidir.

Tablo 6: Sosyal Sermayenin ve Diğer Sermaye Türlerinin Karşılaştırmalı Analizi

Benzerlikler	Farklılıklar
<ul style="list-style-type: none"> - Gelecekte fayda elde etmek için yatırımı söz konusu olan bir kaynaktır. - Diğer sermaye türleri için bir tamamlayıcı ve ikame edicidir. - Yıpranabilir. - Uygulanabilir. - Diğer sermaye türlerine dönüştürülebilir. - Bir ilişkiyi ifade eder. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diğer sermaye türlerine oranla daha zor ölçülür ve anlaşılır. - Dış yatırım ile inşa edilmesi daha zordur.

Kaynak: Özcan, 2011: 109.

Sonuç olarak bugün sosyal sermayenin de bir sermaye çeşidi olarak kabul edildiği ve mecazi bir anlamdan öte anlamlara sahip olduğu bir noktaya gelinmiştir. Tablo 6 da sermaye türleri arasındaki benzerlikler ve farklılıklar gruplandırılmıştır. Sosyal sermayenin bir ilişkinin sonucudur ve bu nedenle bir etkileşim sürecine ihtiyaç duymaktadır. Sosyal sermaye yapısı gereği oluşturulabilir, arttırılabilir, kullanılmadığı takdirde yıpranabilir ve değerini korumak için de sürekli bir yatırımı gerektirir. Sosyal sermayenin geleneksel sermaye türleri arasında yer edinmesine neden olanda bu özelliklerdir (Özcan, 2011: 108).

Tablo 7: Sosyal Sermayenin Diğer Formlarından Farklılaşan Özellikleri

Sermaye Şekli	Ulaşılabilirlik	Vergilendirme	Birikim	Dönüşüm
Ekonomik Sermaye	Hayır	Evet	Evet	Evet
Fiziksel Sermaye	Hayır	Evet	Evet	Evet
Beşeri Sermaye	Hayır	Hayır	Evet	Evet
Kültürel Sermaye	Hayır	Hayır	Evet	Evet
Sosyal Sermaye	Evet	Hayır	Evet	Evet

Kaynak: Kuşçu, 2006: 14.

Tablo 7 de açıklamaya çalışıldığı gibi kamusal bir değerlendirme içerisinde olmasa da sosyal sermaye diğer sermaye biçimlerinden ayrı olarak sosyal birlikteliklerin içerisinde doğal olarak var olan ve hemen ulaşılabilen bir biçimde gelişimini sürdürmektedir. Bu durum sosyal sermayenin hem sosyal süreçler

üzerinde zengin etki dağarcığını hem de dinamik yapısını ortaya koymaktadır (Kuşçu, 2006: 13).

3.4.1. Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi

Beşeri sermaye, bireyin bilgi, beceri ve hünere kazanabilmek için yaptığı eğitim harcaması olarak tanımlanır (Seyidoğlu, 2002: 59). Aynı zamanda bireyin zaman içerisinde yetenek, deneyim ve kültürel eylemlere katılımı sonucunda elde ettiği ve biriktirebildiği sermaye türüdür (Özcan, 2011: 107). Ve bu sermaye türü ekonomik kalkınma için olmazsa olmaz fiziki sermayenin yanında diğer bir önemli kaynak olma özelliğine haizdir (Seyidoğlu, 2002: 59).

Sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki ilişkiğine bakıldığında, sosyal sermayenin kişinin sosyal hayat, eğitim, sağlık, aile ve iş hayatındaki faaliyetlerini büyük oranda etkilediği görülmektedir. Güven düzeyinin yüksek ve işbirliğinin güçlü olduğu ülkelerde beşeri sermaye yatırımlarının ekonomik ve sosyal etkileri küçümsenemez seviyededir (Günel, 2006: 42). Kaliteli bir sosyal çevreyle eşdeğer olan sosyal sermaye düzeyi, aynı zamanda kaliteli bir eğitim alt yapısına yol açarak toplumdaki beşeri sermaye düzeyini de yükseltmektedir (Özcan, 2011: 109). Coleman (1988), sosyal sermayenin beşeri sermayeyi ürettiğini ileri sürerek etkileşim halindeki insanların birbirlerinden sürekli olarak bir şeyler öğrendiğine dikkat çekmek istemiştir (Engin, 2007: 22). Ayrıca bu ilişkinin tersine, iyi eğitilmiş bireylerin oluşturduğu sosyal ağlar, mevcut beşeri sermaye düzeyini bilgi kanalları oluşturarak da arttırmaktadır (Özcan, 2011: 109). Bununla birlikte Coleman okul performansını baz aldığı çalışmasında sosyal sermaye ile beşeri sermayenin birbirini tamamlayan iki ayrı değer olduğunu ifade etmiştir. Ona göre sosyal sermaye ve beşeri sermaye birbirinin rakibi veya ikamesi durumunda değil aksine tamamlayıcısı durumundadır (Field, 2008: 12). Beşeri sermaye üretime doğrudan katkısı sağladığı için temel üretim faktörü olarak kabul edilirken üretim faktörünün verimliliği artıranda -katkısı küçümsenmeyecek derecede fazla olan- sosyal sermayedir. Çünkü beşeri sermaye bireylere ve gruplara bağlı iken sosyal sermaye bireylerin ve grupların ilişki düzeyleri ve iletişim olanaklarına bağlıdır ve iletişim seviyesinin yüksekliği beşeri sermayenin oluşumuna katkıda bulunmaktadır. Bu açıdan sosyal

sermaye soyut bir kavram bir ilişki ağı olarak karşımıza çıkmaktadır (Ergin, 2007: 22). OECD tarafından hazırlanan raporda da iki sermaye türünün arasındaki tamamlayıcılık özelliğine vurgu yapmıştır. Sosyal sermayenin bireyin eğitim, sosyal, sağlık, aile ve çalışma hayatını küçümsenemez derecede etkilediğini belirtmiştir (Tüysüz, 2011: 25).

Bir toplumun ekonomik alanda ve diğer alanlardaki başarısının temel kaynağını öncelikle sosyal ve beşeri sermayeye bağlı olmasıyla birlikte fiziki ve finansal sermayeyi sosyal ve beşeri sermayenin bir ürünü olarak algılamak da mümkündür. Bir toplumdaki ekonomik kriz ve çöküş de öncelikli olarak sosyal ve beşeri sermayedeki yıpranma sonucunda ortaya çıkmaktadır (Karaçay, 2008: 46).

Tablo 8: Beşeri ve Sosyal Sermayenin Ayrışması

	Beşeri Sermaye	Sosyal Sermaye
Objesi	Bireyler	İlişki Düzeyi
Kaynağı	Okul ve hayat boyu eğitim süreci	Eğitim, sosyal değerler ve iletişim imkânları
Ölçümü	Eğitim süresi ve kalitesi	Davranışlar, değerler, üyelikler, katılımlar ve güven seviyesi
Sonuçları	Direkt: Gelir ve verimlilik Dolaylı: Sağlık ve sivil aktiviteler	Sosyal bağlılık, Ekonomik Başarı. Daha çok sosyal sermaye
Etkileşim	Doğrusal	Dolambaçlı/ Karşılıklılık

Kaynak: Karagül ve Masca, 2005: 47.

Beşeri sermaye bireylerle veya gruplarla ilişkili olmasına rağmen sosyal sermaye kavramında bireylerin ve grupların ilişki düzeyleri ve iletişim olanakları ön plana çıkmaktadır. Bu açıdan sosyal sermaye soyut bir kavram, bir ilişki ağı olarak ta algılanabilmektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere sosyal sermayeyi ve beşeri sermayeyi birbirini tamamlayan iki ayrı ekonomik değer olarak ele almak mümkündür. Üretime doğrudan katkısı nedeniyle beşeri sermayeyi temel faktör olarak kabul edersek üretim faktörünün verimliliğini yani üretime olan katkısını artıran önemli bir unsur ise sosyal sermayedir (Ergin, 2007: 23).

Sosyal sermayeden daha etkin bir şekilde faydalanabilmek için beşeri sermayenin de güçlü olması gerekir. Çalışan bireyin bilgi ve beceri düzeyinin gösterdiği beşeri sermaye, sosyal sermaye ile birbirini tamamlayan iki farklı değerdir. Çünkü sosyal sermayenin olmadığı ve buna bağlı olarak sosyal sorumluluğun gelişmediği bir toplumda beşeri sermaye, toplumsal çıkarlar lehine değil, bireysel menfaat veya toplum aleyhine kullanılabilir. Bu nedenle beşeri sermayenin etkinlik koşulları ile sosyal sermayenin etkinlik şartlarının iyi analiz edilmesi gerekmektedir (Karagül, 2003: 84)

3.4.2. Fiziki Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi

Fiziki sermaye, üretimi kolaylaştıran araçları biçimlendirmek üzere materyallerdeki değişiklikler ile oluşturulmaktadır. Yani fiziki sermaye kabaca üretim faaliyetinde bulunmak için gerekli ve emek faktörü tarafından üretilmiş tüm üretim araçlarını kapsamaktadır (Karaçay, 2008: 10).

Sosyal sermaye de fiziksel sermaye gibi varlığı halinde üretime artı değer katmaktadır. Ancak üç tür sermaye arasından en somut ve ölçümü en kolay olan fiziki sermaye iken, en az nicelleştirilebilir olanı ise sosyal sermayedir (Özcan, 2011: 108). Belki de bunun nedeni yeterince tasarruf varsa fiziki sermayenin oluşumunun kolay olabilmesi iken bunun aksine sosyal sermayenin genellikle çok kolay ve çok hızlı bir biçimde ortaya çıkmayabilmesidir (Eşki, 2009: 76).

Sosyal sermaye fiziki sermayeye ait olan birçok özelliği de içermektedir. Bunlar; dönüştürücülük özelliği yani girdiden çıktı elde etmek gibi, esneklik, ikame edilebilirlik, bozulma ve muhafaza etme şekilleri (sosyal sermaye de fiziki sermaye gibi kullanılmamaktan ve bakım yetersizliğinden kaynaklanan bozulmalar söz konusudur), güvenilirlik, diğer sermaye türlerini oluşturma (sosyal sermaye, var olan sosyal sermayenin daha da güçlenmesi veya yeni türlerinin oluşturulması için kullanılabilir) ve yatırım olanaklarıdır. Çalışma sosyal sermayeyi, kültürel ve organizasyon sermayesi gibi diğer sermaye türleri ile kıyaslamakta ve kavramının, sempati içeren kişilerarası ilişkiler ile bağlantılı kaynakları tanımlamada faydalı ve uygun olduğuna işaret etmektedir (Özcan, 2011: 107).

Sosyal sermaye fiziki sermayeden farklı olarak durağan yapıda değildir. Bu yönü beşeri sermaye ile ortaktır. Sosyo-ekonomik sistemde ve toplumsal yapıyı oluşturan diğer etkenlerde yaşanan değişim sosyal sermayeyi etkilemektedir. Ayrıca sosyal sermaye dinamik yapıdadır çünkü bilgi ve beceriler kullanıldıkça ve paylaşıldıkça çoğalmaktadır, kullanılmadığı zaman körelmektedir (Ergin, 2007: 23), fiziksel sermayenin tersine, kullanılmadığı zaman depolanamamakta, zamanla eksilmekte ve kaybolmaktadır (Tüysüz, 2011: 24). Yine fiziksel sermayeden farklı olarak sosyal sermayenin değer kaybetme oranı tahmin edilemez. Bunun nedeni ise sosyal sermayenin kullanıldıkça değer kaybetmezken, kullanılmadıkça değer kaybına uğramasıdır (KOSGEB, 2005: 11).

Fiziki sermayeden farklı olarak, kurumları, ilişkileri, davranışları ve değerleri içeren ve insanlar arasındaki ilişkileri yöneten sosyal sermaye kavramının ekonomik ve sosyal gelişmede oldukça önemli bir rolü vardır (Karaçay, 2008: 22). Sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye birikimini arttırarak ekonomik verimlilik üzerinde dolaylı da olsa katkılarda bulunmaktadır. Sosyal sermaye beşeri sermaye birikimini, kamu eğitim sistemine daha fazla yatırım sağlayarak, okulların yönetiminde toplumsal katılımın payını arttırarak ve yoksullar için resmi olmayan krediye erişim imkânı sunarak etkilemektedir. Beşeri sermayeye dolaylı olarak yapılan pozitif etkinin uzantısı ile ulusal yatırım ve tasarruf oranları, sosyo-politik ve finansal istikrarın oluşmasına yardımcı olan sosyal sermaye, fiziki sermayenin birikimini de hızlandırmaktadır (Özcan, 2011: 111).

4. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE KALKINMA İLİŞKİSİ

4.1. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİSİ

Ekonomik kalkınma ile ilişkili olarak sosyal sermaye Dünya Bankası tarafından, büyüme ya da kalkınma denkleminde “kayıp halka” olarak tanımlanmaktadır (Aydemir, 2011: 103). Günümüzde geçerli olan sermaye türlerinin büyüme sürecini kısmen etkiledikleri kabul edilmiştir. Büyüme denkleminde geleneksel üretim faktörleri tarafından açıklanamayan ve bu nedenle “kalıntı” biçiminde adlandırılan kısmın hangi yeni öğeler ile açıklanması gerektiği konusu ise bir arayış ortamı oluşturmaktadır. Çünkü ekonomi aktörlerinin nasıl etkileşimde buldukları, büyümeyi ve kalkınmayı yaymak için nasıl organize oldukları göz ardı edilmiştir (Grooteart, 2010: 222). Buradaki temel düşünce, sosyal sermayenin bu öğeler arasında oldukça güçlü bir aday olduğudur (Özcan, 2011: 114). Çünkü sosyal sermaye kavramında düşünceler birey düzeyinden toplum düzeyine, piyasadan piyasa dışına, daha dar bir şekilde tanımlanan bireysel isteklerden norm, kurum ve kurallara doğru yayılarak yeni bir oluşuma neden olmaktadır. Bu özelliğini de Dünya Bankasının “kayıp halka” olarak nitelendirmesine bağlı olarak açıklanmadan kalabilecek şeyleri açıklayabilmek ve toplumun başarı ile çalışabilmesine neden olmasına borçludur (Fine, 2008: 307). Bunun için sosyal sermaye kavramı, birçok şeyi elinde bulundurduğu halde hala istenilen seviyede bir ilerleme kaydetmemiş ülkelerin sahip olmadıkları şeyi açıklarken, gelişme ve kalkınma için uygun bir yapıya sahip olmadıkları halde dünyanın gelişmiş ülkeleri arasına girmiş ülkelerin de kalkınma seviyelerinin açıklayıcı unsurlarını anlamamıza yardımcı olmaktadır (Şan, 2008: 75).

Geleneksel kalkınma teorileri bir ülkenin kalkınma düzeyini, o ülkenin fiziki, coğrafi, tarihi anlamda kaynaklarının ne kadar geniş olduğuna bağlamaktadır. Günümüzdeki modern yaklaşımlar ise ülkelerin doğal veya fiziki kaynaklarına bakmaksızın her ülkenin kalkınabileceği yolunda hemfikirdir. Özellikle II. Dünya

Savaşından sonraki dönemde bazı ülkelerin performansları iktisatçıların dikkatini çekmiş ve araştırmaların merkezi haline gelmiştir (Çalışkan, 2010: 26).

Eğitim, sosyal sermayenin artmasına ve sosyal ağların gelişmesine yaptığı katkıyla bireylerin eğitimdeki başarılarını ve beşeri sermayelerini artırır. Günümüzde ise bu değerleri toplumun yararına kanalize edebilmek önem arz etmektedir. Çünkü sosyal kalkınma bu yolla sağlanmış olacaktır. Bu da az gelişmiş ülkelerin yeterli doğal kaynağa sahip olmasına rağmen yeterli sosyal sermaye miktarı olamamasıyla açıklanabilmektedir. (Şenkal, 2005: 794).

İktisat literatüründe yakın zamana kadar üretimin temel unsuru olan üretim faktörleri; emek, sermaye (fiziki), doğal kaynaklar ve girişimcilikten ibaret olarak kabul edilmekteydi. Ancak bu dört üretim faktörü ile elde edilen çıktı miktarı tam olarak açıklanamamaktaydı. Neo-klasik iktisatçılar toplumun daha eğitilmiş, becerikli ve sağlıklı işgücüne olan ihtiyacını ve emeğin veriminin artırılması için geçerli bir faktör olan insan sermayesinin önemini ortaya koymuşlardır (Ergin, 2007: 30). Dolayısıyla söz konusu olan bu dört temel üretim faktörüne ek olarak, çalışan kişinin bilgi ve becerisini temsil eden beşeri sermaye ve toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini belirleyen sosyal sermaye, yeni üretim faktörleri olarak ekonomik teoriye dâhil edilmiştir (Karaçay, 2008: 43). Kalkınmada fiziki sermayenin rolünü ön planda tutan birçok kalkınma politikası ve modelinin, beklenen başarılı sonuçları elde edemeyişi dikkatlerin farklı noktalara çekilmesine neden olmuştur. Kuşkusuz küresel üretim ve ticaretin doğasından ortaya çıkan değişimler de, geleneksel politikaların başarısızlığında önemli rol oynamıştır (Keskin, 2008: 27). 1930’larda ortaya çıkan Fordist kitle üretiminin yaygınlaşmasıyla birlikte, endüstri toplumunda sendikalar, meslek kuruluşları gibi kitle örgütlerinin de güçlenip gelişmelerine ve bunların yanı sıra kitle iletişim araçları ile kitle tüketimi ve kitle kültürünün de yükselişine yol açmış; toplumsal yapıda çok köklü değişimleri beraberinde getirmiştir. Geçmişte toplumsal farklılaşma sürecinin artışıyla birlikte ortaya çıktığı söylenen “bireysellik” olgusu, kitle üretiminin yaygınlık kazanmasıyla birlikte eğitimde, üretimde, iletişimde, tüketimde toplumun her alanında giderek artan standartlaşma ile birlikte iş

yapma kültürünün yaygınlaşmasının “bir anlamda sosyal sermayenin” yükselmesine yol açmıştır (KOSGEB, 2005: 26).

Sosyal sermaye, sosyal yapıyı geliştirip şekillendirecek ve mevcut normlar çerçevesinde oluşturulacak sosyal ve siyasal ortam olarak görülebilir. Sosyal sermaye gayri resmi olanı ve çoğunlukla yerel ilişkileri içermektedir buna ek olarak ta aynı zamanda hükümet, siyasal rejim, hukuk düzeni, sivil ve siyasal özgürlükler gibi resmi kurumları da geniş ölçüde etkilemektedir (Tüylüoğlu, 2006: 18). Sosyal sermaye, sinerji ve işbirliğinin temelini oluşturur. Bu özelliği ile bir toplumun sosyal ilişkileri, sosyal kurumları ve bunlar arasındaki karşılıklı etkileşimin yapısı ve boyutunu belirlemek; sosyal ilişkilere dayalı kurumsal stratejiler geliştirmesine yardımcı olmaktadır. Özel sektör, kamu sektörü ve sosyal aktörler gibi toplumdaki bütün kesimler arasında işbirliğini sağlayarak sinerji elde edilmesine bu yolla yardımcı olur (Woolcock ve Narayan, 2000: 238). Sosyal sermayenin piyasa dışı bir süreç yardımıyla üretilebilmesi özelliği neticesinde ekonomik refahı etkileyen dışsallıkların da bir kaynağı olması söz konusudur (Çetin, 2006: 4).

Günümüz kalkınma politikaları öncelikli olarak, bireyin ve bireysel refahın gelişimine odaklanmıştır. Bireyin sosyal ve kültürel ihtiyaçlarının karşılanması kalkınma yaklaşımlarının temel amacı olarak nitelendirilebilir (Özcan, 2011: 91). İşte bu koşulların teşkil ettiği uygun ortam sağlandığında, belirli bir sosyal ve siyasal ortamda mevcut normların sosyal yapıyı geliştirebilmesi ve biçimlendirebilmesi ihtimali iktisatçıların dikkatini çekmeyi başarmıştır. Hatta kalkınma iktisadında kavrama yönelik ortaya çıkan ilgi sosyal sermaye ile ilgili olarak devlet eliyle yürütülebilecek bir takım kalkınma politikalarının belirlenebileceği ve açıklanabileceği olasılığına dayalı olarak gelişmiştir (Tüylüoğlu, 2006: 18).

Amerika ve Avrupa ülkeleri için yapılan toplam üretim fonksiyonuyla ilgili çalışmalar da GSYH büyümede sermaye ve emeğin payının tahmin edilenden az olduğunu ve bu tarz bir büyümede “artık terimin” de yer aldığı belirlenmiştir. Bu araştırma sonuçlarına göre Amerika’da emek başına hâsıladaki artışın yüzde 63’ü, Avrupa’da ise yüzde 80’i emek ve sermaye dışındaki diğer faktörlerden sağlanmıştır.

Solow' un geliştirdiği büyüme modelinde (Neo klasik büyüme modeli) artık terimin karşılığı sadece teknolojik gelişim ile eşleştirilmiştir. Daha sonra Romer (1990) ve Lucas (1988) tarafından geliştirilen yeni büyüme modeline göre (içsel büyüme modeli) Solow büyüme modelindeki artık terim olan teknolojik gelişme ve AR-GE faaliyetlerinin, beşeri sermaye yatırımları, yaparak öğrenme gibi değişkenler tarafından belirlendiği savunmuştur. Politika yapıcılara içsel büyüme modellerinde uzun dönemde büyüme oranlarını emek ve sermayenin dışında tutulan faktörlere yapılan yatırımla etkileyebilecekleri fikrini uyandırmıştır (Tüysüz, 2011: 31-32). Bu durum özellikle ekonomik çıktı miktarındaki artış ve piyasaların gelişimini içeren dar kapsamlı ekonomik kalkınma anlayışından farklı olarak, iktisadi politikaları ve amaçları da bünyesine dâhil eden daha kapsamlı bir kalkınma kavramı oluşturulmasına yardımcı olmaktadır (zcan, 2011: 91). Hatta modern toplumlarda ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişki yapılarının içine yerleşmiş olduğunu, ekonomik açıdan analiz edilen kurum ve davranışların sürdürülen sosyal ilişkiler tarafından belirlendiği veya sınırlandırıldığı gittikçe daha fazla kabul edilmeye başlamıştır (Eşki, 2009: 85). Hkmet ve vatandaşların faaliyetleri ile ortaya çıkan sosyal sermayenin kalkınma aktörlerinin faaliyetlerine destek olarak, sosyal sermayenin tamamlayıcılık özelliği yardımı ile üçüncü dünya ülkelerinin sahip olduğu olumsuz koşullarda bile pozitif katkıların sağlanabileceği ileri sürülmüştür (Tüylüoğlu, 2006: 32).

Genel iktisat bilimi içinde sosyal sermaye kavramı uzun bir süre ihmal edilmiş olmasına rağmen, kalkınma iktisadı içinde yer alan bazı teorilerde sosyal sermayenin dayandırıldığı bazı temel kavramlara yönelik önemli açıklamalar beraberinde (Tüylüoğlu, 2006: 28) ekonomik kalkınma alanında yapılan araştırmalarla, zamanla kalkınmanın beşeri ve sosyal boyutunun ihmal edilemeyeceği gerçeğini görülmüş, bu da beşeri ve sosyal sermaye kavramlarının önem kazanmasına sebep olmuştur. Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki dolaylı ve dolaysız ilişkileri açıklayan araştırmalar bu yolla sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı nasıl etkileyebileceğini göstermeye çalışmıştır (alışkan, 2010: 26). Bu çalışmalara örnek olarak ta 34 ülkede yapılan Dünya Değerler Araştırması gösterilebilir. Araştırmaya göre ekonomik büyüme oranları ile çok

sayıdaki sosyal sermaye göstergesi karşılaştırılarak en az beşeri sermaye ve büyüme arasındaki ilişki kadar büyük bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur (Karaçay, 2008: 45).

Sosyal sermaye anlayışı özellikle kendini devlet-toplum ilişkilerinde, karşılıklılık ağlarında ve normlarda ortaya koyan, üretim artışını ve piyasaların gelişimini içine alan dar anlamli ekonomik kalkınma anlayışından farklı olarak, iktisadi politikaları ve amaçları da kendisine dâhil eden daha kapsamlı bir kalkınma kavramı ile açıklanabilmektedir (Özcan, 2011: 91). Ekonomik kalkınma, ulusal gelir düzeyindeki ve kişi başına düşen gelirdeki artışla ve bunun devamında yatırımların artması, üretim verimliliğinin yükselmesi anlamına gelmektedir. Ekonomik kalkınmayı, insana yapılan yatırımlar ve genel anlamda yaşam standartlarının iyileşmesi takip etmektedir. Bu noktada sosyal sermayenin hem insan ögesi ile doğrudan ilişkili hem de üretim miktarının artışına aracı olmasından dolayı ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi yadsınamaz (Ergin, 2007: 24).

Başta Dünya Bankası olmak üzere OECD gibi çeşitli kurumlar kalkınmanın sosyal yanlarını göz önüne çıkarmayı amaçlayan çalışmalar yapmışlardır. Bu çalışmaların sonucunda ekonomik kalkınmada, sosyal sermaye öylesine önem kazanmıştır ki, Dünya Bankası sosyal sermaye olmadan ekonomik büyümenin gerçekleştirilemeyeceğini ve insan refahının istenilen seviyeye ulaşamayacağını öngörmüştür (Keskin, 2008: 28).

Büyüme denkleminde artık sermaye beşeri sermaye, fiziki sermaye, doğal sermaye ve sosyal sermaye şeklinde dört unsuru içermektedir. Sosyal sermaye, üretim analizlerinde yer edinmeye başlayan yeni bir unsurdur. Kavramın, Dünya Bankası tarafından sürdürülebilir kalkınma kapsamına dâhil edilmesi bu gerekliliğin altını çizmektedir. Bu nedenle kavramın, ekonomik büyümeye ve kalkınmaya yaptığı katkıların üzerinde önemle durulması gereklidir (Özcan, 2011: 115).

Bir ülkenin ekonomik kalkınması, o ülkenin sosyal yapısında bulunan yapısal sorunlarla mücadele için sadece ekonomik değişimlerle değil; toplumsal

dönüşümlerle birlikte sağlanabilmektedir. Her ne kadar sosyal öğelerin tanımının zor ve aynı zamanda kapsamlı olması alışlagelmiş kalkınma teorileri öğeleri gibi teorilere dâhil edilebilmesini oldukça zorlaştırırsa da yine de sosyal öğelerin kalkınma politikalarında yer alması önemli kurumlarca kabul edilmeye başlamıştır. Kalkınma, sosyal, ekonomik ve çevresel boyutlara sahip çok boyutlu ve topyekûn bir süreci ifade etmektedir (Özcan, 2011: 92).

Toplumun sosyal sermayesi, karşılıklı güven ilişkisinin yüksek olması neticesinde bürokratik işlemlerin kısaltmasını ve ortak hedefler doğrultusunda hızlı karar verip, birlikte hareket etmeyi sağlamaktadır. Bunu en küçük topluluk aile için de, bir işletme için de, bir ülke için de düşünebiliriz. Biraz basite indirgeyecek olursak, sosyal sermayenin ana fikri, bireyin ailesi, arkadaşları ve değer verdiği topluluklar, bireyin yardıma ihtiyacı olduğu zamanlarda yanında olan veya birlikte iyi zaman geçirdiği kişilerden ibarettir. Kalkınma iktisadında, sosyal ağların ve kurumların olumlu katkılarda bulunduğu bu topluluklar yoksulluğa ve zayıflığa karşı güçlü bir savunma sağlamışlardır. Tüm bunlara ek olarak mevcut anlaşmazlıkların giderilmesinde ve faydalı bilgilerin ortaklaşa kullanımında önemli bir role sahip olmuşlardır. Birçok karmaşık ekonometrik çalışma gösteriyor ki, yaygın sosyal ilişkiler, gayri resmi sigorta düzenini sağlamak için önemlidir (Ergin, 2007: 20-30). Toplumun sahip olduğu sosyal sermaye düzeyi, sadece makro ölçekte değil, mikro ölçekli firma boyutunda da görmek olasıdır. Özellikle işletme büyüklüklerinin ve çalışanlarda elde edilen verimliliğin artmasında, kredi faizlerinin düşmesinde, yönetim giderlerinin, işlem maliyetlerinin ve sözleşme ihlallerinin azalmasında, sosyal sermaye varlığının son derece önemli etkisi bulunmaktadır. Ayrıca üretim aşamasında kullanılan kaynaklarda israfın önlenmesinde, işlem maliyetlerinin azaltılmasında ve maliyetlerin artmasına neden olan dışsallıkların önlenmesinde, eğitimde başarı düzeyinin ve yatırımların kalitesinin artmasında, yeni teknolojilerin daha kolay benimsenmesinde, gelir dağılımında adaletli bir düzenin kurulmasında, ekonomik büyümenin hızlanmasında, mevcut toplumun sahip olduğu sosyal sermaye düzeyinin etkisinin büyük olduğu belirlenmiştir (Karaçay, 2008: 44).

Bu noktada, sosyal sermayenin ekonomik yaşam ve kalkınmaya etkilerini başlıca şöyle sıralayabiliriz:

- İşlem maliyetlerinin azalması: İşlem maliyetleri bakımından, doğal olarak alıcılar kaliteyi ve satıcılar da ödemeyi garanti altına almak isterler. Güvenin olduğu bir ortamda bireyler söz konusu denetleme ve organize etme gibi işlem maliyetlerini düşürebilirler. Güven unsuru denetim, ödeme, fatura kullanımı, ticari kredi sağlama, kefil olma gibi birçok açıdan bireylere kolaylıklar sağlar.
- Yoksullukla mücadele ve duyarlılık,
- Bilgi paylaşımını kullanarak üretimin miktarının artırılması ve maliyetlerin azaltılması. Örneğin sosyal sermaye bilginin daha iyi toplanmasını ve dağıtılmasını sağlamaktadır. Riski, belirsizliği, bilgiye ulaşım maliyetini ve ekonomik fonksiyonunun işlem maliyetini azaltmaktadır. Sosyal sermaye aynı zamanda ortak hareket etmeyi geliştirmekte, ortak amaçları başarmak için kaynakların dağılımını kolaylaştırmaktadır. Ortak hareket, bireysel olarak başarmak için erişilemeyecek amaçların kaynaklarına, topluluk içinde erişilebilmeyi sağlamaktadır.
- Güvene dayalı ilişkiler sayesinde toplumsal sorunların daha hızlı çözülebilmesi,
- Ekonomideki aktörlerin güvene dayalı ilişkileri sayesinde ekonomik politikaların daha etkin uygulanabilmesi,
- Sosyal duyarlılık ve siyasal katılımı yönetişimin geliştirilebilmesi,
- Kriz ortamından daha kolay kurtulabilmek (Çalışkan, 2010: 27).

Bütün bu tanımlara göre, bazı ülkelerin diğerlerine göre daha gelişmiş olmasının nedeni sosyal sermayeye bağlı olarak açıklanabilmektedir. Uluslar, toplumlar ve aileler sosyal yetenekleri bakımından farklı noktalarda bulunmaktadır. Bazı ülkelerde sosyal sermaye düzeyini yükselten sosyal ağlar yoğun ve etkin bir şekilde örgütlenmiştir. Diğerlerinde ise birlik oluşturma düzeyleri düşüktür ve sosyal sermaye stoku zayıftır. İktisattaki “ceteris paribus” koşuluyla, daha yüksek sosyal sermaye stoku ile kuşanmış toplulukların daha güvenli, daha temiz, daha müreffeh,

daha okuryazar, daha iyi yönetilen ve genellikle daha mutlu olacağı beklenmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 33).

Sosyal sermayenin, üretimin bağımsız bir faktörü olmak için azimli istekleri üzerinde ekonomik performans ile ilgili tartışmalara konu olmuştur. Rekabetin daha uzmanlaşmış biçimlerinin desteklenmesi için birbirine bağımlı birtakım mikro ekonomik imkân ve kabiliyetlerin ve teşviklerin uzun dönemli inşa süreci olduğu hususunun üzerinde durmuştur (Doğan, 2011: 51). Geçmişte toplumsal farklılaşma sürecinin artışıyla birlikte ortaya çıktığı söylenen “bireysellik” olgusu, kitle üretiminin yaygınlık kazanmasıyla birlikte eğitimde, üretimde, iletişimde, tüketimde toplumun her alanında giderek artan standartlaşma ile birlikte iş yapma kültürünün yaygınlaşmasının “bir anlamda sosyal sermayenin” yükselmesine yol açmıştır (KOSGEB, 2005: 26). Bu noktadan hareketle Putnam daha geniş bir ideada bulunarak, bağlantısı iyi olan toplumlarda bir bütün olarak ekonomik durumunun iyi olmayanlara nazaran daha iyi olduğunu belirtmiştir (Field, 2008: 71).

Dar manada sosyal sermaye ele alındığında; çok uzun vadeli getirisi olan bir sermaye türü olarak, özellikle ekonomik alanda etkisi kısa vadede görülemeyebilir. Bu açıdan da ekonomik ve siyasi planlamaların büyük oranda kısa vadeli yapıldığı az gelişmiş ülkelerde, sosyal sermayenin önemi göz ardı edilmektedir. Bu tutum sonucunda da sosyal sermaye alanında yapılması gereken yatırımlar da aksatılabilmektedir. (Karaçay, 2008: 46).

Sosyal sermaye güven, normları ve sosyal örgütlenmelerden oluşan bir ekonomik potansiyelden oluşmuştur. Bu bakımdan sivil toplum örgütü, devlet ve piyasalar arasında oynanan rollerin önemli bir tamamlayıcısı olarak, başarılı ekonomik kalkınmanın gerekli bir unsuru olarak ele alınmaktadır (Çekiç, 2009: 35).

Putnam “*Making Democracy Work*” isimli çalışmasında İtalya’daki bölgeler arası ekonomik ve kurumsal farklılıkları ikinci dünya savaşı sonrasındaki dönem için araştırmış ve sosyal sermayenin bu farklılıkları açıklamada önemli bir rolü olduğunu gözler önüne sermiştir. Yerel yönetimlerin etkinliği ve bölgesel ekonomik

performans farklılıkları bölgeler arası sosyal yapıdaki farklılıklar ile açıklanabilmektedir. Verimli yönetimin bölgedeki sivil katılım ve sivil ağlarla önemli bir şekilde bağlantılı olduğunu göstermiştir (Çalışkan, 2010: 28). 1990'larda ilginç bir araştırma konusu olmaya başlayan sosyal sermaye, toplumda karşılıklı güven, toplumda işleyen yazılı ve yazılı olmayan davranış kuralları, toplumu oluşturan bireyler, gönüllü kuruluşlar, kulüp ve çıkar grupları, değerler ve sosyal normlar, ekonomik performansı ve kalkınmayı etkileyen diğer sosyal yapılarla ilgili kavramları kapsamaktadır. Bu düşünce sosyal yapılarla normlar arasında iyi performans ile organizasyonlarda ekonomik verimlilik arasında yakın ilişki olduğunu savunmaktadır (KOSGEB, 2005: 3).

Gayr-i safi milli hâsıla içindeki payları açısından sivil toplum örgütlerine bakıldığında ABD %6,3, İngiltere ve Fransa %4,8 ve Japonya'da %3,5 düzeylerinde gerçekleşmektedir. 1980'den 2000'e kadar bu ülkelerde sivil toplum örgütlerinin gayr-i safi milli hâsıla içindeki payları ABD'de %12,7, İngiltere ve Fransa'da yaklaşık %15, Almanya'da %11 ve Japonya'da %8 oranında artmıştır. Bu dünyada sivil toplum örgütlerinin sayılarının artmakta olduğunu; dolayısıyla önem düzeylerinin de arttığını göstermektedir. Ancak, ülkemizdeki sivil toplum örgütlerinin mali yönden incelendiği ve gayr-i safi milli hasıla içindeki paylarının ortaya çıkarıldığı bir araştırma ya da istatistiksel çalışma bulunmamaktadır (Ergin, 2007: 26). Sivil toplum örgütlerine katılım toplumun sosyal sermayesinin artmasına katkıda bulunarak beraberinde ekonomik olarak ta ortak hareket etme özelliği aracılığı ile ilerlemeyi beraberinde getirecektir (KOSGEB, 2005: 4). Aynı şekilde, sivil toplum kuruluşları yoksulluğu azaltmada sosyal sermaye oluşumunun kullanılabilirliğini gerçekçi bir şekilde ortaya koyması bakımından önemlidir. Bununla beraber yoksul insanların eğitimi konusu da ortaya çıkmaktadır. Bu insanlara gerekli eğitim sağlanırken, ekonomik durumu düzgün olan kişilerin, fakirlerin "günü düşünerek" yaşamak zorunda kalmalarına sebep olan engelleri anlamalarını sağlamak gerekir. Bu sayede toplumun zengin kesimi ile fakir kesimi arasındaki bütünleşme hızlandırılmış olup, sosyal ağlara ortak katılımı artırarak sosyal sermayeyi geliştirmek amaçlanır (Ergin, 2007: 23).

4.2. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜLMESİ

Sosyal sermaye, ona sahip olan bireyler, gruplar ve toplumlar için bir “değer” niteliğindedir. Böylece bu değer ölçümü gündeme gelmiştir (Öğüt ve Erbil, 2009: 69). Çünkü ekonomik değerlerin en önemli özelliklerinden birisi de ölçülebilir olmasıdır (Karaçay, 2008: 30).

Sosyal sermayenin ölçülmesi açık bir şekilde belirtmek gerekirse zordur (OECD, 2001: 43) ve sosyal sermayenin öneminin farkında olan siyasetçiler ve araştırmacılar sosyal sermayenin ölçülmesinin zorluğu üzerine fikir birliğine varmıştır (Aydemir, 2011: 102). Bu bağlamda sosyal sermayenin ölçümü, diğer ekonomik değer yaratan öğelerle aynı türden değildir. Çünkü diğer ekonomik değerler, parasal değerlerle ölçülmektedir. Ancak sosyal sermayenin parayla ölçümü mümkün değildir (Karaçay, 2008: 30). Burada karşımıza çıkan sosyal bilimlerin her dalına mahsus olan sorun, ölçümünün yapılmasının oldukça zor ve yoruma açık verilere sahip olmasından dolayı da objektif değerlendirme yapmanın da oldukça zor olmasıdır (Ergin, 2007: 37). Ayrıca sosyal sermayenin çok farklı biçimlerde tanımlanması, sosyal sermaye ile doğrudan ilgili olan şeylerin çoğunun yazılmaması ve ilişkilere dayanan şeyleri içermesi onun ölçümünü ve uygun göstergelerin hazırlanmasını bir hayli zorlaştırmaktadır (Field, 2008: 196). Bir başka neden olarak da ekonomik, sosyal ve siyasi alanları birleştiren sosyal sermayenin farklı analiz düzeylerinde ele alınması, tanımlanması ve ölçülmesi kısmen zordur. Sosyal sermayenin ölçümünde gösterge olarak betimlenen, *güven*, *normlar* ve *sosyal ağlara katılım düzeyi* gibi bir takım unsurlar sosyal sermayeyi doğrudan temsil eden ve net bir ölçüm sağlayacak göstergeler değildir, aksine dolaylı ve “yaklaşık” göstergeler niteliğindedir ve çoğu zaman da sosyal sermaye ile sonuçlarının birbirine karıştığı söylenebilir (Erselcan, 2009b: 248).

Birçok araştırmacı sosyal sermayenin ölçülmesi aşamasında farklı göstergelerden yararlanarak farklı metotlar kullanmışlardır. Bunun nedeni ise ilk olarak, sosyal sermayenin tanımı ile ilgilidir. Çünkü sosyal sermayenin kapsamlı tanımı, birçok seviyesi ve analiz ölçüleriyle çok boyutlu bir yapıya sahiptir. İkincisi, sosyal sermayenin doğası gereği zamanla değişmekte ve sosyal sermaye kavramı,

resmi ve gayri resmi organizasyonları içermektedir. Üçüncüsü de sosyal sermayenin göstergeleri ile ilgilidir. Sosyal sermaye göstergelerinin ölçülmesinde bazı zorluklar bulunmaktadır. Güven, hükümete itimat, sosyal hareketlilik gibi sadece birkaç gösterge yaklaşık olarak ölçülebilir niteliktedir (Keskin, 2008: 19).

Sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma ilişkisi üzerine yapılan araştırmaların ortak sonucu sosyal sermayenin ekonomik kalkınma için önemli ve dikkate değer olduğudur. Bu noktadan hareketle sorulacak soru şudur “*Sosyal sermayenin varlığı ve ekonomik büyüme için önemi kabul ediliyorsa, o halde sosyal sermayeyi ne belirler? Madem sosyal sermayenin zaman içinde ekonomik büyümeyi ve ülkeler arası gelir farklılıklarını açıklamada önemli bir rolü vardır, öyle ise sosyal sermayeyi belirleyen faktörler nelerdir?*” (Öksüzler, 2006: 118).

Sosyal sermayenin ölçümünde yararlanılabilecek farklı alanlar vardır. Yapılan çeşitli çalışmalardan birisi Olate'nin (2003) çalışmasıdır. Bu çalışmada sosyal sermayenin belirleyicileri olarak yaş, cinsiyet gibi kişisel, evlilik durumu, çocuk olup olmaması gibi aile karakterleri, kişilerin eğitim düzeyi, nerede yaşadıkları şehrin büyüklüğü gibi faktörler olacağını ileri sürmüştür. Bu konuda az sayıdaki çalışmalardan bir diğeri ise ampirik çalışmalardan birisi Iyer vd. (2005) aittir. Iyer vd.'nin (2005) çalışmasında sosyal sermayenin belirleyicileri olarak eğitim, yaş, gelir, etnik yapı, kişilerin kentte/kırsal bölgede yaşadıkları, ev sahibi olup olmadıkları, çalışıp çalışmadıkları gibi faktörlerin etkisi ABD için araştırılmıştır (Aktaran: Öksüzler, 2006: 118). Öksüzler (2006) de Iyer'in bu çalışması doğrultusunda bu faktörlerin etkisini AB'ye uyarladığı bir çalışma yapmıştır. *Gelir* artışı ile sosyal sermaye artışı paraleldir: Gelir birkaç yoldan sosyal sermayeyi etkileyebilme özelliğine haizdir. Bazı sosyal gruplara ve ağlara katılım için belirli gelir seviyesinin olması ve yüksek gelir grubunda bulunanlar işleri gereği daha çok sosyal temas içerisinde olmaları gibi. *Eğitim* için de aynı tutarlılık söz konusudur ve bu birçok ülke için geçerlidir. Sosyal kabiliyetlerin gelişmesini sağlayan eğitim, sosyal sermayenin de gelişmesini sağlar. Bu açıdan eğitim, sosyal sermaye adına yapılan ilk yatırım gibidir. Grup çalışması yapma, yardımlaşmayı öğrenme, başkalarının ihtiyaçlarını ve isteklerini anlama gibi özellikler eğitimle kazanılır.

Eğitimle bireyler başkalarına güvenilebileceğini; yardımlaşma, sosyal ağlar ve katılımın pozitif faydalar sağlayabileceğinin farkına varır. Bir diğer katkısı ise ileriye düşünerek yaşayan bireylerin hem sosyal hem de beşeri sermayeye daha çok yatırım yapmalarınıdır. Yaş ile sosyal sermaye arasında belirsizlik söz konusudur. Sosyal bağlar, ilişkiler ve arkadaşlıklar yaşla birlikte büyür ve gelişir. Ancak sosyal sermaye ekonomik büyümeyi ve geliri etkilediği oranda, bu etki çalışmayan yaşlı bireyler için daha az önemli olacaktır, zira yüksek yaş grubunda bulunan bireylerin hayata ait beklenti ve planları azalmakta ve gelir artışı onlar için çokta önemli olmamaktadır. *Şehir büyüklüğü* faktörü ise güven faktörünün nelerden etkilenebileceğini bilmek adına denkleme eklenmiştir. Şehir büyüklüğü arttıkça güven düzeyi de daha önemli bir hal almaktadır. Ve güven düzeyinin de artacağı beklenmektedir. Bu değişken aynı zamanda Fukuyama'nın (1995) "güvenin gelişmiş ekonomide daha önemli olacağı" yönündeki görüşünü de ampirik olarak test etmeyi amaçlamıştır (Öksüzler, 2006: 119-121).

Bir toplumda var olan sosyal sermayenin nasıl ölçüldüğüne ilişkin geliştirilen teoriler içinde en fazla dikkate alınanları, Amerikalı siyaset bilimci Robert Putnam ve Francis Fukuyama'nın yaptıkları tanımlamalardan yararlanan çalışmalarıdır. Sosyal sermaye konusunda yapılan tüm çalışmalarda, tanımlama çabalarına egemen olan temel kavramın güven olduğu görülmektedir. Bununla birlikte iş birliği içinde davranış ve sosyal ağlar ile geniş bir sivil toplum olgusu da sosyal sermaye üreten kaynaklar olarak gösterilmektedir (Çekiç, 2009: 59). İnsanlara güven düzeyi, gönüllü organizasyonlar, siyasi partiler, dernek ve kulüpler vs. sivil toplum kuruluşlarına üyelik oranları başlıca değerlendirme alanlarıdır (Ergin, 2007: 37).

Dünya Bankası, sosyal sermayenin ölçülmesinde kullanılacak göstergeleri içeren bir liste oluşturmuştur. Buna göre, başlıca "*sosyal sermaye göstergeleri*" şunlardır:

- Demokrasi,
- Rüşvet oranı,
- Mahkemelerin bağımsızlığı,

- Grevler, öğrenci hareketleri, protestolar,
- Her 100,000 kişide kişi başına düşen tutuklu sayısı,
- Hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi,
- Kredi kullanılabilirliği,
- Kişisel özgürlük,
- Seçmen mevcudu,
- Yerel topluluklara katılım,
- Sosyal bağlamda etkinliklere katılım,
- Yetkilendirme, temsil yetkisi oranları,
- Komşuluk-mahalle bağlantıları,
- Aile ve arkadaşlık bağlantıları,
- İş bağlantıları,
- Çeşitliliğe (farklılığa) tolerans gösterme (Aktaran: KOSGEB, 2005: 8).

Yapılan çalışmalar yardımı ile oluşturulan bu göstergeler ve elde edilen sonuçlara göre bir toplumun sosyal sermaye kaynakları tarihine ve kültürüne, toplumsal yapısının hiyerarşisine, mevcut aile yapısına, eğitim düzeyine, gelir seviyesindeki eşitsizliğe ve sivil toplum kuruluşlarının gücüne bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bütün bu etkenleri göz önüne aldığımızda ise, sosyal sermayeyi oluşturan temel öğeleri üç gruba indirgeyerek değerlendirmek mümkün ve belki de daha kolay olacaktır. Söz konusu gruplar, güven, normlar-yükümlülükler ve üyesi olunan sosyal ağlar yani sivil toplum örgütleridir (Ergin, 2007: 38).

Woolcock ve Narayan (2000) resmi ve gayri resmi derneklere ve ağlara üyelik düzeylerini kullanarak sosyal sermayeyi ölçmeyi hedeflemişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle kırsal alanlardaki sosyal sermaye ölçümünde, toplumdaki festivaller, spor olayları ve sosyal ilişkileri geliştiren diğer geleneksel metotlar çok önemli göstergelerdir. Bu tür resmi ve gayri resmi organizasyon faaliyetleri karşılıklı ilişkileri geliştirerek sosyal sermaye düzeyine katkıda bulunduğunu savunmuşlardır (Woolcock ve Narayan, 2000: 240).

Sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalarda, sosyal sermaye eğer birey değil grup bazında değerlendirilmek isteniyorsa (güven ya da katılım düzeyi gibi konularda yapılan çalışmalar) gibi yakın değerler üzerinden ölçülmektedir. Yani sosyal sermayenin en yaygın ölçümü “katılım” boyutu üzerinden şekillenir ve politik, dini ve gönüllü kuruluşların faaliyetlerine katılım oranının sosyal sermayeyi ölçtüğü düşünülür. Sosyal güven de, sosyal sermayenin düzeyini belirlemede “çabuk ama kirli” bir ölçüm yöntemi olarak değerlendirilse de, pek çok araştırmada kullanılan bir başka ölçüt olarak karşımıza çıkar (Eşki, 2009: 94).

Bir toplumun sahip olduğu sosyal sermayeyi ölçmeye çalışırken tek tek bireylerin sosyal sermaye seviyelerine ulaşarak ve devamında bu verilerin toplamını ele alarak ölçmek de mümkün olacaktır.

Şu noktayı da belirtmek gerekir ki sosyal sermayenin ölçümü ister bireysel isterse toplumsal baz da olsun sosyal sermaye ölçümleri, mümkün olduğu kadar sosyal sermayenin anahtar boyutları (ağlar, değerler ve normlar) çerçevesinde olmalı, tavırlarla davranışlar arasında bir denge ve ölçümün kültürel bağlamla da ilişkisi kurulmalıdır (Eşki, 2009: 94).

Sosyal sermayenin ölçümü için yapılan bir diğer çalışma ise Guiso, Sapienza ve Zingales (2004) de, sosyal sermayenin göstergeleri olarak seçimlere katılım ve kan vermeyi kabul ederek çalışmalarını bu yönde yapmışlardır (Aktan: Keskin, 2008: 22).

Sosyal sermayeyi ölçme aşamasında en çok kullanılan ve “Putnam Enstrümanı” olarak tabir edilen ve Putnam tarafından bir araya getirilen göstergelerden oluşan Putnam sosyal sermaye ile ilgili çalışmalarında sosyal sermayenin ölçümünü noktasında, sosyal sermayeyi oluşturan üç ögenin birlikte değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamıştır (Erdoğan, 2005: 6). Putnam, sosyal sermayenin önemli bir unsuru olarak tanımladığı “sosyal ağları”, derneklere üyelik oranları ile ölçmektedir. Bunlara örnek olarak ta arasında dini cemaatler, okul aile birlikleri, Kızıl Haç, izcilik grupları ve kardeşlik derneklerini vermiştir. Bireylerin ne

kadar güvenilir olduklarına dair görüşleri ise “güven” boyutuyla ele alıp komşular, akrabalar ve arkadaşlar ile geçirilen vakti ise “bağlılık” boyutunun bir ölçütü yapmıştır (Şan, 2007: 86). Putnam, daha detaylı çalışmaları sonucu ortaya koyduğu sosyal sermaye endeksinde, bireylerin geçen bir yıl içinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını, herhangi bir örgütün ya da kulübün yönetiminde görev alıp almadıklarını, katıldıkları kulüp toplantısı sayısını, üye olunan grup sayısını, okul ya da kent işleri ile ilgili halk toplantılarına katılım oranını, herhangi bir toplumsal projede çalışma oranlarını, gönüllü faaliyetlere ayrılan zamanı, arkadaşları ziyarete ayrılan zamanı, evde eğlenceye ayrılan zamanı, bin kişiye düşen sosyal ve sivil örgüt sayısını ve bin kişiye düşen kâr amacı gütmeyen örgüt sayısını kullanmıştır. Bütün bu değişkenlerin yanı sıra, bireylere genel olarak güvenilip, güvenilmeyeceği konusundaki görüş de endekse dâhil edilmiştir (Erdoğan, 2005: 7). Putnam’ın derlediği ölçütler Tablo 9 da ki gibidir.

Tablo 9: Putnam’ın Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri

Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri
<p>Toplumsal Yaşamın Ölçümü</p> <p>Son bir yılda yerel organizasyonların aktivitelerine katılım</p> <p>Son bir yıl içerisinde örgüt ya da kulüplerin yönetiminde görev alma</p> <p>Her bin kişiye düşen kentsel ve sosyal örgüt sayısı</p> <p>Son yılda kulüp toplantılarına ortalama katılım sayısı</p> <p>Grup üyeliklerinin ortalama sayısı</p>
<p>Kamusal Olaylara Gösterilen İlginin Ölçümü</p> <p>Seçimlere katılım oranı</p> <p>Son yılda kente ya da okula ilişkin kamusal toplantılara katılım oranı</p>
<p>Toplumsal Gönüllülüğün Ölçümü</p> <p>Her bin kişiye düşen sivil toplum örgütü sayısı</p> <p>Son yılda toplumsal projelerde kaç kez yer alındığının ortalama sayısı</p> <p>Son yılda gönüllü işlerde ortalama kaç kez yer alındığı</p>
<p>Gayri Resmi Sosyalleşmenin Ölçümü</p> <p>“Arkadaşlarımı ziyaret için çok zaman harcarım” yargısını onaylama</p> <p>Son yılda ev toplantılarına katılımın ortalama sayısı</p>
<p>Güvenin Ölçümü</p> <p>“Çoğu insan güvenilirdir” yargısını onaylama ve “Çoğu insan dürüsttür” yargısını onaylama</p>

Kaynak: Eşki, 2009: 96.

Yapılan çalışmalar göz önüne alındığında; sosyal sermaye olarak tanımlanan sosyal ağlar ve bu ağların niteliğine işaret eden güven, karşılıklılık ve birlik normlarının göstergeleri Tablo 9’da görülmektedir.

Tablo 10: Sosyal Sermaye ve Göstergeleri

Sosyal Sermaye		Göstergeler
Ağlar	Normlar	
<ul style="list-style-type: none"> • Komşuluk İlişkileri • Aile İlişkileri • İş İlişkileri • Kurumsal İlişkiler 	<ul style="list-style-type: none"> • Güven • Karşılıklılık • Birlik 	<ul style="list-style-type: none"> • Gönüllü kuruluşlara üyelik • Üye olunan grup sayısı • Üye olunan grubun yönetiminde bulunmak • Toplantılara katılım • Çeşitliliğe açıklık • Üyelerin heterojenliği • Kişisel güven • Genelleştirilmiş güven • Kurumlara duyulan güven • Kurumlarla iletişim • Oy verme • Haber takip etme • Görüşülen kişi sayısı • Görüşme sıklığı • Tolerans • Yardımseverlik • Çocuklarını bırakabilme • Arkadaşlara ayrılan zaman • Hane mobilitesi

Kaynak: Çekiç, 2009: 62.

4.2.1. Güven Faktörü

Sosyal sermaye ile güven arasındaki ilişkiler çok yönlü ve karşılıklıdır, iki olgu da birbirini destekleyici bir özellik sergiler (Çetin, 2006a: 75). Güven işbirliğini geliştirmekte ve işbirliği ise güveni doğurmaktadır. Bu ilişki zamanla genelleşmiş işbirliği normlarının gelişmesine yol açmaktadır. Böylece toplumda sosyal değişimin gönüllü olarak gerçekleşmesi sağlanmış olmaktadır (Kapu, 2008: 272). Yine güven, zorunluluklar ve beklentilerin oluşmasında önemli bir rol üstlenmiştir. Güven düzeyi yüksek bir toplumda bu düzey zorunlulukların büyük olasılıkla karşılığının alınacağı

anlamına gelebilir ki böyle bir yapıdaki diğer aktörler, izleme ve yaptırım mekanizmalarıyla kurallara uyulmasını sağlayacaktır (Erselcan, 2009b: 250). Sosyal sermaye toplumda ya da toplumun belli parçalarında yaygınlık kazanan güven aracılığıyla ortaya çıkan bir kavram olarak, bir toplumun temel taşı olan aile ile ulus arasında yer alan çeşitli büyüklükteki toplulukların sahip olabileceği bir olgudur (Başak ve Öztaş, 2006: 35). Bunun içindir ki toplumdaki komşuluk ve arkadaşlık ilişkileri sosyal sermayeyi olumlu etkileyen unsurlardandır. Çünkü sosyal alanda ekonomik amaç taşımayan beşeri ilişkilerin yoğunluğu, ilgili toplumda güven ortamının yüksekliğinin ve sosyal ilişkilerin kolaylıkla kurulabildiğini göstermiştir (Karagül ve Masca, 2005: 46). Güven olmadan sosyal sermaye gelişemez, hayati bağlantılar kurulamaz. Bu nedenle güven, sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşuludur. Diğer taraftan, sosyal sermayeyi oluşturan güven odaklı bağlantılar insanların birlikte çalışmaları ve iş yapmaları sonucu güvenin gelişmesine neden olur. (Çetin, 2006a: 76).

Toplumun sosyal sermayesi, karşılıklı güven ilişkisinin yüksek olmasından dolayı bürokratik süreçlerin kısılmasını ve ortak hedefler doğrultusunda hızlı karar verip, birlikte hareket etmeyi sağlamaktadır. Bu durumu toplumun en küçük parçasını ifade eden aile için de, bir işletme için de, bir ülke için de düşünebiliriz (Ergin, 2007: 24).

Putnam göre sosyal sermaye ölçümünün iki temel bileşeni vardır ve bu bileşenlerden ilki güven düzeyinin ölçümünü içermektedir. Putnam, güven düzeyini Genel Sosyal Araştırmalar (GSS) ve Dünya Değerler Araştırması'nda (WVS) yer alan: *“Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiç bir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir”* sorularına verilecek cevaplar yardımı ile ölçmeyi hedeflemiştir. Bu soruya verilen cevap eğer, *“evet insanların çoğuna güvenilebilir”* şeklinde oluşuyorsa bu toplumun güven düzeyinin yüksek, *“dikkatli olmak gerekir”* seçeneği öne çıkarsa da toplumun güven düzeyinin düşük olduğu bir toplum anlaşılmaktadır. (Eşki, 2009: 94-95). Ama bu noktada güven düzeyinin belirlenmesinin sosyal sermayenin ölçümünde tek başına yeterli olamayacağını da

belirtmekte fayda vardır. Zaten güven düzeyini belirlemede yardımcı olacak faktörlere bir önceki başlıkta da değinmiştik.

Zak ve Knack (2001), güven ve ekonomik büyümenin ilişkisi üzerinde durmuştur ve bir kaç maddeden oluşan genel bir büyüme denge modeli oluşturmuşlardır.

- Yüksek güven, yatırımları ve büyümeyi artırır.
- Homojen toplumlar yüksek güven oluşturur bu suretle yatırımlar ve büyüme artar.
- Gelirlerin eşitlikçi dağılımı güveni oluşturur, böylece yatırımlar ve büyüme artar.
- Güven azalmasının farkına varmak, yatırımları ve büyümeyi azaltır.
- Güven düzeyi düşük yoksulluk tuzağı vardır.

Zak ve Knack, gerek resmi kurumlar gerekse sosyal kuruluşlar tarafından yapılan ölçüm çalışmalarını göz önünde bulundurarak, güven kavramının tek başına, büyüme üzerinde her evrede olumlu ve önemli bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır (Aktaran: Ergin, 2007: 25).

Toplumdaki bireylerin eğitim ve sağlık açısından kalitelerinin artması ve güven düzeylerinin de yükselmesi zaten istenilen bir durumdur bunu yanında ekonomik yönden de olumlu gelişmelere neden olması kaçınılmazdır (Kirmanoğlu, 2004: 28). Güven ve kamusal işbirliği açısından daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin, düşük güven ve kamusal işbirliği düzeyine sahip ülkelere göre daha yüksek büyüme oranlarına sahip oldukları görülmektedir (Özcan, 2011: 129). Zak ve Knack (2001), 41 ülkeyi baz aldıkları çalışmalarında, güvenin toplam ekonomik aktivite üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Güven düzeyindeki her bir %15'lik artışın ekonomik büyümede hemen hemen %1'lik bir artışa sebep olduğunu göstermişlerdir (Aktaran: Öksüzler, 2006: 114). Birey, toplum ve devlet arasındaki ilişkilerin sağlıklı bir zemine oturmasını, işlem maliyetlerinin düşmesinin yan sıra, sermayenin ve nitelikli emeğin etkin

kullanılmasını sağlayan güven unsuru, topluma kendiliğinden sosyalleşme eğilimi kazandırdığı için de ekonomik ve demokratik gelişmenin temelini oluşturmaktadır (Gökalp, 2003: 173). Sermaye birey, firma ve devlet içerisindeki güven ve işbirliğinin önemine odaklanarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmakta ve gelişme yolundaki ekonomilere ivme kazandırmakta, ekonomik verimlilikleri için ise temel oluşturmaktadır (Özcan, 2011: 129).

Fukuyama insanların aile bağları dışında, gönüllü örgütlenme düzeyinin yüksek olduğu ve kişisel çıkar motifinin ötesinde bir toplumsallık duygusunun, birlikte iş yapabilme alışkanlığının bulunduğu toplumlarda erişilen yüksek güven ortamının herhangi bir işi yapabilmeyi kolaylaştırdığını, büyük işletmelerin bu ortamda oluştuğunu ifade ediyor. Fukuyama'ya göre ABD, Japonya ve Almanya, aralarındaki farklılıklara karşın bu kategoriye giriyor (KOSGEB, 2005: 23).

Öksüzler (2006), sosyal sermaye göstergesi olan güven ile kişi başına milli gelir ilişkisini Türkiye ve AB ülkeleri açısından araştırmış ve güven faktörünün gelir üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca güveni etkileyen bağımsız değişkenler bağlamında da eğitim en önemli faktör olarak ortaya çıkarken yaş, şehir ve eğitim sosyal sermayenin belirleyicileri olarak tanımlamıştır.

Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda sosyal sermaye ile ilişkilendirilen eğitim yatırımları yararlı dışsallıklar meydana getirerek eğitim yatırımlarından daha yüksek getiri elde edilmesine yardımcı olmaktadır. Bir diğer dolaylı ilişkide yatırımlar ve sosyal sermaye arasında vardır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda yatırımlar sonucu ortaya çıkan yeniliğin yayılımı daha kolay olmaktadır. Piyasa aktörlerinin risk alma teşvikleri artar ve böylece güven düzeyi yüksek toplumlarda daha çok yatırım girişimi ortaya çıkar. Sosyal sermayenin yüksek düzeyleri toplumun riskten kaçınma seviyesini düşürerek hem fiziki hem de beşeri sermayeye yatırım yapmaya daha büyük teşvikler sağlar. İşbirliği ve güven yeniliğin yayılmasını kolaylaştırdığından yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkeler daha etkin biçimde gelişmiş ülkelere yakınsama eğiliminde olmaktadır (Kovacı vd, 2009: 10).

Tablo 11: Ülkelerin Güven Düzeyleri ve Kalkınma Göstergeleri (2006)

Ülke	Güven Düzeyi*	Kişi Başına GSYH **	Beşeri Kalkınma Endeksi ***
İsveç	68,0	34,444	0,958
Finlandiya	58,9	32,586	0,954
İsviçre	53,9	38,372	0,955
Hollanda	45,0	36,733	0,958
Kanada	42,8	36,761	0,967
A.B.D	39,3	43,959	0,950
Japonya	39,1	32,040	0,956
Almanya	36,8	32,481	0,940
İngiltere	30,5	33,663	0,942
İtalya	29,2	29,356	0,945
Rusya	26,2	13,200	0,806
İspanya	20,0	29,447	0,949
Polonya	19,0	14,838	0,875
Fransa	18,8	31,988	0,955
Güney Afrika	18,8	9,130	0,670
Arjantin	17,6	11,980	0,860
Meksika	15,6	13,445	0,842
Şili	12,6	12,992	0,874
Brezilya	9,4	8,947	0,807
Türkiye	4,9	12,075	0,798

Kaynak: (* Dünya Değerler Araştırması, ** Dünya Bankası: Dünya Kalkınma Göstergeleri, *** UNDP) Kovacı vd, 2009: 12.

Sosyal sermayenin kavramlaştırılmasında ve ekonomik kalkınmayla ilişkilendirilmesinde en önemli isimlerinden olan Putnam'a göre güven ve sosyal iletişim ağlarının gelişmesi ekonomik ilerlemeyi beraberinde getirecektir (Tüysüz, 2011: 45). Bu husus Tablo 11 de sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma göstergeleri 2006 yılı için gelişmiş ve gelişmekte olan 20 ülke için karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Sosyal sermaye göstergesi olarak güven düzeyi, kalkınma göstergeleri olarak ta satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir ve beşeri kalkınma endeksi

baz alınmıştır. (Kovacı vd, 2008: 12). Gelişmekte olan ülkelerin yer aldığı bu tablo da güven ortalaması %30.3 iken Türkiye'nin sahip olduğu %4,9'luk güven düzeyi bize Türkiye'nin konumu hakkında çarpıcı ve bir o kadar da iç karartıcı veriler sunmaktadır.

Güven düzeyi, bireyin kendi ailesine duyduğu güven, ülkesindeki insanlara duyduğu güven ve genel olarak insanlara duyduğu güven düzeyini belirlemek için sorulan sorularla ölçülmüştür (Keskin, 2008, 47). Beşeri kalkınma endeksi ise üç göstergenin bileşimi ile oluşturulmuştur. Bunlar; ömür (doğumda yaşam beklentisi ile ölçülür), eğitim düzeyi (yetişkinlerde okuma yazma oranına ek olarak ilköğrenim, lise ve yüksek okul okullaşma oranları ile ölçülür) ve yaşam standardı (kişi başına reel GSYİH ile ölçülür).

Bu çalışmada güven düzeyi ve gelir arasındaki ilişki ölçülmesine rağmen, ekonomik performans ile sosyal sermaye arasında da oldukça yakın ilişki olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla sosyal sermayenin, ekonomik büyümeyi artırıcı bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca toplumdaki yaygın güven duygusu ekonomik büyüme ile fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarını teşvik etmektedir (Keskin, 2008: 47). Ülke vatandaşlarının karşılıklı güven düzeyinin yüksekliği işbirliği ve uzlaşma oluşturmaya yardımcı olarak ekonomik açıdan ilerlemeyi beraberinde getirecektir. Aynı zamanda da sosyal sorunların çözümü için önemli roller üstlenebilecektir (Şenkal, 2005: 808). Beşeri kalkınma endeksi en yüksek olan ülkeler Kanada, İsveç, Finlandiya, Hollanda, ABD ve Japonya'dır. Bu ülkelerin aynı zamanda güven düzeyleri de yüksektir. Brezilya, Arjantin ve Türkiye'nin güven düzeyi, beşeri kalkınma endeksi ve kişi başına geliri tablodaki diğer ülkelere göre oldukça düşüktür (Kovacı vd., 2008: 12-13). Tarihimizde dönem dönem yaşadığımız ekonomik ve siyasi bunalımlar toplumumuzun sahip olduğu güven seviyesinin istenilen düzeye ulaşmasını engelleyen faktörler arasında bulunmaktadır. Bu araştırmaların işaret ettiği en önemli gerçek Türkiye'nin bir güven bunalımı içinde olduğudur. Ülkenin içinde bulunduğu tüm sorunların kökenine inildiğinde de aslında bu güven bunalımının önemli oranda etkili olduğu görülmektedir. Gerek ülkenin geçmişinde yaşamış olduğu siyasal ve ekonomik sorunların kökeninde güvensiz bir toplum

olmanın doğal bir yansıması olan sosyal sermaye değerlerini hayata geçirememenin sebebi olarak gösterilebilmektedir (Şan, 2007: 301).

Bu da gösteriyor ki, kendi içinde güven ortamını oluşturamamış veya kaybetmiş, dolayısıyla sosyal sermaye sıkıntısı çeken ülkeler ekonomik gelişmede sorun yaşamaktadırlar. Elbette bu durum karşılıklı etkileşim yaratmaktadır. Kişiler arası güvensizlik iktisadi gelişmeyi olumsuz yönde etkilerken, ekonomik sıkıntı yaşanan toplumun birbirine güven duyması ve dolayısıyla sosyal sermayesinin de yüksek olması beklenemez (Ergin, 2007: 16). Çünkü ekonomik problemlerin temeli gelir dağılımının dengesizliğidir -ki gelir dağılımındaki eşit olmayan yapı toplumda güven seviyesinin olumsuz yönde etkilenmesine neden olmaktadır. Bu durumun tam tersi ise tablonun üst sıralarında yer alan İskandinav ülkeleri için geçerlidir (Kirmanoğlu, 2004: 29)- ve bu da ülkedeki rüşvet, yolsuzluk, hırsızlık, gasp, hortumculuk, mafya tipi suç örgütlerinin gelişmesi vb. suç oranlarını artırmasına yol açmaktadır. Ayrıca güçlü merkezi devlete ve bürokrasiye olan ihtiyaç artar, küçük aile işletmeleri gelişirken büyük ölçekli işletmelerin kurulması ve yaşatılması devlet desteği ile sağlanabilmektedir. Güven unsurunun eksikliği her alanda iş başarma maliyetlerini yükseltir ve rekabet gücünü düşürür (KOSGEB, 2005: 23), bütün bunlara ek olarak yeniliklere karşı daha dirençli bir toplum söz konusudur (Kovacı vd, 2009: 10).

Bireylerin ve kurumların birbirlerine güvenmesine ekonomik gelişmelere olanak sağlar. İçinde bulunduğumuz çağda dünyadaki tüm ekonomik faaliyetler, bireyler tarafından değil yüksek düzeyde sosyal işbirliği gerektiren şirketler tarafından yürütülmektedir. Bunun için eğer bir işletmede birlikte çalışmak zorunda olan insanlar birbirlerine güveniyorlarsa işlem maliyeti daha azalacaktır. Tam tersine birbirlerine güvenmeyen insanlar çatışma içinde olacaklardır. Ve bireyler kendilerini; ardı ve arkası gelmeyen tartışmaların, sözleşmelerin ve davalarla uğraşmanın içinde bulacaklardır. Bu durumda bireyler asıl odaklanmaları gereken konuları göz ardı ederek enerjilerini boş yere harcamalarına sebep olmaktadır. Bu da işlem maliyetinin artmasına neden olacaktır. Düşük güven düzeyine sahip toplumlarda, büyük çaplı ortaklıkların kurulması doğal olarak zorlaşacaktır (Ergin, 2007: 17-18).

Kimilerine göre güven ile eş düzeyde görülen sosyal sermayenin, artışı neticesinde daha yüksek büyümeye, daha etkin kamu ve sivil yapılara, daha iyi olanaklara sahip sağlık hizmetlerine, daha yüksek okullaşma oranlarına vb. neden olduğu herkesçe kabul görmüştür (Kirmanoğlu, 2004: 29). Güven düzeyinin artırılabilmesi için yapılacak yatırım alanlarından birisi eğitimidir. Eğitilmiş ve bilgi ile donatılmış, dolayısıyla entelektüel sermayesi yüksek olan bireylerin sermayesi, ekonomik kalkınma ve toplumsal gelişmede sağlamada önemli bir yere sahiptir (Ergin, 2007: 18). Yüksek eğitim düzeyine sahip olan ve bunun doğrultusunda da daha iyi gelir elde eden bireylerin başka bir deyişle beyaz yakalıların sivil örgütlere katılım oranlarının daha yüksek olduğu buna nazaran düşük eğitim ve gelir seviyesine sahip olan bireylerin ve işsizlerin bu örgütlere katılım oranı daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Daha adil bir gelir dağılımı bireyler arasındaki güven miktarını artırarak sivil oluşumlara katılım oranlarını da artırmaya yardımcı olacaktır (Erdoğan, 2005: 8-9).

4.2.2. Sivil Toplum Örgütlerine Katılım Oranı

Putnam'ın sosyal sermaye ölçümünün ikinci bileşeniye, sosyal ağların gücüdür ki, Putnam bunu da dernekler, okul aile birlikleri, dini cemaatler, yardım dernekleri gibi resmi gruplara üyelik sayısı ile ölçmeye çalışmaktadır (Eşki, 2009: 95). Çünkü Fine' e göre sosyal sermaye "*bireylerin birbiri ile iletişime geçtikleri yerdir*". Bu etkileşim zaten piyasa tarafından kurulmuştur. Ama artık etkileşim görevini üstlenen sosyal sermaye olunca piyasa da bir kenara bırakılabilir. Bunun sonucunda da sosyal sermayenin piyasa-dışı bireysel etkileşimlerin toplamından oluştuğu tespiti yapılabilir. (Fine, 2008: 200).

Bağlayıcı sosyal sermaye türüne örnek olarak karşımıza çıkan sivil toplum örgütlerinin, sosyal sermayeyi besleyen bir başka unsur olarak nitelendirilmesinin altında yatan sebep; Coleman'ın, sosyal sermaye ile "*toplumsal yapıların, insanların bir şeyler başarmalarını sağlayan yönlerini*" nin başarılabilirliğini belirtmesinden yola çıkarak (Şan, 2008: 78) ülke insanlarının belirli hedeflere ulaşmak amacıyla oluşturdukları soysal örgütler, kişilerin ortak amaçlar için ilgili alanda işbirliği yapmalarına imkân vermektedir. Çünkü Özdemir'in (2006) de belirttiği gibi "*yalnız*

başımıza üstesinden gelemediğimiz şeyleri birkaç kişi bir araya gelerek başarmamız” söz konusudur (Özdemir, 2006: 217). Özellikle üyelerine ekonomik ve sosyal alanlarda sağladığı faydalar ile söz konusu örgütler, kişilerin çevresiyle olan iletişimine de katkıda bulunarak ve bireylerin bu sayede topluma çok daha kolay ayak uydurabilmesine katkıda bulunmaktadır (Karagül ve Masca, 2005: 45). En basit haliyle, bir birey resmi olmayan ağlara, organizasyonlara, çeşitli kurumlara veya sosyal hareketlere katılarak sosyal sermayesine katkı sağlayabilir. Çünkü birey tek başına şarkı söyleyerek bir koro oluşturamaz. Aynı şekilde bir birey tek başına bir sermaye üretemez çünkü sermaye diğer bireylerle yapılan değişim eylemine dayanır (Fine, 2008: 205). Farklı organizasyonlar ve ağlardaki üyelikler sayesinde bireylerin ortak ilgilerini ve paylaşılan değerlerini geliştirdiklerine inanılmaktadır. Bu sayede, güven duygusu gelişmekte, yaşam tarzları ve kültürler arasındaki farklılıklar daha iyi anlaşılacaktır. Bu süreçte demokrasi olmalıdır ve bireylere bazı hak ve faydaları kazanmaları için fırsat sağlanmalıdır. Çünkü sosyal sermayenin, toplu hareketler için fırsatları çoğaltan karşılıklı veya ortak yardım gibi sosyal bir yapı içerisinde yaratıldığı üzerinde durulmaktadır. Bunun için, sivil toplum ve organizasyonel gelişme cesaretlendirilmelidir (Ergin, 2007: 26).

Sosyal sermaye, güven, karşılıklılık ve sosyal örgütlenmeler içinde gömülü olan ekonomik potansiyelden oluşmaktadır. Bu bağlamda sivil toplum örgütleri, devlet ve piyasalar arasında oynanan rollerin tamamlayıcısı olarak, başarılı ekonomik kalkınmanın unsurudur (Çekiç, 2009: 35). Dünya Bankasının yayınlarında altını çizdiği şey, insanların sosyal kuruluşlarda ve gönüllü çalışmalarda görev alması gelişmekte olan ülkelerin toplumsal refahı için özellikle önem arz etmektedir (Ergin, 2007: 13). Sosyal sermaye kredi, altyapı, eğitim ya da becerinin yerini alan bir şey değildir. Aksine yasal hareketi gönüllü hareketle destekleyerek ve görevin kötüye kullanılmasını cezalandırarak bu kaynaklardan sağlanan kazancı artırma özelliğine sahiptir (Fine, 2008: 189). Tüm boyutlarıyla bir bütün halinde ele alınan kalkınmanın gerçekleşmesi, devlet ve sivil kesim arasında sinerji oluşturulmasına dayalıdır. Sadece devletin ya da sivil kurumların güçlü olması bu doğrultuda yeterli değildir. İki kesim arasında kurulacak ideal dengenin güçlü bir ekonomik alt yapı ile de tamamlanması gereklidir. (Özcan, 2011: 92).

Özellikle ulus devlet anlayışının eski önemini kaybetmesini takiben ön plana çıkan sivil toplum anlayışı ile birlikte sosyal sermaye dinamiklerinin ortaya çıkarılması ve geliştirilmesi için önemli olanaklar oluşmuştur. Sivil toplum örgütleri ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin bir yansıması da sivil toplum örgütleri açısında zengin olan ülkelerin aynı zamanda bununla alakalı olarak sosyal sermaye düzeylerinin de yüksek olduğudur. Bu durum özellikle liberal toplumlarda geçerlilik kazanmıştır. Çünkü Fukuyama' ya göre gerçekten de liberal olan toplum bireysel özgürlüklerin mevcut sınırını devletin olası müdahalelerinden koruyabilmektedir. Bu noktada ise sivil toplum örgütleri devletin gücünden bireyi korurken aynı zamanda da devletin gücünü dengelemeye hizmet eder (Şenkal, 2005: 797).

Woolcock ve Narayan (2000) yaptıkları çalışmalarında sosyal ağların istihdam olanaklarını kolaylaştırdığını bu etkiyi "*Ne bildiğin değil, kimi bildiğintanıdığın önemlidir*" ifadesiyle özetlemişlerdir. Bu söz, özel bir kulübe üyelik kazanmanın içeriden bağlantıları gerektirdiği, iş ve sözleşmelerle ilgili kazanımların yüksek mevkideki yakın arkadaşların sayesinde gerçekleştiği, insanların zor duruma düştükleri zaman, ailelerinin ve en yakın arkadaşlarının hep yanlarında olacaklarını bildikleri şeklinde birçok şeyi açıklamaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:225-226). Aynı şekilde TÜİK' in 2009 yılında yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre Türkiye' deki işsizlerin %35'i *eş-dost* aracılığıyla iş aradığını tespit etmiştir. İş arayanların cephesinden bakıldığında bireylerin mevcut ilişkileri aracılığıyla örgütlerde istihdam kararlarında etkili bireylere ulaşmaya çalıştığı, işveren açısından ise *hatırlı* çevrelerden gelen yönlendirmelere önem verildiği şeklinde değerlendirilebilir (Sözen vd, 2012: 11).

Sivil toplum örgütleri yoksulluğu azaltmada sosyal sermaye oluşumunun kullanılabilirliğini gerçekçi bir şekilde ortaya koyabilmesi için önemlidir. Bununla beraber yoksul insanların eğitimi konusu da ortaya çıkmaktadır. Bu insanlara gerekli eğitim sağlanırken, ekonomik durumu düzgün olan kişilerin, fakirlerin "günü düşünerek" yaşamak zorunda kalmalarına sebep olan sınırlayıcı etkenleri anlamalarını sağlamak gerekir. Bu sayede toplumun zengin kesimi ile fakir kesimi

arasındaki bütünleşme hızlandırılmış olup, sosyal ağlara ortak katılımı artırarak sosyal sermayeyi geliştirmek amaçlanır (Ergin, 2007: 29).

Toplumun ortak malı olan sosyal sermaye, temelinde bir ilişki ağı ve değerler bütünü olduğu için, bu ağın içinde kalan gruba karşı kazanç sağlarken, dernek, klüp, parti vb. kuruluşlar gibi üyesi olmayanların bu ilişkiler ağından dışlanması söz konusu olabilir. Sosyal sermaye bir yatırım aracı olup, sizin gelecekte ondan kazanç sağlamanızı sağlar. Bugün dürüst, güvenilir mesleki duruşuna sahip çıkan, takım çalışması yapabilen sosyal kapital değeri yüksek insanlar, hayatın bütün kesimlerinde aranan insanlardır. Yapılan bir araştırma, sosyal sermaye değeri düşük olan insanların, daha az güvenilir insanlar olduklarını, şirketleşmeye ve örgütlenmeye karşı daha az katılımcı ve istekli olduklarını ortaya koymuştur. Sosyal sermaye daha çok toplumu mümkün kılan ortak değerleri bir arada tutma işlevi görür. (Ergin, 2007: 23).

TÜİK, Dernekler Dairesi Başkanlığı (2010) ve Vakıflar Genel Müdürlüğü (2009) tarafından derlenen bilgiler doğrultusunda; bugün Türkiye’de 4.547’si vakıf, 86.031’i dernek olmak üzere, 90.578 sivil toplum kuruluşu faaliyet göstermekte, bu rakamlara sendikalar, meslek odaları ve kooperatiflerin de eklenmesi durumunda bu sayı 150.000’i aşmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki sivil toplum örgütlerinin nüfusa oranı esas alınırsa Türkiye de aslında 300 bin sivil toplum örgütünün bulunması gerekmektedir. Türkiye nüfusuna oranla STÖ sayısı oldukça düşüktür; ülke genelinde ortalama her 780 kişiye 1 STÖ düşmektedir. Bu oran Fransa ve Almanya’da nüfusa oranlandığında her 40 kişiye 1 dernek düşmektedir. ABD’de 1 milyon 200 bin dernek faaliyet göstermektedir ve her 15 Amerikalıdan biri sivil toplum örgütlerinde görev almaktadır (Aktaran: TÜSEV, 2011: 18, Ergin, 2007: 14).

İller bazında bir incelendiklerinde STÖ’lerin kentsel alanlarda ve Türkiye’nin batısında yoğunluk gösterdiği görülmektedir. Vakıf ve derneklerin %42’si ülkenin beş büyük kenti olan İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa’da bulunmaktadır. Bunun yanında ülkedeki en az STÖ yoğun il olan Şırnak’ta her 3.204

kişiyeye 1 STÖ düştüğü ve bu ilde STÖ' lerin sadece %0,15'inin faaliyet gösterdiği görülmektedir (TÜSEV, 2011: 18).

Türk toplumunun örgütlü olmaktan korkması, terör yıllarının kötü mirası olarak herhangi bir sivil ya da demokratik örgütüne üye olmaktan çekinmesi ve de sivil toplum örgütlerinin yaygınlaşmasını engelleme yönelik yasaların varlığı bu oranın düşüklüğünü anlamamıza yardımcı olabilmektedir (Ergin, 2007: 14). Süreklilik gösteren zayıf yönler ele alındığında, vatandaş katılımının düşüklüğü ve kurumsal kapasitelerin (kaynaklar, ilişkiler, yönetim yapıları...) zayıflığının süreklilik göstermesi endişe vericidir. Bu temel zayıflıklara ek olarak STÖ' lerin etkisinin daha zayıf algılandığı ve algıda kamu ile olan ilişkilerde yapılan reformların uygulamaya yansımamasından kaynaklanan bir gerileme algısı oluştuğu gözlemlenmektedir (TÜSEV, 2011: 23). Bireylerin sivil toplum örgütlerine katılımı ve bir araya gelerek organize faaliyetler ortaya çıkarma insiyatifinin seviyesinin düşük olması Türkiye de sosyal sermaye birikiminin sivil platformda oldukça düşük olduğunun bir göstergesidir (Aydemir, 2011: 138). Fidrmuc ve Garxhani (2004) tarafından yapılan mikro düzeyde sosyal sermayeyi ölçmeyi amaçlayan çalışma da Türkiye için detaylı bir resim çizilmiştir. Avrupa Birliği Aday Ülkeler Eurobarometer' ini esas alan çalışmaya göre Türkiye'de vatandaşların aktif rol oynadıkları ortalama sivil girişim sayısı 0,42'dir ve Türkiye 30 ülke arasından 23'üncü sırada yer almıştır. Avrupa birliği ortalamasının 0,91, Aday Ülkeler ortalamasının 0,54' tür. En yüksek rakama ise bireylerin ortalama 2 sivil girişime katıldıkları İsveç'te rastlanmaktadır (Erdoğan, 2005: 11).

Sivil toplum örgütlerinin sayısı Türkiye'de Avrupa ve Amerika'ya göre oldukça geride olmasına ve Türkiye' de faaliyet gösteren sivil toplum örgütlerinin mevcut zayıf yanlarına rağmen artan gücü, genişleyen faaliyet alanı ve ülkemizin sosyal ve ekonomik sorunlarını çözmeye yönelik başarılı ve etkileyici girişimlerde bulunması umut verici bir gelişmedir. Bundan 20 yıl öncesiyle karşılaştırıldığında Türkiye'de sivil toplumun ve Sivil Toplum Örgütleri gelişim kaydetmiştir (Ergin, 2007: 13, TÜSEV, 2011: 17). Dernekler Dairesi Başkanlığı'nın yaptığı çalışmada ülkemizi de 2000 yılı itibariyle yaklaşık olarak 61 bin sivil toplum örgütü varken 2010

yılında ise bu sayı yaklaşık olarak 85 bine ulaşmıştır (Aydemir, 2011: 123). Türkiye de ki sivil toplum örgütlerinin zamanla daha yaratıcı ve esnek, gönüllülüğün giderek artması, baskı grubu olma ve kamuoyu gücü oluşturma bilinci yükselmesi gibi özellikleri ön plana çıkmaya başlamıştır (Ergin, 2007: 14). Ancak yine de katılımın istenilen seviyede olmadığı bir gerçektir. Bunun içinde STÖ'nin kurulma ve devam ettirme işlemleri kolaylaştırılarak bu oluşumlara katılımın artması sağlanarak, devamında toplumun sahip olduğu sosyal sermaye düzeyinde bir iyileşme kaydedilebilir.

Sivil toplumun içinde bulunduğu siyasi, ekonomik ve kültürel ortam sivil toplumun gelişimi ile doğrudan bağlantılıdır. Ancak uluslararası rapor ve endekslerde değerlendirilen sosyo-ekonomik ve sosyo-politik ortamların sivil toplumun gelişimine herhangi büyük engel teşkil etmediği görülmüştür. Ve yine sosyo-kültürel açıdan ülkedeki genel sosyal sermaye düşüklüğünün sivil toplum için ciddi bir sorun olduğu görülmektedir. Çünkü Ülkedeki düşük sosyal sermaye düzeyi göz önüne alındığında, STÖ üyelerinin de bu olumsuz durumdan pay aldıkları görülmektedir. Gönüllü olan ve olmayan bireyler arasındaki benzer bir karşılaştırma gönüllülüğün bireylerin kendilerine daha olumlu bakması, güven ve empati duygularının artması gibi olumlu tutumları beraberinde getirdiğini göstermektedir (TÜSEV, 2011: 21).

Sosyal sermayenin iyi niyetler doğrultusunda oluşması (gönüllü kuruluşlar, vatandaşların birbirlerine olan genel güveni, yardım toplulukları gibi) her zaman için istenilen bir durumdur. Ancak bunun bir de olumsuz yönde gelişmesi söz konusu olabilir. Toplumun ortak menfaatlerine zıt amaçlarda çalışan, toplumdaki soyutlanmış alt grupların (uyuşturucu karteli ve rüşvet mafyası gibi) sosyal sermayesi de, ekonomik ve sosyal gelişmeyi engeller. Bu açıdan toplumun sosyal sermayesinin net değerini, olumlu veya olumsuz olacağını, toplumdaki alt grupların ve sivil toplum örgütlerinin inşa ettikleri sosyal sermaye değerlerinin toplamı ve etkileşimi belirler. Ekonomik ve sosyal gelişme, toplumdaki alt grupların ve kurumların sosyal sermaye birikimlerinin ortak amaçlar ve ilkeleri belirleyebilme kapasitesiyle de doğrudan ilişkilidir. Sosyal sermayesini belli bir değer üzerine çıkaran kişi ve kuruluşlar

ortak hareket edildiğinde kritik değeri olan bilgiye, güç ve imkânlarla erişme olasılığı artar. Ortak hareket etme kapasitesini artıran ortak kurum kimliği, ancak sosyal sermayenin inşa edilmesiyle arttırılabilir (KOSGEB, 2005).

Sivil toplum örgütlerinin sosyal sermaye sağladığı katkı her zaman pozitif olmayabilir. Birçok araştırmacı sivil toplum örgütlerinin olumlu etkisine ek olarak olumsuz etkilerinin de olduğunu savunmaktadır. Sivil toplum örgütünün amacının ve faaliyetlerinin ülkenin ve toplumun genel politikalarıyla çatışmaması, bu konuda belirleyici bir ölçüttür. Çünkü birçok ülkede terör, mafya ve çete niteliğinde, ekonomik ve siyasi alanda faaliyette bulunan illegal yapıda değişik sivil toplum örgütleri bulunmaktadır. Bu tür sosyal yapılanmaların, sosyal sermayeye katkısı değil, toplumsal çözülmeye ve ayrışımara yol açmaları nedeniyle negatif etkisi konu olabilmektedir (Karagül ve Masca, 2005: 45).

4.3. TÜRKİYE’NİN SOSYAL SERMAYE DURUMU

Sosyal sermaye kavramı dünya çapında son otuz yıldır popülerlik kazanmasıyla birlikte yapılan çalışmalarda buna paralel olarak artmıştır. Bu çalışmalarda Türkiye diğer ülkelerle birlikte karşılaştırmalı olarak analizlerin bir kısmında kendine yer bulmuştur. Ancak dünya genelinde yapılan bu çalışmalara rağmen Türkiye’de sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yönelik uygulamalı çalışma sayısı ne yazık ki azdır. Yapılan mevcut çalışmalarda da Türkiye’nin sosyal sermayenin bileşenleri açısından pek de istenilen seviyede olmadığı belirlenmiştir.

Türkiye’de sosyal sermaye ile ilgili sınırlı sayıda yapılan çalışmalardan birisi Yetim (2002)’in Mersin Esnaf ve Sanatkârlar Odasına kayıtlı bulunan kadın üyelerden tesadüfi olarak seçilen 224 üye ile yüz yüze yapılan “sosyal sermaye olarak kadın girişimciler” konulu anket çalışmasıdır. Araştırmanın amacı, kadın girişimcilerin sosyal sermaye kaynağı olarak özelliklerini belirleyebilme olarak belirlenmiştir. Mersin’deki kadın girişimcilerin sosyo-demografik özellikleri, iş kurma nedenleri, iş kurma aşamasında kullandıkları sosyal destek mekanizmaları, kendilerini tanımladıkları karakteristikler ve örgütlenme eğilimleri gibi farklı

özellikleri, girişimciliği biçimlendiren ve kadına özgü girişim anlayışını özelleştiren sosyal sermaye faktörleri olarak ele alınmıştır.

Türkiye’de sosyal sermaye araştırması 2005 Aralık ayında bir sivil toplum örgütü olan Arı Hareketi tarafından yaptırılmıştır. Araştırma 15 ilde kent ve kırsal yerleşim alanlarında oturan 18 yaş üstü 1216 kişilik bir gruba sorular yöneltilmiştir. Araştırmada; kurumlara üyelik şeklindeki sivil katılım (spor kulüpleri, meslek kuruluşları, sendikalar, okul aile birlikleri vb.), boş vakit etkinlikleri şeklindeki enformel sivil katılım (evde misafir ağırlamak, misafirlığe gitmek, sinemaya, maça, dışarıda aksam yemeğine gitmek vb.), siyasal katılım (sorunlarla ilgili dilekçe yazmak, toplu yürüyüşe katılmak, bir siyasi partiye üye olmak, boykot eylemine katılmak, vb.), genel güven, talimatlara uymak, itaat dereceleri(anne-babasına, yaşlılara, öğretmenlere, polise vb.) gibi göstergeler kullanılmıştır. Bu göstergelerle ilgili sorular çeşitli yaş grupları (18-25, 26-34, 35-44, 45 ve üzeri), yerleşim yeri (kır, kent) ve cinsiyetten kişilere sorularak göstergelerin yüzde oranları ve ortalamaları bulunmuştur. Buna göre Türk toplumunda sosyal sermaye düzeyi düşük çıkmıştır. Örneğin; insanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olunmalı diyenlerin oranı % 85,7 insanların çoğuna güvenilebilir cevabını verenleri oranı ise sadece % 12,6 dır (www.infacto.com.tr).

Öksüzler (2006) kurduğu ekonometrik modelde gelir, eğitim, yaş ve şehir büyüklüğü gibi faktörleri kullanarak Türkiye’yi ve AB ülkelerini (söz konusu ülkeler: Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Almanya, Estonya, Fransa, İngiltere, Yunanistan, Macaristan, Slovakya, Polonya, Hollanda, Litvanya, Lüksemburg, İspanya, Portekiz, Malta, Letonya, İtalya ve İsviçre’dir) sosyal sermaye açısından değerlendirmeyi hedeflemiştir. Ve elde ettiği sonuçları birbiri ile kıyaslamıştır. Bu çalışmaya göre gelir AB için etkili bir faktörken Türkiye’de etkisi aynı seviyede değildir. Bu da Türkiye’ nin sosyal sermayenin AB ülkelerine göre çok düşük olması ile açıklanabilir. Ayrıca bu sonuç Fukuyama’nın (1995) sosyal sermayenin yüksek gelir ülkelerinde daha önemli olduğu görüşünü desteklemektedir. Yüksek gelir grubu ülkelerde ekonomik ilişkiler daha karmaşıktır ve güven faktörü daha önemli olmaktadır. Türkiye için ulaşılan sonuç eğitimin sosyal sermayeyi

arttırdığı görüşünü desteklemektedir. Yaş ile ilgili bulunan sonuçlar ise, yaşın sosyal sermayeyi pozitif olarak etkilediği görüşünü desteklemektedir. Sonuç, AB ülkelerinden analiz sonucu elde edilen veriler paralellik göstermektedir. Türkiye'de bu etki daha güçlü çıkmıştır. Bu değerlerin de pozitif işaretli olması, gelir, eğitim ve yaş artarken bir sosyal sermaye göstergesi olan güven faktörünün arttığını göstermektedir.

Ergin (2007) sosyal sermayenin başta ekonomik kalkınma ve yoksulluğu önleme gibi özelliklerinin yanı sıra toplumun refah düzeyini yükseltmesi, işgücü verimliliğini artırması gibi geniş alanlarda etkili olması çalışmasının temelini oluşturmuştur. Çalışmasında Konya sanayisinde bulunan firmaların yöneticilerine yönelik bir anket çalışması uygulanmış ve genel olarak Konya sanayisinin sosyal sermayeyi ne ölçüde oluşturduğu ve nasıl kullandığı değerlendirilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgulardan Konya sanayisindeki yöneticilerin sosyalleşme ortamlarının genelde aileleri olduğu, bunun yanında komşuluk ve arkadaşlık ilişkilerine de yüksek önem verdikleri sonucuna ulaşmıştır. Buna ek olarak ta uzun süredir Konya'da yaşayan yöneticilerin yakın çevrelerine ve Konya halkına olan güven düzeylerinin ve ilişki kalitelerinin daha yüksek olduğu tespitinde bulunmuştur.

Şan (2007) yaptığı çalışmada Türkiye'nin sosyal sermaye yapısına da yer vermiştir. Ve Türkiye'nin tıpkı zengin yer altı kaynaklarını istenilen düzeyde kullanmayışı gibi, sahip olduğu geniş sosyal sermaye değer ve rezervlerini de toplumsal döngüye dâhil edip kullanabilme becerisini çoğu kez gösteremediğini belirtmiştir. Aile bağlarının, kültürel ve dini değerlerin önemli ve merkezi değerler olarak varlığını günümüzde de koruduğu Türkiye'de sosyal sermaye kaynağı olarak görülebilecek bu unsurlar, güçlü bir sivil toplum geleneğinden destek alamadığı, toplum ve devlet arasında sürüp giden yüksek gerilimli sorunlar nedeniyle sermaye değeri taşımasının aksine toplumsal hareketlilik ve dayanışmayı kısıtlayan unsurlar haline geldiğini belirtmiştir.

Keskin (2008) çalışmasında Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinden basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilen örnek kütle üzerinde anket çalışması

yapmıştır. Anket, uluslararası literatürde sosyal sermayeyi belirlemede kullanılan göstergelerden yararlanarak hazırlanmıştır. Bu göstergeler; güven, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik ile yardımlaşma ve ortak işbirliğidir. Sonuç olarak Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunu, güven, resmi ve gayri resmi ağlara katılım ile yardımlaşma ve ortak işbirliği göstergelerine ait oranların ise oldukça düşük düzeyde olduğuna ulaşılmıştır. Ayrıca ankette üyelerin yaş, eğitim, kent veya kırsalda doğmuş olma, faaliyet gösterilen sektör gibi demografik özellikleri hakkında sorular yöneltilerek, sosyal sermaye düzeyi ile demografik özellikler arasındaki ilişki test edilmiştir. Özellikle eğitim düzeyi ile sosyal sermaye arasında doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ve çalışmanın sonunda ise Erzurum Ticaret Odası üyelerinde sosyal sermayeyi geliştirmeye yönelik bazı önerilerde bulunulmuştur.

Kara (2008) yaptığı çalışmada sosyal sermayeyi bölgedeki insanların ortak amaç çerçevesinde bir araya gelerek gerekli kurumsal yapıları oluşturabilmeleri olarak değerlendirmiştir. Çalışmasında değişken olarak 10 bin kişiye düşen vakıf ve dernek sayısını kendisine esas almıştır. Sonuç olarak Türkiye'nin Kuzey ve Batı bölgelerinin sosyal sermaye düzeyinin yüksek buna rağmen Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin sosyal sermaye düzeyleri düşüklüğü bilgisine ulaşmıştır. Kara'ya göre durumun böyle olmasında hemşerilik bilincinin etkisi ile kurumsallaşmanın etkisi büyüktür.

Karaçay (2008) Vakıflar Genel Müdürlüğü' nün Türkiye'nin sosyo-ekonomik kalkınmasında üstlendiği fiziki, beşeri ve sosyal sermaye yatırımları incelemiş, bu üç sermaye türüne katkılarını değerlendirmeye çalışmıştır. Türkiye'nin fiziki, beşeri ve sosyal sermayesi üzerindeki etkilerinin hangi boyutta olduğunun anlaşılabilmesi için kurumun gerçekleştirdiği hizmetler kapsamında toplumdaki etkilerini araştırmak üzere yapılan anket çalışmasının sonuçlarından yararlanmıştır. Çalışmanın sonucunda Vakıflar Genel Müdürlüğü' nün her üç sermaye türünün gelişimine yaptığı pozitif katkının altı çizilmiştir. Özellikle kurumun yaptığı yatırımlarla toplumun yardım birliklerine ve devlete olan güven düzeyinin artmasında oynadığı etkili rol ortaya konmuştur.

Filiztekin (2009) Türkiye de bölgeler arası rekabet edilebilirlik seviyesini ölçmek için yaptığı çalışmada rekabet endeksini oluşturmuştur. Bu endeks; ekonomik etkinlik ve canlılık endeksi, emek piyasaları endeksi, insan sermayesi endeksi, yaratıcı sermaye endeksi, fiziki altyapı endeksi ve sosyal sermaye endeksinden oluşturmuştur. Sosyal sermaye endeksi için ise hane halkı büyüklüğü, 100 bin kişi başına sinema ve doktor sayısı, bin kişi başına gazete traj sayısı, kız okullaşma oranı, bin kişi başına STÖ satışı, kişi başına konut elektrik tüketimi, net göç oranı ile okuma-yazma oranı değişkenlerini kullanmıştır. Çalışmada sosyal sermaye endeksi sıralamasında Ankara, İstanbul ve Muğla ilk üç sırada yer alırken Mardin, Ağrı ve Muş son sıralarda kendine yer edinmiştir. Türkiye genelinde yapılan ilk çalışmalardan olan bu çalışma sonrasında yapılan çalışmalar için Sosyal sermayeyi ölçme aşamasında değişkenlerin belirlenmesinde kaynak olma özelliğine sahiptir.

Eşki (2009) yaptığı çalışmanın çıkış noktası sosyal sermayenin, bireysel açıdan insanları daha başarılı, mutlu ve sağlıklı olmasını sağlarken bir taraftan da toplumsal düzeyde de daha güvenli, kültürlü, iyi yönetilen ve genelde daha az sosyal sermaye stokuna sahip toplumlardan daha mutlu toplumlar oluşturmasıdır. Sosyal sermayenin söz konusu özellikleri, onun daha dikkatli bir şekilde incelenmesini sağlamıştır. Yaptığı çalışmada Eşki, sosyal sermayeye eğitim açısından bakarak Selçuk Üniversitesi Lisans Öğrencileri örneğinden hareketle önce öğrencilerin sosyal sermaye yapılarını belirleyerek öğrencilerin sosyal sermaye ve başarı düzeyleri ile ilişkili olduğu düşünülen ailesel geçmişle ve öğrencilerin sosyal ağ yapılarıyla ilgili analizlere yer vermiştir. Ve sosyal sermaye ile eğitim arasındaki pozitif ilişkiye dikkatleri çekmiştir.

Erselcan (2009a), bölgesel olarak yaptığı çalışmasında, aynı bölgede yer almalarına rağmen farklı düzeyde gelişme kaydeden üç ilde -Sivas, Kayseri ve Yozgat- imalat sanayinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin ekonomik performansları üzerinde sosyal sermayenin bir etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Sivas, Yozgat ve Kayseri bölgesinde sosyal sermaye düzeyinin oldukça düşük olduğunu tespit etmiştir. Genel olarak düşük güven düzeyleri, ülkeler arası karşılaştırma yapan

ampirik çalışmalarda kullanılan Dünya Değerler Araştırmaları'nda Türkiye için tespit edilen düşük güven düzeyleri ile örtüşmektedir. Araştırmanın sonuçlarına göre, işletmeler sosyal ilişkilerine yaptıkları yatırım sayesinde, daha yüksek ortak eylem düzeyine ve daha düşük işlem maliyetlerine sahip firmaların daha iyi performans gösterebilecektir. Ayrıca Sivas'ta mesleki örgüt etkinliğinin, Kayseri'de ise öğrenmenin yaygınlaşmasının (il dışında yaşayan hemşerilerle ilişkiler), performansta fark yaratan unsurlar olarak öne çıktığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçların, disiplinler arası başka çalışmalarla da desteklenmesi halinde, yerel ve bölgesel düzeydeki kalkınma stratejilerinin oluşumunda yol gösterici olabileceği düşünülmektedir.

Türkiye' de bireyler arası güvenden ziyade bireylerin kurumlara olan güven seviyesi araştırmalarda kendine yer bulmuştur. GfK (Growth from Knowledge)'nın, direkt olarak sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yönelik olmasa da, sosyal sermayenin göstergelerinden biri olan güven düzeyini ölçtüğü çalışması olan "Meslek Gruplarına ve Kurumlara Güven Endeksi" 2010 yılı haziran ayında yayımlanmıştır. Türkiye'de GfK Türkiye tarafından 16 şehirde 1.300 kişi ile yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilen araştırma bir önceki yıl olan 2009'a göre birçok meslek grubuna ve kuruma halkın duyduğu güvenin azaldığını ortaya koymuştur. Bu araştırmaya göre en fazla güvenilen meslek öğretmenlik, en az güvenilen grup ise politikacılarıdır. Araştırma sonuçlarına göre güvenin en çok azaldığı meslek gruplarının başında hâkimler ve avukatlar geliyor. 2009 yılında hâkimlere güvendiğini belirtenlerin oranı %83 iken bu oranın 2010 yılında %62'ye gerilediği görülüyor. Aynı şekilde 2009 yılında avukatlara güvendiğini belirtenlerin oranı %70 iken bu oran 2010 yılında %49'a geriledi. Bu keskin düşüşün, GfK Türkiye'nin diğer araştırmaları ile de saptanan Türkiye'nin gündemindeki en sıcak konulardan biri olan Ergenekon Davası ve buna bağlı yargı sistemi ile ilgili tartışmaların sonucu olduğu düşünülmektedir. Güvenin azaldığı diğer grup ise vakıflardır. 2009'da %63 olan vakıflara duyulan güven düzeyi 2010'da %43'e geriledi. Ordu %86 ile beşinci, polis %78 ile altıncı, din adamları ise %68 ile yedinci sırada yer almaktadır (www.gfk.com). Kanun ve düzen kurumları olarak ta adlandırılan ordu, polis ve yargı sistemine duyulan güven

genelde kadınlar, kırsal kesimlerde yaşayanlar ve düşük eğitim düzeyine sahip olan bireyler arasında daha yüksektir (Erdoğan, 2005: 13).

Türkiye’de birçok kuruma karşı duyulan düşük güven seviyesi, önemli ölçüde verimliliği ve işgücü performansını düşürmektedir. Kurumlara olan bu güvensizliğin nedeni olarak yakın geçmişimizde yaşadığımız darbe ve darbe girişimlerini, henüz aydınlatılmamış olan faili meçhul cinayetleri, uzun yargılama ve tutukluluk sürelerini, adil yargılanmamayı, işsizliği, ekonomik durumumuzu, hâlâ çözümü için bir arpa boyu bile yol alamadığımız terör sorununu, bireyler arasında ki gelir uçurumunun derinleşmesi vb. örnek olarak verebiliriz. Çünkü daha önce de belirttiğimiz gibi güven faktörü olmadan sosyal sermaye gelişemez ve böylelikle önemli bağlantılar kurulmasına engel oluşturur. Sosyal sermayenin omurgasını oluşturan güven sayesinde kurulan bağlantılar insanların birlikte çalışmaları ve iş yapmalarına neden olurken bunun sonucunda da güven duygusunun gelişimi için katkıda da bulunmaktadır.

Güven seviyesinin toplum açısından ne derece önemli olduğu inkâr edilemez bir gerçeklik taşımaktadır. Aynı şekilde aynı toplumun içinde yer alan bireylerin özellikle birbirleri ile ekonomik anlamdaki ilişkileri söz konusu olduğunda da yine aynı önem öne çıkmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi sosyal sermaye stoku yeterli olan toplumlarda bireyler daha başarılı buna bağlı olarak daha mutlu, daha iyi eğitim almış, toplumsal temelde ise daha güvenli, daha sağlıklı, daha kültürlü vb. olacağı yönündeki kuvvetli varsayımların varlığı inkâr edilemez. Bu aşamada Türkiye de piyasa aktörleri arasında ki güven unsurunu destekleyici ve geliştirici bir takım düzenlemeler gündeme gelmektedir. Buna ihtiyaç duyulmasının temel nedeni de Dünya Değerler Anketi sonuçlarına göre Türkiye’de güven seviyesinin dünya ortalamasının bile altında olmasıdır. Hiçbir zaman aşırı müdahaleci bir niteliği olması istenmeyen *devlet* üzerine düşen düzenleyici ve denetleyici gibi sıfatlarını kullanarak piyasa için gerekli olan değişiklikleri yapması beklenmektedir. Bunu yaparken de sağlayıcı olarak rol alan devletin daha sonra geri planda çekilmesi istenmektedir (Field, 2008. 195). Buluş (2012)’un da belirttiği gibi “*devletin özel mülkiyeti ve girişimleri kanuni bir güvence altına alan hukuksal düzenlemeleri*

yapması” kaçınılmaz bir gerekliliktir (Buluş, 2012: 69). Bununla birlikte devletin görevlerinden birisi piyasa siteminin etkin işlemlerini sağlamaktır. Kredi, altyapı ve eğitim vb. unsurlar piyasa aktörleri için yardımcı kaynaklardır. Field’e göre yasal olan hareketi gönüllü hareketle desteklemek ve mevcut görevin kötüye kullanımını cezalandırarak adı geçen bu kaynaklardan elde edilen faydanın artması sağlayabilir (Field, 2008: 189). Buna paralel olarak North ve Barry’nin İngiltere’de ki anayasal ve kurumsal düzenlemelerin ekonomik performansı nasıl etkilediği üzerine yaptıkları çalışmada, devletin mülkiyet ve sözleşme haklarını korumada gerekli düzenlemeleri güvenilir şekilde yapması gerekliliğinin altı çizilmiştir (North ve Barry’den Aktaran: Buluş, 2012: 69). Yine bu konuya ek olarak Dünya Bankası’nın “*makro seviyedeki sosyal sermaye*” diye adlandırdığı ve anayasa, kanunlar, düzenlemeler, politikalardan oluşan, kamusal yaşamı düzenleyen ve aynı zamanda toplumsal sosyal sermayenin oluşumuna olumlu katkısı olan kurumsal ve politik çerçevenin önemi vurgulanmıştır (Harriss ve De Renzi, 2010: 36). Sürdürülebilir ekonomik büyümenin piyasada aynı yeteneğe sahip olan bireylerin aynı başlangıç koşullarına sahip olmaması veya farklı farklı yeteneklere sahip olan bireylerin zamanla aralarında oluşabilecek dengesizliğin muhtemel güç farklılığının artmasına yol açar. Bu da toplumda bireyler arasında çatılmayı beraberinde getirir. Ortaya çıkan karmaşa durumunda birlikte yaşayan bireyler arasında güç dengelerinin düzenlenmesi gereği gündeme gelir (Demir, 2003: 33). Bu noktada ki beklenti devletin bireyler arasındaki güçlü-güçsüz açığı olabildiğince giderecek ve ekonomik uçurumun kapatılmasına yönelik bilinçli ve aktif müdahalelerin gerçekleştirilmesi, buna uygun politikaların üretilip, uygulanmasıdır. İşte bu çalışmalar bağlayıcı sosyal sermayenin bir uzantısı olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü bağlayıcı sosyal sermayede amaç, bireylerin eğitim başarısını yükseltmek, iş arama maliyetini azaltmak ve iş ilişkilerinde görevi kötüye kullanma riskini azaltmaktır. Sosyal sermaye düzeyinin artırılabilmesi için yapılacak yatırım alanlarından birisi eğitimidir. Devletin sosyal sermaye düzeyini doğrudan oluşturabileceği alan olarak görülen eğitim sayesinde beşeri sermayenin artışına ek olarak sosyal norm ve kurallardaki artışta gündeme gelecektir (Fukuyama, 2010: 167). Eğitilmiş ve bilgi seviyesi yüksek bireylerin sermayesi, ekonomik kalkınma ve toplumsal gelişmede sağlamada önemli bir yere sahiptir. Bunun için eğitime gerekli

eğitim verilmeli ve bireyler çağın gerektirdiği şekilde eğitilmelidir. Bunu yaparken de bireylere fırsat eğitliği tanınmalıdır.

Avrupa Birliği'nin kamuoyu araştırmalarından sorumlu birimi olan Eurobarometre'nin 2012 yılı için 27 Avrupa Birliği ülkesinin yanı sıra Türkiye'nin de içinde bulunduğu üç aday ülke çapında yaptığı araştırma sonuçlar çarpıcıdır. AB üyesi ülkelerde 26.641 ve Türkiye de 1.000 kişi ile yapılan yüz yüze görüşmelerde “ülkenizin karşı karşıya kaldığı en önemli iki sorun nedir?” sorusuna; AB üyesi ülkeler %48 ile işsizlik ve %40 ile ekonomik durum olarak cevap verirken, Türkiye %68 işsizlik ve %49 oranında terör yanıtı alınmıştır (www.abgs.gov.tr). Yine Eurobarometre'nin 2012 yılında yaptığı çalışma sonucunda aynı soruya bu defa AB üyesi ülkeler %46 ile işsizlik ve %35 ile ekonomik durum cevabını verirken Türkiye %52 ile işsizlik ve %62 ile terör cevabını vermiştir (<http://ec.europa.eu>). Terör sorunu ülkemiz adına önemli bir sorundur. Çözümü için atılmış adımların bugüne kadar olumlu sonuçlar vermemesi toplumda *aldatılma* şeklinde algılanarak yükümlü kurumlara karşı olan güven seviyesinin doğal olarak aşağı yönlü seyrine yol açmıştır. Terör sorununu çözümü ile “terörle mücadele” adı altında yapılan harcamaların alternatif maliyetinin oluşması neticesinde bu harcama kalemlerinin daha verimli bir şekilde kullanabileceği kanallara aktarılması ve coğrafî bölgeler arası gelişmişlik farkının giderilmesi ülkemiz adına hem ekonomik hem de sosyal açıdan iyi sonuçlar elde etmemize yardımcı olacaktır. İçinde bulunduğumuz dönem itibariyle tüm dünyanın özellikle Avrupa devletlerinin baş etmeye çalıştığı ekonomik çıkmaz ortamında bile Türkiye'nin ikinci önemli sorunu olarak terörü tanımlaması odaklanmamız gereken alanların dışına çıktığımızın bir göstergesidir.

Enerjimizi ve dikkatimizi birlik olarak ekonomik kalkınma, eğitim, işsizlik, insan hakları, sağlık, yolsuzluk, yüksek suç oranları, aile içi şiddet vb. alanlarda harcamamız ülkemizin geleceği için yapacağımız yatırımlar haline dönüşecektir. Sosyal sermayenin gelişimi ve istenilen seviyelere ulaşması böylelikle sağlanabilecektir. Zaten bu sorunları yaşamamızın nedenlerinden birisi de sosyal sermaye düzeyimizin düşük olmasıdır. Bu kısır döngüden kurtulmak için harekete geçilmelidir.

Sosyal sermaye kavramına geniş bir açıdan bakıldığında, eğitim, sağlık, toplumsal refah vb. birçok konu ile ilişkili olduğu görülmekte, toplum algılayışımızı bile değiştirmektedir. Sosyal sermaye kavramı ile aslında birbiri ile iç içe olan sosyal ve ekonomik sorunlara aynı açıdan bakabilmek sağlanacaktır (Ergin, 2007: 21). Böylece sosyal sermaye, en iyi ihtimalle hâlihazırda bulunan kuram ve kanıtları düzene sokabilmemiz için bize kavramsal bir araç sağlayacaktır (Fine, 2008: 302). Ortaklık temeline dayanan yaklaşımlar sosyal sermayenin gelişmesi için dikkat çekilen bir diğer noktadır. Örneğin sağlık alanındaki eşitsizlikleri ortadan kaldırmaya ek olarak toplulukları karar alma ve program uygulamada aktif olarak rol almalarını sağlamak sağlık alanında sürdürülebilir değişimleri teşvik etmenin bir yolu olarak karşımıza çıkmaktadır (Field, 2008: 188).

Türkiye'deki gerek sosyal gerekse ekonomik açıdan güvensizlik ortamının hâkim unsur olmasında, sosyal niteliklerin gittikçe zayıflaması önemli bir göstergesidir ki bu da resmi ve gayri resmi kurumların etkinliğinin azalmasından kaynaklanmaktadır (Mıhçı, 2005: 70); bu durum şüphesiz ekonomiye olumsuz yönde yansımakta ve verimliliği düşürmektedir (Ören, 2007: 76). Bunun en güzel örneği iktisadi etkinliğin rant kollar şeklinde hareket etmesi ve yolsuzluğun yaygınlaşmasıdır (Mıhçı, 2005: 70). Buna ek olarak sosyal sermayenin mevcut varlığı toplumsal refah göstergelerinde de kendini göstermektedir. Bjornskov'un (2003) 29'u Avrupa ülkesi olmak üzere toplam 46 ülkeyi esas alarak yaptığı çalışmada yolsuzluk ile sosyal sermaye arasında negatif bir ilişkinin olduğunun tespit etmiştir (Aktaran: Tüysüz, 2011: 47). Yolsuzluk kavramı güven düzeyini olumsuz yönde etkileyen bir faktördür. Hükümetlerin ve şirketlerin yolsuzluğa ne derece bulaştıklarını anlayabilmek için önemli bir ölçüt olarak kabul edilen ve Transparency International (Uluslararası Şeffaflık Örgütü) adlı sivil toplum örgütü tarafından açıklanan 2012 yılı yolsuzluk raporunda Türkiye 174 ülke içinde 54. sırada yer almıştır. 2011 yılında ise 182 ülke arasından 61. sırada yer alan Türkiye (www.transparency.org) bir yıl içinde daha üst sıralarda kendine yer edinmiştir ancak bu tatmin edici bir seviye değildir. Çünkü halen Türk insanı, yolsuzluklar nedeniyle daha fazla vergi ödemek zorunda bırakılmaktadır, bu durum devlete ve ilgili kurumlara olan güven duygusunun daha da azalmasına yol açmaktadır. Esasen çeşitli kurumlara duyulan güven ile rüşvet ve

yolsuzluk gibi oluşumların arasında bağlantı kurulmaya çalışılmıştır. Hizmetlerinden memnun kalınmayan ve az güven duyulan kurumlarda yolsuzluk algılaması daha yüksektir. Bu konuda Türkiye'nin katedeceği önemli aşamalar mevcuttur. Bu aşamalardan en önemlisi hiç kuşkusuz sosyal ve ekonomik açıdan bulunduğumuz noktanın daha üzerine çıkabilmemize, daha iyi olanaklara sahip olabilmemize yardımcı olacak kurumsal değişikliklerdir. Bunların başında hukuki yapının yolsuzluklar karşısında daha duyarlı hale gelmesini sağlayacak düzenlemeler sonucunda açığa çıkacak olan caydırıcı cezalar gelmektedir.

Türkiye'nin sahip olduğu sosyal ve ekonomik *güven* sorunun üstesinden gelebilmek için yapılan bazı yani düzenlemelerden bahsetmekte fayda vardır. Ekonomik istikrarı sağlamak adına mevcut bazı kurumların işleyişini düzenlemiştir. Bunlardan biri olan BDDK ekonomik geçmişimizde yaşadığımız tecrübeden hareketle yaptığı yeni düzenlemeler ve uygulamalar neticesinde mali sistemimizin güçlenmesini sağlayarak 2008 krizinin etkileri minimize etmeyi başarmıştır. Bir diğer önemli kurum olan TCMB, finansal piyasaların gelişimi için fon akışını doğru şekilde yönetme görevini üstlenmiştir. Piyasanın içinde bulunduğu durumun iyi yönetilmesi, ortaya çıkabilecek olan belirsizliklerin ve aksaklıkların önceden görülüp bu doğrultuda politikalar geliştirmesi gereklidir. Böylece piyasa aktörleri arasında oluşabilecek belirsizliklerle ve beraberinde ki güven bunalımı engellenmiş olacak ve yerli ve yabancı yatırımcılar için uygun ortam yaratılmış olacaktır. Ayrıca TCMB'nin 2003 yılından itibaren her ay sonuçlarını kamuoyuna açıkladığı Tüketici Güven Endeksi ile tüketicileri genel ekonomik duruma, iş bulma olanaklarına, piyasalardaki gelişmelere ve kişisel mali durumlarına ilişkin eğilimlerinin ve beklentilerinin öğrenilmesi ekonominin şu anki durumu ve gelecekteki beklentilerini anlamayı hedeflemiştir. Bu veriler ulusal bir ekonomik değer taşımaktadır (www.tvmb.gov.tr). Faiz oranlarının belirlenmesinde bu rakamlar göz önünde bulundurulur. Ekonomik yatırımların sorunsuz bir şekilde devam etmesi için belirsizlik ortamına çözüm bulduktan sonra sıra şeffaflık ortamının sağlanmasına gelmiştir. Bu doğrultuda yapılan ve Temmuz 2012 itibariyle yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanun ile ekonomi piyasasında aktörler arasında ilişkileri olumlu yönde etkileyeceği düşünülen bir takım değişimler hayata geçirilmek istenmektedir.

Yapılan değişikliklerle Şirket ortaklarının, çalıŐanlarının ve alacaklılarının haklarını en az Şirket yneticilerinininki kadar güvence altına alan, kurumsal yönetimleri, küreselleŐen dünyanın gerektirdiği rekabetçi Şirket yapılarını, günün ihtiyaçlarına uygun ticari ve bürokratik ilişkileri düzenlemek istenmiŐtir. Uluslararası standartlarda Şeffaflık ve kurumsal yönetim, güçlü sermaye yapısı, hızlı karar alma ve güvenli ticaret konuları ne çıkan konulardır. Uygulanacak olan yeni düzenlemeler arsında sermaye Őirketinin kâr-zarar tablolarının internet üzerinden yayınlanması zorunluluğu ile Şirket bilgilerine ulaşım son derece kolaylaŐtırılmıŐtır. Şirketlerin iŐtirakler üzerinden mal varlıklarını gizlemeleri, borçlarını ödemekten kaçınmaları engelleyerek sistemin daha Őeffaf hle gelmesi sağlanacaktır. (www.turmobil.org.tr). Ayrıca devlet işlem maliyetlerinin düŐürülmesine yardımcı olacak dönüşümler yaparak yatırım oranlarını yükseltmeyi amaçlamıştır. Türkiye de işlem maliyetlerinin daha da düşürülmesi için yapılan çalışmalar neticesinde iş yeri açmak için yapılması gereken işlem sayısı 6’dır -ki OECD ortalaması 5’tir-. Yine aynı doğrultuda düŐünebileceęimiz iş yeri açma süresi ise 6 gündür -OECD ortalaması 12 gündür-. Bu karşılaştırma işlem maliyetini ölçmek adına bize fikir oluşturmaktadır (www.hazine.gov.tr). Yapılan ekonomik düzenlemeler paralel olarak sosyal sermayenin genel manada artırılması adına toplumun dezavantajlı kesimlerin ekonomik ve sosyal hayata daha fazla katılımlarını hedefleyen çeşitli destek projeleri üretilmelidir (Tüysüz, 2011: 133). Bunun yeni bir rneği olarak “Nar Taneleri” adlı projeyi gösterebiliriz. Adı geçen proje de toplumda ekonomik ve sosyal açıdan dıŐlanmış ve yetiŐtirme yurtlarında yetişen veya yetiŐmiŐ olan genç kadınların sosyo-ekonomik açıdan güçlendirilmesi hedeflenmiŐtir. Proje kapsamında gerekli eğitimlerden geçen katılımcıların Türkiye’nin kalkınma sürecine dâhil olarak işgücü piyasasında kendilerine yer edinmelerini sağlayacak Şekilde devlet, özel sektör ve Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu işbirliği ile oluşturulmuştur (www.nartaneleri.com). Bu gibi projeler yardımı ile toplumdaki bireyler arasında fırsat eŐitsizlięi giderilerek sosyal sermaye seviyesinin yükseltilmesi amaçlanmaktadır. Zamanla bu gibi projelerin kapsamının (farklı cinsler ve farklı yaş grupları) geniŐletilmesiyle istenilen etki artırılabilir.

Çalışkan (2010) sosyal sermaye ve yenilik kavramları arasındaki nedensellik ilişkisini incelemeyi amaçladığı çalışmasında çıkış noktası olarak, ülke ve bölgelerin yenilikçi kapasitesi ve yenilikçilik kültürü temelinde, toplumdaki genel güven ve işbirliği düzeyinin etkisinin nasıl olacağını belirlemiştir. Konunun bölgesel düzeyde incelenmesi açısından Burdur İlinde yapılan anketli mülakata dayalı araştırma yöntemini uygulamıştır. Ve firmaların yenilikçi yapısı bireysel çaba ve tecrübelerle sınırlı kaldığı sonucuna ulaşmıştır. Burdur İlinde gerek sivil örgütleri gerekse bireyler arasında yüksek güven düzeyinden ve işbirliğinden bahsetmek oldukça zordur. Bölgede üniversite, sivil toplum örgütleri ve firmalar arasında bir sinerji oluşturulmasıyla bilgi paylaşımının arttırılması, yenilikçilik kültürüne ve bölge kalkınmasına önemli katkılarda bulunabileceğinin tavsiye etmiştir.

Özcan (2011) Türkiye'nin de dâhil olduğu -çoğunluğu Avrupa ülkelerinden oluşan- gelişmiş ve gelişmekte olan toplam 46 ülkeden oluşan örnekleme dâhil ettiği çalışmasında sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini araştırmıştır. Kapsamlı bir literatür çalışmasının yardımıyla sosyal sermayenin belirleyicilerini tespit etmiş ve elde edilen sonuçlara dayalı olarak, çeşitli hipotezler aracılığı ile ekonomik kalkınma üzerinde etkisi sınıanan sosyal sermayenin, sosyal güven ve cemiyet üyeliği ile temsil edilen sivil boyutunun, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere yol açtığı ve sosyal güvenin ise, sosyal sermayenin en istikrarlı ve kalkınma üzerindeki en temel öge olduğunu tespit etmiştir. Ulaştığı sonuç ise sosyal sermayenin ekonomik kalkınma için olmazsa olmaz bir unsur olmasıdır. Ancak sosyal sermayenin bu gibi bir etki yaratabilmesi için de o ülkenin belirli bir kalkınmışlık seviyesini yakalaması gerekmektedir. Bunun nedeni de gelişmiş ülkelerin dikkatlerini artık sosyal sermayeye daha iyi verebilmeleri buna karşın gelişmekte olan ülkelerin ise önceliğini özellikle finansal sermaye türünün nasıl artırılacağına vermeleri olarak açıklamıştır.

Tüysüz (2011) çalışmasında Türkiye'de coğrafi bölgelerin sosyal sermaye düzeylerini hesaplayarak ve genel kalkınmışlık seviyeleri ile ilişkisini araştırmayı amaçlamıştır. Bunu yaparken de ilk olarak bölgelere ait belirlenen değişkenlere Temel Bileşenler Yöntemi kullanarak sosyal sermaye endeksi elde etmiştir. Daha

sonra ise bölgelerin sosyal sermaye endeks değerlerini kullanarak bölgelerin Gayri Safi Katma Değer ve Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi sonuçlarına göre karşılaştırılmalı olarak analiz etmiş ve sonuçları yorumlamıştır. Yapılan analizde; seçimlere katılım oranı, 10 bin kişi başına düşen dernek sayısı, intihar oranı, kaba boşanma hızı, gazete ve dergi sayısı, vergi/tahakkuk oranı, net göç hızı, elektrik kayıp/kaçak oranı ve eğitilmiş nüfus oranı gibi değişkenleri kullanmıştır. Çalışmasının sonucunda bölgelerin gelişmişlik düzeyleri ile sahip oldukları sosyal sermaye düzeyleri arasında yüksek bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Batıda yer alan bölgeler sosyal sermaye açısından gelişmişken doğu ve güneydoğuda yer alan bölgeler sosyal sermaye açısından fakirdir. Bölgeler arası gelişmişlik farkının kapatılabilmesi için de fiziksel sermayenin yanı sıra sosyal sermayenin de göz önünde bulundurulması gerektiğinin altını çizmiştir.

Sosyal sermaye kavramı çeşitli bilim dallarınca araştırılıp, yorumlanması nedeniyle çok yönlü yapıya sahiptir. Aydemir (2011) ise sosyal sermayeyi sosyolojik açıdan incelemiştir. Çünkü sosyal sermaye kavramına yüklenen anlamlar bireyi aşarak toplumsal ilişkiler, ağlar, değerler, inançlar, topluluk vb. daha geniş sınırlara ulaşmıştır. Aydemir çalışmasında mekâna dayalı toplumsal ilişkilerin sosyal sermaye potansiyelini açıklamaya çalışmıştır. Aynı mekânı paylaşan insanların ortak hayat tecrübeleri, yakın toplumsal ilişkileri geliştiren bir unsur olarak kabul etmiştir. Bu bağlamda topluluk duygusu ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi Konya (sadece şehir merkezi) ilini temel alarak açıklamaya çalışmıştır. Aydemir'e göre Konya koruduğu geleneksel ve toplumsal değerleri (din ve aile gibi) ekonomik kalkınma için kullanabilmiştir. Bundan yola çıkarak Konya'nın önemli sosyal sermaye rezervine sahip olduğunu vurgusu yapılmıştır. Konya'yı bu özelliği neticesinde diğer Anadolu şehirlerine örnek olabilecek bir konumda değerlendiren Aydemir, Konya ilinin kendine özgü değerleri sadece ekonomik açıdan değil siyasal ve kentsel gelişme için de kullandığını vurgulamıştır.

Sözen vd (2012) TÜBİTAK'ın araştırma projesi kapsamında İMKB'de işlem gören Türkiye genelinde 18 ilde toplam 158 şirket çalışanlarına uyguladıkları anket çalışmasıyla sosyal sermaye faktörünün söz konusu şirketlerin eleman alımı

aşamasında ne derece etkili olduğunu belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışmada ülkemiz de ki genç nüfusun iş bulamaması, geç iş bulması veya niteliklerine göre uygun olmayan pozisyonlara yerleştirilmesi söz konusu şirketlerin sosyal sermaye oluşturma çabaları ile ilişkilendirilmiştir. Araştırmanın sonucunda; şirketlerin, çevrelerine olan bağımlılıklarını denetim altına alabilmek, çevresel belirsizlikleri azaltabilmek ve karşılıklı güven ortamını sağlayabilmek için sosyal sermayelerini arttırmaya yönelik girişimlerde bulunduğu ve bunu da istihdam sürecini bir araç olarak kullanabilmeleri bilgisine ulaşılmıştır. Buna ek olarak iş arayanlar açısından - kendilerine iş bulacak ilişkilere sahip olmayanlar- bu durum birçok olumsuz sonuç açığa çıkarabilmektedir. İşverenlerin tanıdıkları ile iş yapması hatırlı olan kişilerin yakınına işe alması, şirket içindeki boş konumların hedef kitle olan işsizler tarafından öğrenilmesini engelleyerek işe alım sürecinin *el altından* yapılmasına neden olacaktır. Bu ise hiç kuşkusuz yeni mezun olan genç işsizlerin niteliklerine uygun işler bulma sürecinin uzamasına neden olacaktır. Bu sonuçların eşliğinde önerilen bazı yöntemlerde değinilmiştir. Köklü ve tanınan üniversitelerin kuracakları mezunlar derneği ve kariyer yönlendirme merkezleri aracılığıyla eski mezunlar ile öğrenciler arasındaki bağlantılar kuvvetlendirilebilir. Bir diğer seçenek ise, işe alım aşamasında uygun elemanın seçimi konusunda insan kaynakları konusunda uzmanlaşmış şirket sayısını artırarak adaletsiz ortamın ortadan kaldırılması söz konusu olabilir. Devletin doğrudan bu gidişata direkt müdahale etmesi söz konusu değildir. Bunun için devlet bu aracı firmaları kuracak yatırımcılara vergi indirimi veya uygun koşullarda kredi alma imkânı sağlayabilmelidir.

SONUÇ

Ekonomik kalkınma terimi II. Dünya Savaşından bu yana dünyanın üzerine kafa yordduğu başlıca konulardan biri olma özelliğini hala korumaktadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından bir üst aşama olan gelişmişlik seviyesini yakalayabilmek, gelişmiş olarak tabir edilen ülkeler için ise içinde buldukları konumu koruyabilme çabası durmaksızın devam etmektedir. Bunun için çeşitli çözüm yolları bulunmaya çalışılmaktadır.

Ekonomik kalkınmanın temel belirleyicileri olarak emek, doğal kaynaklar ve sermaye (doğal ve fiziki sermaye) kabul edilmiştir. Ancak zamanla bu faktörlerin ekonomik kalkınmayı açıklamada yetersiz kaldığı görülmüştür. Günümüzde artık ülkenin sahip olduğu ekonomik verilerin arzulan seviye de olması sadece fiziki sermayeden kaynaklanmadığı üzerinde fikir birliği mevcuttur. Bunda aynı fiziki ve doğal sermaye düzeyine sahip olan ülkelerin neden daha farklı ekonomik rakamlara sahip olması etkili olmuştur. İlk olarak 1960'lı yıllarda gündeme gelen beşeri sermaye ve bunun da yetersiz kalmasıyla devam eden arayışlar neticesinde 1980'ler de iktisat literatürüne dâhil olan en yeni üye olarak da adlandırabileceğimiz sosyal sermaye kavramı diğer sermaye türlerinin etkinliğini artıran bir kaynak olarak görülmeye başlamıştır.

Sosyal sermaye kavramı, sosyal bir değer olan toplumsal güven düzeyi ile ekonomik bir kavram olan sermaye kelimelerinin bir araya gelmesiyle oluşan ve daha çok ekonomik değer ifade eden yeni bir kavramdır.

Küresel üretim ve ticaretin ortaya çıkması ve gelişmesi sonucunda meydana gelen değişimler de, geleneksel kalkınma politikaların başarısızlığına neden olmuştur. 1930'larda ortaya çıkan Fordist tipi kitle üretiminin yaygınlaşmasıyla birlikte, endüstri toplumunda sendikalar, meslek kuruluşları gibi kitle örgütlerinin de güçlenip gelişmelerine ve bunların yanı sıra kitle iletişim araçları ile kitle tüketimi ve kitle kültürünün de yükselişine yol açmış; toplumsal yapıda çok köklü değişimleri beraberinde getirmiştir. Şöyle ki toplumsal farklılaşma sürecinin artışı sonucunda ortaya çıkan "bireysellik" olgusu, kitle üretiminin yaygınlık kazanmasıyla birlikte

eğitimde, üretimde, iletişimde, tüketimde toplumun her alanında giderek artan standartlaşma ile birlikte iş yapma kültürünün yaygınlaşmasının bir anlamda “sosyal sermayenin” yükselmesine yol açmıştır.

İnsanların ortak hedeflere ulaşabilmek için küçük gruplar veya topluluklar halinde bir arada çalışabilme yeteneği olarak ta değerlendiren sosyal sermaye kavramı üzerinde herkesin uzlaştığı bir tanım mevcut değildir. Robert Putnam’a göre sosyal sermaye ortak hedeflerin sağlanması adına bireylerin işbirliği içinde ve etkili bir şekilde hareket etmesinin sağlayan güven, normlar ve ağlardır. Douglas North’a göre ise resmi olmayan kurumlardır. Bunu için toplumu oluşturan etkenler ve geleneksel yapılar bireylerin ve devletin ekonomik performansları üzerinde etkili olabilmektedir. Çünkü sosyal sermaye ile hedeflenen, bireyler ve kurumlar arası güven sayesinde işbirliği ile ekonomik kalkınma gibi ortak hedeflere ulaşmaktır.

Sosyal sermaye sinerji ve işbirliğinin temelini oluşturarak bu özelliği ile bir toplumun sosyal ilişkileri, sosyal kurumları ve bunlar arasındaki karşılıklı etkileşimin yapısı ve boyutunu belirlemek; sosyal ilişkilere dayalı kurumsal stratejiler geliştirmesine yardımcı olmaktadır. Özel sektör, kamu sektörü ve sosyal aktörler gibi toplumdaki bütün kesimler arasında işbirliğini sağlayarak sinerji elde edilmesine bu yolla yardımcı olur.

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

Bir ülkenin ekonomik kalkınması, o ülkenin sosyal yapısında bulunan yapısal sorunlarla mücadele için sadece ekonomik değişimlerle değil; toplumsal dönüşümlerle birlikte sağlanabilmektedir. Her ne kadar sosyal öğelerin tanımının zor

ve aynı zamanda kapsamlı olması alışlagelmiş kalkınma teorileri öğeleri gibi teorilere dâhil edilebilmesini oldukça zorlaştırırsa da yine de sosyal öğelerin kalkınma politikalarında yer alması önemli kurumlarca kabul edilmeye başlamıştır. Kalkınma, sosyal, ekonomik ve çevresel boyutlara sahip çok boyutlu ve topyekûn bir süreci ifade etmektedir

Bu çalışma Putnam'ın sosyal sermayeye katkı yaptığı düşünceler eşliğinde anlaşılmaya çalışılmış ve ekonomik kalkınma ile ilişkisi üzerinde ki rolü incelenmiştir. Bunu yaparken de “Putnam aracı” olarak tabir edilen faktörlerden güven düzeyi ve mevcut sivil toplum örgütü sayıları yararlanılmıştır.

Sosyal sermaye kavramının öneminin bu denli geç anlaşılması ve bunun dikkate alınmasına paralel olarak Türkiye bazında yapılan çalışma sayısı bir hayli azdır. Yapılan bu çalışmada da hali hazırda bulunan çalışmaların bir derlemesi yapılmıştır. Ve çalışmanın sonucunda Türkiye'nin -sosyal sermayenin ölçütlerinden olan- istenilen seviyede güvene ve sivil toplum örgütü sayısına sahip olmadığı bilgisine ulaşılmıştır.

Türkiye'nin sahip olduğu sosyal sermaye düzeyi ile mevcut ekonomik düzeyinin *güven* açısından incelenmiş ve Türkiye'nin bu konuda hangi noktada olduğu Dünya Değerler Anketi verilerinden yararlanılarak analiz edilmeye çalışılmıştır. Ülkemizin istenilenin çok altında bir *güven* seviyesine sahip olduğu bunun da özellikle ekonomik göstergeler üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Ayrıca ülkemizde kişi başına düşen sivil toplum örgütü sayısı da istenilen düzeyde değildir. Bununla da toplumda kollektif olarak hareket etme yetisini olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşabiliriz. Çünkü sivil toplum örgütleri ülke insanının belirli hedeflere ulaşmak amacıyla oluşturdukları, kişilerin ortak amaçlar için ilgili alanda işbirliği yapmalarına imkân vermektedir. Özellikle üyelerine ekonomik ve sosyal alanlarda sağladığı faydalar ile söz konusu örgütler, kişilerin çevresiyle olan iletişimine de katkıda bulunarak ve bireylerin bu sayede topluma çok daha kolay ayak uydurabilmesine katkıda bulunmaktadır.

Düşük güven seviyesinin neden olduğu ve kolektif hareket etmeyi engelleyen içinde bulunduğumuz toplum sosyal ve ekonomik açıdan olumsuz etkilemektedir. Mevcut güven seviyesinin neden olduğu düşük sosyal sermaye düzeyi ile birlikte ortaya çıkan olumsuz etki sonucunda ekonomik ve sosyal açıdan toplumun içinde bulunduğu durumun iyileştirilmesi adına yapılması gereken dönüşümler ve düzenlemeler söz konusudur.

Bu noktada toplumsal açıdan bireyler arasındaki sosyal sermayenin dolayısı ile güven seviyesinin yükseltilmesiyle sosyal açıdan elde edilecek kazanımlara ek olarak aynı şekilde piyasa aktörleri arasında sağlanacak olan güvenle birlikte ekonomik olarak elde edilecek kazanımların boyutu küçümsenemez düzeyde olacaktır. Kurumları düşüncemizin merkezine aldığımız ve bundan hareketle; hükümetler, kamu politikaları, politik kurumlar, toplumda bölünme ve kutuplaşmaları engelleyecek olan dolayısıyla sosyal sermaye kazanımı için önemli rolleri üstlenen kurumlardan söz edilebilir. Ancak bu listeye gönüllü kuruluşları, bireyi, aileyi ve okulları da dâhil etmekte yarar vardır. Söz konusu kurumların etkinliği sıraladığımız bu öğelerle artacaktır.

Bu aşamada devreye giren kurumların aracılığıyla bireylerden başlayarak istikrarlı bir yapının kurulması, piyasadaki belirsizliğin azaltılması, ortak problemlerin çözümünü aşamasında etkili olarak işlem maliyetlerinin düşürülmesi, beşeri sermayenin etkinliğinin daha da arttırılması, iş aramada ve bireye uygun iş imkânlarının sağlanmasında zaman kazanılmasına, yatırım yapacak olan yerli ve yabancı yatırımcıya sağlanacak olan şeffaflık sayesinde bu yönde elde edilecek önemli kazanımlar vb. söz konusudur. Bunun içindir ki Türkiye için geleceğin planlanması aşamasında sosyal sermaye kavramının boyutları ciddi ve ayrıntılı şekilde ele alınmalıdır.

9. Kalkınma Planı'nın da (2007-2013) kendine yer bulan sosyal sermaye kavramı -dünyadaki öneminin aksine- Türkiye de önemi yeni anlaşılır hale gelmiştir. Planda ekonomik, sosyal ve kültürel alanların bir bütün olarak değerlendirilmesiyle birlikte rekabetçi bir piyasa, etkin bir kamu yönetimi ve demokratik bir sivil

toplumun gelişme sürecinde birbirini tamamlayan kurumların varlığıyla şeffaflık, hesap verebilirlik, katılımcılık, verimlilik ve bireylerin memnuniyeti öne çıkmıştır (DPT, 2006: 3). Alınmış olan bu kararlar doğrultusunda hayata geçirilmeye başlanan düzenlemeler neticesinde toplumda gerek sosyal gerekse ekonomik açıdan güven seviyesinin artırılmasına önemli adımlar atılmaya başlanmıştır.

KAYNAKÇA

- Altan, Rifat (2007). Sosyal Sermaye ve Kalkınma. *Türk İdare Dergisi*, sayı: 455, Haziran.
- Akçay, Selçuk (2005). *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*. Editörler: Muhsin Kar, Sami Taban. Bursa: Ekin Kitabevi.
- ARI Hareketi (2006). *Türk Toplumunu ve Sosyal Sermaye Araştırması*.www.infacto.com.tr Erişim Tarihi: 01.12.2012
- Ata, Ahmet Yılmaz (2009). *Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Adana.
- Aydemir, Mehmet A.(2011). *Sosyal Sermaye -Topluluk Duygusu ve Soysal Sermaye Araştırması-* (1. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Başak, Suna ve Öztaş, Nail (2006). Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12/1, 27-56.
- Berber, Metin (2006). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma* (3. Baskı). Trabzon: Derya Kitabevi.
- Bourdieu, Pierre (2010). *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*. Derleyenler: Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal. Sakarya: Değişim Yayınları.
- Buluş, Abdülkadir (2012). *Türk İktisat Politikalarının Tarihi Temelleri* (3. Baskı). Konya: Tablet Kitabevi Yayınları.

- Cohen, Don ve Prusack, Laurence (2001). *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi*. (Çeviren: Ahmet Kardam). İstanbul: MESS Yayınları.
- Coleman, James (1998) Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Coleman, James (2010). *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*. Derleyenler: Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal. Sakarya: Değişim Yayınları.
- Çalışkan, Durmuş (2010). *Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Çekiç, Tuba (2009). *Kırsal Kalkınma Açısından Sosyal Sermayenin Öğeleri*, Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Çetin, Murat (2006a), “Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği”, *Ege Üniversitesi, Ege Akademik Bakış*, 6 (1) ,74-86.
- Çetin, Murat (2006b). Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 21(1),1-25.
- Demir, Ömer (2003). *Küresel Rekabette Etkin Devlet* (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayınları.
- Devamoğlu, Sevil (2008). *Sosyal Sermaye Kuramı Açısından Türkiye’de Demokrasi Kültürü Üzerine Bir Değerlendirme*, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.

- Doğan, Bahar Burtan (2011). Kalkınma İktisadının XX. Yüzyıldaki Gelişim Süreci, İktisat Politikalarına Etkisi ve Son On Yıllık Konjonktürün Disiplinin Geleceğine Olası Etkileri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 22(2), 41-83.

- DTP (2006). *9.Kalkınma Planı*. Ankara.

- Eşki, Hülya (2009). *Sosyal Sermaye- Önemi, Üretimi ve Ölçümü-Üzerine Bir Alan Araştırması*, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

- Erbil, Cihat (2008). *Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi*, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

- Erdem, Ferda (2003). *Sosyal Bilimlerde Güven*. Ankara: Vadi Yayınları.

- Erdenabat, Bat- Orshikh (2006). *Avrupa'da Doğudan Batıya İşgücü hareketliliği ve Sosyal Sermaye: 1990 ve Sonrası*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

-Erdoğan, Emre (2005), *Sosyal Sermaye, Güven, Türk Gençliği*

www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf Erişim Tarihi: 25.11.2012

- Ergin, Recibe Aslı (2007). *Sosyal Sermayenin Yöneticiler Bağlamında Ölçülmesine Yönelik Konya Sanayisinde Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.

- Erselcan, Feray (2009a). *Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma*, Doktora Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.

- Erselcan, Feray (2009b). Disiplinler Arası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 35 (2), 248-256.
- Ersoy, Arif (2008). *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Field, John (2008). *Sosyal Sermaye* (2. Baskı). (Çevirenler: Bahar Bilgen, Bayram Şen). İstanbul. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Filiztekin, Alpay (2009). *Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi*. EDAM ve Deloitte Türkiye Ortak Yayını.
<http://www.edam.org.tr/images/PDF/yayinlar/Reports/t%FCrkiye%20icin%20bir%20rekabet%20endeksi.pdf> Erişim Tarihi: 19.12.2012
- Fine, Ben (2011). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı* (1.Baskı). (Çeviren: Ayşegül Kars). İstanbul. Yordam Kitabevi.
- Fukuyama, Francis (2005). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Fukuyama, Francis (2009). *Büyük Çözülme: İnsan Doğası ve Toplumsal Düzenin Yeniden Oluşturulması*. İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Fukuyama, Francis (2010). *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*. Derleyenler: Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal. Sakarya: Değişim Yayınları.
- GfK Türkiye, (2010). Mesleki ve Kurumsal Güven Endeksi. www.gfk.com Erişim Tarihi: 02.12.2012
- Gökalp, Nuri (2003). Ekonomide Güven Faktörü. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 10 (2),163-174.

- Günel, Derya (2006). *Beşeri Sermayenin Türkiye'de Bölgelerarası Ekonomik Kalkınma Açısından Önemi: Mankiw- Romer Weil Modeli Üzerine Ampirik Bir Çalışma*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.

- Grootaert, Christiaan (2010). *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*. Derleyenler: Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal. Sakarya: Değişim Yayınları.

-<http://cpi.transparency.org/cpi2012/> Erişim Tarihi: 06.12.2012

-http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb77/eb77_fact_tr_en.pdf

Erişim Tarihi: 12.12.2012

-<http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=45725&l=1> Erişim Tarihi: 06.12.2012

-http://www.hazine.gov.tr/iri/go/km/docs/documents/Treasury%20Web/ReportSunumlar/Ekonomi_Sunumu_TR_0_.pdf Erişim Tarihi: 16.01.2013

-http://www.nartaneleri.com/tr/proje_hakkinda.asp Erişim Tarihi: 20.01.2013

-<http://www.tcmb.gov.tr/> Erişim Tarihi: 16.01.2013

-<http://www.transparency.org/cpi2011> Erişim Tarihi: 06.12.2012

<http://www.turmobil.org.tr/DBContent.aspx?param=TnJaKpIU8PvK6agkUgWUCAN/ECdo0Uck7OKnf1805EEMOWTkdnUvssJoD67u+342+0L0rqXaTNPm5Lk8hpmiekN69x0m7mL> Erişim Tarihi: 17.01.2013

- Harriss, John ve De Renzi, Paolo (2010). *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*. Derleyenler: Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal. Sakarya: Değişim Yayınları.

- Kapu, Hüsnü (2008). Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü. *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 259-288.
- Kara, Murat (2008). Bölgesel Rekabet Edebilirlik ve Bölgesel Kalkınma Politikalarına Yansımaları (Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Planlama Uzmanlığı Tezi) Ankara
<http://ekutup.dpt.gov.tr/bolgesel/karam/rekabet.pdf> Erişim Tarihi: 14.12.2012
- Karaçay, Habib (2008). *Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Fiziki, Beşeri ve Sosyal Sermaye: Vakıflar Genel Müdürlüğü Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Karaçimen, Yeter (2002). *Türkiye de Bireylerin Kişisel-Kurumsal Güven kaybı ve Medyanın Rolü: Ampirik Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Karagül, Mehmet (2003). Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme ile İlişkisi ve Etkin Kullanımı. *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 3(5), 79-90.
- Karagül, Mehmet ve Masca, Mahmut (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 37-52.
- Karagül, Mehmet ve DüNDAR, Süleyman (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(12), 61-78.
- Keskin, Musa (2008). *Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi*, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Kirmanoğlu, Hasan (2004). Sosyal Sermaye ve Geleceği Şekillendirmek. *Önce Kalite Dergisi*, 83, 28-30.

- Kovacı, Süreyya, Bekle, Murat ve Koç, Ali (2009). İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü, *Uluslararası Davraz Kongresi*, Isparta.
- KOSGEB: (2005). *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.
- Kuşçu, Kemal (2006). *İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Mihçı, Hakan (2005). *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*. Editörler: Muhsin Kar, Sami Taban. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Mısırdalı, Fulya (2006). *Örgüt İçi Bilgi Paylaşımında Sosyal Sermayenin Etkisi: Kütahya Seramik A.Ş' de Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- OECD (2001). "The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital". Paris.
- Ögüt, Adem ve Erbil, Cihat (2009). *Sosyal Sermaye ve Yönetimi*(2. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Öksüzler, Oktay (2006).Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi* ,(12), 108-129.
- Ören, Kenan (2007). Sosyal Sermayede "Güven" Unsuru ve İşgücü Performansına Etkisi, *Kamu-İş; İş Hukuku ve İktisat Dergisi*,9 (1), 71-90.
- Özcan, Burcu (2011).*Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma*, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Özdemir, Aytül Ayşe (2007), *Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Özdemir, Şennur (2006). MÜSİAD: Anadolu Sermayesinin Dönüşümü ve Türk Modernleşmesinin Derinleşmesi. Ankara: Vadi Yayınları.
- Öztaş, Nail. (2007). Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye. *Amme İdaresi Dergisi*, 40 (3), 79-98.
- Pamuk, Şevket (2007). *Osmanlı- Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914* (4.Baskı).İstanbul: İletişim Yayınları
- Paşamehmetoğlu, Ayşın (2010). *Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi (Sitelere) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Üzerine Bir Araştırma*, Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Putnam, Robert D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. United Kingdom: Princeton University Press.
- Sargut, Selami (2006). Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi? *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*,12 (4), 1-13
- Reyhanoğlu, Metin (2006). *AR-GE İşbirliklerinde Güven: Ankara'daki Teknoparklarda Faaliyet Gösteren İşletmelerde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Saygılıoğlu, Nevzat ve Arı, Selçuk (2003). *Etkin Devlet Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.

- Seçer, Barış (2009). İşgücü Piyasasında Sosyal Sermaye, *Kamu-İş; İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 10 (3), 103-130.
- Seyidoğlu, Halil (2002). *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük* (3. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sözen, Cenk (2012). *Türkiye’ de İşsizlik ve Sosyal Sermaye- Örgütlerin İstihdam Kararları ve Stratejileri Üzerine Bir Araştırma* (Rapor No:110K073). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- şan, Mustafa Kemal (2007). Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 2(1), 70-104.
- şan, Mustafa Kemal (2008). Türkiye’ de Sosyal Sermaye Kaybının Dini Görünümleri, *Bilgi Dergisi* 10(1), 74-98.
- şenkal, Abdülkadir (2005). Sivil Toplum ve Sosyal Sermaye: Sosyal Politikaya Dayalı Alternatif Kalkınma Modeli Arayışları, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Prof Dr. Toker Dereli’ye Armağan Özel Sayısı, 55(1), 791-810.
- TÜSEV (2011). Türkiye’de Sivil Toplum: Bir Dönüm Noktası. http://www.tusev.org.tr/userfiles/image/step2011_web%20SON.pdf Erişim Tarihi: 05.12.2012
- Tüylüoğlu, şevket (2006). Sosyal Sermaye, iktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 14-60.
- Tüysüz, Nurettin (2011). *Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması*, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı, Ankara.

- Ülgener, Sabri (1954). İktisadi Gelişmenin Şartları ve Sınırları: Az Gelişmiş Memleketlerin İstihlak ve Yatırım Meseleleri, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 16(1-4), 3-51.
- Yetim, Nalân (2002). Ege Akademik Bakış: Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği, *Ege Akademik Bakış*, 2(2), 79-92.
- World Bank (1998). The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview And Program Description, *Social Capital Initiative Working Paper*, 1,1-33.
- Woolcock, Michael (2000), Social Capital and Its Meanings, *Canberra Bulletin of Public Administration*, 98,1-19.
- Woolcock, Michael ve Narayan, Deepa (2000).Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy, *The World Bank Research Observer*,15 (2),225-249.
- Yavilioğlu, Cengiz (2002). Kalkınmanın Anlambilimsel Tarihi ve Kavramsal Kökenleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*,3 (1), 59-77.

ÖZGEÇMİŞ

22 Şubat 1984 yılında Sivas'ta doğdu. İlkokulu Kızılırmak İlkokulu'nda, ortaokulu Behram Paşa Orta Okulu'nda ve liseyi de Sivas Selçuk Anadolu Lisesi'nde tamamladı. 2005 yılında kazandığı Selçuk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden 2010 yılında mezun oldu. Hemen ardından Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine başladı ve 2013 yılı şubat ayında yüksek lisans eğitimini tamamladı.