

**T.C.**  
**MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**SERMAYENİN SOSYAL DOĞASI, SOSYAL SERMAYE VE BİREYSEL ÇIKAR: MUĞLA**  
**SERMAYE GRUPLARI ÖRNEĞİ**

**DOKTORA TEZİ**

**HAZIRLAYAN**  
**MUSTAFA İNCİ**

**DANIŞMAN**  
**DOÇ. DR. CEM DİŞBUDAK**

**NİSAN 2015**  
**MUĞLA**

MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

SERMAYENİN SOSYAL DOĞASI, SOSYAL SERMAYE VE BİREYSEL ÇIKAR: MUĞLA

SERMAYE GRUPLARI ÖRNEĞİ

MUSTAFA İNCİ

Sosyal Bilimler Enstitüsünce

“Doktora”

Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir.

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 17/04/2015

Tezin Sözlü Savunma Tarihi : 18/03/2015

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Cem Mehmet BAYDUR

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİC

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Semra PURKIS

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Ramazan GÜNLÜ

Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ

NİSAN 2015

MUĞLA

## TUTANAK

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 30/01/2014 tarih ve 619/2 sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 38. maddesine göre, İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencisi Mustafa İNCİ'nin, "Sermayenin Sosyal Doğası, Sosyal Sermaye ve Bireysel Çıkar: Muğla Sermaye Grupları Örneği" adlı tezini incelemiş ve aday 18/03/2015 tarihinde saat 14.00'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 90 dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin KABUL olduğuna oybirliği ile karar verildi.

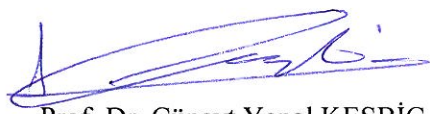


Tez Danışmanı

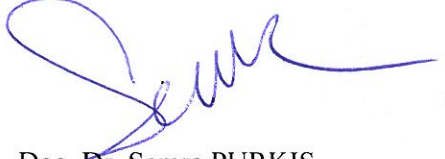
Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK




Prof. Dr. Cem Mehmet BAYDUR



Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ



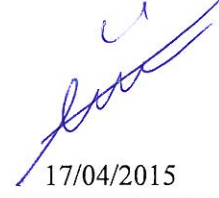
Doç. Dr. Semra PURKIS



Doç. Dr. Ramazan GÜNLÜ

## YEMİN

Doktora tezi olarak sunduğum ‘‘Sermayenin Sosyal Doğası, Sosyal Sermaye ve Bireysel ıkar: Muğla Sermaye Grupları rneği’’ adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.



17/04/2015

Mustafa İNCİ

**YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ**  
**TEZ VERİ GİRİŞ FORMU**

**YAZARIN**

**MERKEZİMİZCE DOLDURULACAKTIR.**

Soyadı : İNCİ

Adı : MUSTAFA

Kayıt No:

**TEZİN ADI**

**Türkçe** : “SERMAYENİN SOSYAL DOĞASI, SOSYAL SERMAYE VE BİREYSEL ÇIKAR. MUĞLA SERMAYE GRUPLARI ÖRNEĞİ”

**Y. Dil** : “THE SOCIAL NATURE OF CAPITAL, SOCIAL CAPITAL AND SELF-INTEREST: THE CASE OF MUĞLA CAPITAL GROUPS”

**TEZİN TÜRÜ:** Yüksek Lisans

Doktora

Sanatta Yeterlilik

0

0

**TEZİN KABUL EDİLDİĞİ**

**Üniversite** : MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ

**Fakülte** : İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

**Enstitü** : SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**Diğer Kuruluşlar** :

**Tarih** : 17/04/2015

**TEZ YAYINLANMIŞSA**

**Yayınlayan** :

**Basım Yeri** :

**Basım Tarihi** :

**ISBN** :

**TEZ YÖNETİCİSİNİN**

**Soyadı, Adı** : DİŞBUDAK, CEM

**Ünvanı** : DOÇ. DR.

**TEZİN KONUSU (KONULARI) :**

1. Sermayenin Sosyal Doğası, Hareketi ve Tarihsel Bağlamı
2. Sosyal Sermaye'nin Kavramsallaştırılması (Teorik Çerçeve ve Politika Etkileri)
3. Yereldeki Sermaye Gruplarının (MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD) Sermaye Birikimi Sürecinde Sosyal İlişkilerine Yatırım Yapmaya Çalışan Üyeleri Üzerindeki Etkileri

**TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELEER:**

1. Sermayenin Sosyal Doğası
2. Sermayenin Hareketi
3. Sermayenin Tarihsel Bağlamı
4. Sosyal Sermaye

**İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELEER:**

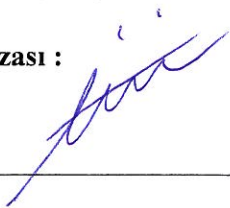
1. The Social Nature of Capital
2. The Mobilization of Capital
3. Historical Context of Capital
4. Social Capital

1- Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum

2- Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir

3- Kaynak gösterilmek şartıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir

Yazarın İmzası :



Tarih : 17/04/2015

## ÖNSÖZ

Çalışmada “sosyal sermaye” kapitalizmin genel işleyişi çerçevesinde kapitalist/ girişimci sınıfın sahip olduğu ve olmaya çalıştığı bir kavramsallaştırma içinde ele alınmaya çalışılarak genel olarak Türkiye ve özel olarak Muğla sermaye fraksiyonları örneği çerçevesinde kapitalistin/girişimcinin/sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkiler tartışılmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın gerçekleşme aşamasında ve doktora öğrenciliğim sürecinde benden desteğini, anlayışını ve sabrını esirgemeyen, akademik alanda benimle bilgilerini paylaşarak yol gösteren, farklı bakış açılarını geliştirmem konusunda ışık tutan ve emek veren tez danışmanım Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK’a gönül dolusu teşekkürlerimi sunarım. Çalışmanın bu noktaya gelmesinde yaptıkları değerli katkıları ve eleştirilerinden dolayı sevgili hocalarım Doç. Dr. Semra PURKİS, Doç. Dr. Ramazan GÜNLÜ, Prof. Dr. Cem Mehmet BAYDUR ve Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ’e gönülden teşekkür ederim. Yüksek Lisans ve Doktora eğitim sürecimin neredeyse tüm aşamalarında benimle bilgilerini paylaşan ve yüreklendiren başta Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ, Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK ve Prof. Dr. Cem Mehmet BAYDUR olmak üzere tüm hocalarıma en içten duygularıyla teşekkür ederim. Ayrıca “sosyal sermaye” kavramı ile tanışmamı sağlayan ve akademik hayatın başlangıcında değerli bilgilerini paylaşan ve yol gösteren sevgili hocam Doç. Dr. İbrahim TOKATLIOĞLU’na gönülden teşekkür ederim. Çalışmanın tamamlanmasında beni içtenlikle yüreklendiren, görüş sunan, katkı yapan ve destek olan dostlarım Yrd. Doç. Dr. Mustafa TERZİOĞLU’na, Araş. Gör. Çağlar ÖZBEK’e, Araş. Gör. Bilge DOĞAN’a, Araş. Gör. Yağmur KARA’ya, Araş. Gör. Gonca Akgün GÜNGÖR’e, Yrd. Doç. Dr. Alper ERSERİM’e, Yrd. Doç. Dr. Serkan DİRLİK’e ve Araş. Gör. Ali Emre AYDIN’a minnettarım. Çalışma konusuna ilişkin araştırmanın nesnesini oluşturan Muğla sermaye fraksiyonlarından Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi Başkanı Sayim AKDENİZ ve Şube Genel Sekreteri Nurhan KELEŞ ile Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) dönem başkanı Koray ÖZCAN, Muğla MUGİAD Koordinatörü Serap TÜRER’e ve görüşme yapılan Muğla’daki tüm sermaye fraksiyonu üyelerine çalışmaya yönelik

gösterdikleri ilgi, vermiş oldukları destek ve ayırdıkları zaman nedeniyle gönülden teşekkür ederim. Çalışma sırasında yeterince zaman ayıramadığım ve beni sürekli olarak destekleyen ve yalnız bırakmayan sevgili eşim Melisa İNCİ'ye ve sevgili oğlum Yiğit Nedim İNCİ'ye ve ailelerimize iyi ki varsınız diyorum.

**Mustafa İNCİ**



## ÖZET

Marxist analizde sermayenin sosyal olduğuna ilişkin hiçbir şüphe yoktur. Sermayenin yaratılması ve birikimi, aslında artı değer üretim sürecini yani üretim ilişkilerini kapsayan üretim sürecini yansıtan bu sosyallik sayesinde mümkün görülmektedir. İlişkisel anlamda sermayenin, tam anlamıyla sosyal karaktere sahip olduğu bu süreç olmaksızın birikmesi mümkün görülmemektedir. Bu nedenle Marxist anlamda sosyal ve sermaye özünde birbirinden ayrı düşünülemez. Buna karşılık, halen popüler olan sosyal sermaye kavramı; sosyal, sermayeyi yaratan ilişkilerin kalbinden çekip çıkararak dışsal bir şekilde ilişkilere ve bağlara indirgemektedir. Bu ikinci görüş, sermayeyi oluşturan sosyal ilişkilere değil de özellikle küresel ekonomik kriz çağında insan hayatının tüm yönleri hızla metalaşırken, kara dönüşmeyen hiçbir kolektif bilinçten ayrı düşünülemez yüz yüze ilişkiler temelli ağlara odaklanmaktadır.

Bu tez, sosyal sermaye kavramını, sermayeye dışsal olan ve kendisini sermayeye dönüştürme potansiyeli taşıyan sosyal yetenekler anlamında kullanarak yereldeki sermaye gruplarının (MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD) sermaye birikimi sürecinde sosyal ilişkilerine yatırım yapmaya çalışan üyeleri üzerindeki etkilerini ortaya koymaya çalışmaktadır. Bu nedenle bu tür bir kavramsallaştırmanın yararlığının test edilmesi düşünülmüştür.

Yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşan sermaye sahipleri, görünen o ki ulusal ve uluslararası sermayelerle rekabet etmekte ve bilinçli bir şekilde kendilerini büyük sermayelerle bir araya getirecek “köprüler”i bulma arayışı içerisine girmektedirler. Dolayısıyla bu grupların üyesi olmak, kendilerine belirli bir güç algısı ve politik gücü sağlayacak olan ulusal ve belirli uluslararası bağlantılara ulaşmayı mümkün kılmaktadır. Sonuç olarak çalışma, yapı (kapitalizm) tarafından sunulan fırsatları bilme ya da toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin habituslarının dayatması kaynaklı kar sağlamaya çalışan fraksiyon üyelerini ortaya çıkarmaktadır.

Muğla’da sermaye birikimi belirli bir büyüklüğe ulaşmış olup birikim zorunluluğu, hem sermaye sahiplerini farklı yatırım alanları arayışına hem de farklı güç odakları ile yakın ilişkiler kurmaya itmiştir. Bu süreç boyunca, bazı sermaye

sahipleri iktidara yakın sermaye grupları içerisinde yer almış, bazıları yerel yönetimle iyi ilişkiler kurmuş ve özellikle üretici kısmı kendileri için uluslararası bağlantı ve pazar olanağı sağlayan “cemaat”e yakın olan sermaye grupları içerisinde yer almışlardır. Sermayenin saçılması sürecinde, Muğla’daki sermaye grubu üyeleri sosyal ağlarını etkin bir şekilde kullanarak sermayelerini genişletmeye çaba göstermişlerdir. Bu bağlamda Muğla’daki sermaye sahipleri, atalarından ve babalarından devraldıkları ilişkileri kullanmaya çalışmakta ve yereldeki sermaye sahiplerini daha geniş sermaye birikim süreçlerine bağlama rolünü yararlı bağlantılar kurma yoluyla sağlayan yereldeki “tertius”larla iyi ilişkiler kurarak yereldeki sermaye grupları içerisinde yer almaya çalışmaktadırlar.

Granovetter sonrası sosyal ağ kuramcılarında Burt ve Lin, çalışmalarında (özellikle Burt, 1992, 1995 ve Lin, 1999) bağlayıcı ve özellikle köprü kuran sosyal sermayenin artırılmasının sosyal uyumu ve ekonomik kalkınmayı artırabileceğini iddia etmektedirler. Ancak, sosyal sermayenin kalkınma süreci ile ilişkilendirilmesi sorunlu görülmektedir çünkü girişimci/kapitalist veya sermaye grubu üyelerinin bu türden bir sermaye sahipliği bulunmamaktadır kaldı ki bu aktörlerin temel amacı kendi sermayelerini büyütmektir. Bu nedenle, sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkileri çerçevesinde bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme etkileri tartışılabilir. Ayrıca Burt’ün “tertius gaudens” (köprü kuran ve aynı zamanda ağ içerisindeki köprü kurucu konumu itibariyle başarılı girişimci potansiyeline sahip aktör, sosyal yapıdan fayda elde eden üçüncü kişi) olarak gördüğü başarılı kapitalist/girişimci (Burt, 1995: 34) yerel kalkınmadan ziyade bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme üzerinde etkili olmaktadır. Sonuç olarak, sermaye fraksiyonları üyeleri için sosyal sermaye ya da sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerine yaptıkları yatırımlar, Bourdieu’nün de iddia ettiği gibi bir “özel mal” olarak görülmelidir ve bu özel malın kullanımını yerel kalkınmadan ziyade yerel büyüme etkilerini ortaya çıkarmaktadır.

## ABSTRACT

In Marxian analysis there is no doubt about the social nature of capital. In fact creation and accumulation of capital are only possible through this nature of capital that refers to the process of surplus value production i.e. production process that subsumes the relations of production. As a relational category capital does not accumulate without going through this process, which has strictly social character. Consequently, in Marxist terms social and capital are intrinsically one and the same. On the other hand, the currently popular concept of social capital reduces the social to relations and ties external to capital by tearing it out from the heart of relations that create capital. This second group is not interested in the social relations that create it but focuses on networks of person to person relations without any collective consciousness that can be turned into profits especially in the era of global economic crisis, when commodification of all aspects of human life accelerates.

This dissertation aims to reveal the effects of the local capital groups on their members (MUSİAD and MUGİAD) who try to invest on their social relations in the process of capital accumulation being a member of these groups by using the term of social capital in the sense of social capacities that are external to capital and have the potential to be converted into it. Hence, it is expected to test the usefulness of this kind of conceptualisation.

The capitalists who reached a certain capital accumulation level in local area, seemingly competing with the national and international capitalists, deliberately looking for the bridges that connect them with the “big capitalists”. Therefore being a member of these groups enables them to have interactions national and particular international connections, which create a certain possession of power sense and have political strength. As a consequence, the study uncovers that the members of the fractions try to benefit from knowing the opportunities presented by the structure (capitalism) or the obligations that the habitus imposing on them regarding different spheres in social space.

Capital accumulation has reached to a certain extent in Muğla and the law of accumulation has made the owners of capital to find different investment areas as

well as having close relationships with different power centres. In the course of this process, some capitalists were involved in capital groups which were close to the government, some were establishing good relations with local governments, and some producers/manufacturers were involved in the capital groups particularly which were close to the Gulen Community, which provides international contacts and markets for them. In the process of capital diffusion, the members of capital groups in Muğla also struggle to enhance their capital stock using the social networks effectively. In this context, the capitalists of Muğla try to use the relations which they inherited from their ancestors and fathers, and struggle to be integrated into the capital groups through establishing good relations via local “tertius” who performs the role of linking the local capitalists to the wider capital accumulation processes by providing useful connections.

After Granovetter, social network theoreticians such as Burt and Lin asserts that bonding and bridging social capital enhancement enables social adaption and economic development in their works. Solely binding social capital with economic development seemingly problematic since individual entrepreneurs/capitalists or members of capital groups do not have possessions of this type of capital, besides purpose of these actors is increasing their own capital. Therefore singular, intragroup or local growth effects of social capital can be debated in the framework of growth effects of social capital. Also successful capitalists/entrepreneurs who seems like “tertius gaudens” (actors who bridges and also have a successful entrepreneurship potential with bridges position in the network, third person who benefits from social structure) have an influence on singular, intragroup or local growth rather than local development. Consequently, the study concludes that, in the case of Muğla, for the members of capital groups’ social capital and their investments on social relations, like Bourdieu’s assertion, must be seen as a “private good”, hence using this private good creates local growth effects rather than local development.

## İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
ÖZET.....	III
ABSTRACT .....	V
İÇİNDEKİLER .....	VII
TABLULAR LİSTESİ.....	XIII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XXV
KISALTMALAR LİSTESİ.....	XXVI
1. Giriş .....	1

### Birinci Bölüm

#### Sermayenin Sosyal Doğası, Hareketi ve Sosyal Sermaye'nin Kavramsallaştırılması

1.1. Sermayenin Sosyal Doğası.....	7
1.2. Sermayenin Hareketi ve Tarihsel Bağlamı .....	14
1.3. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması.....	18
1.3.1. Teorik Çerçeve: Ekonomik Olanın Ekonomik Olmayanla İlişkisi .....	18
1.3.1.1. Granovetter'in Gömülmüşlük Savı.....	23
1.3.1.2. Garry Becker'in Ekonomik Yaklaşımı: İktisadın Emperyalizmi .....	29
1.3.1.3. Egemen Sınıfın Dayanışma Biçimi Olarak Sosyal Sermaye: Pierre Bourdieu.....	37
1.3.1.3.1. Oyun Metaforu, Alan, Uzam, İllusio (Çıkar) ve Habitus.....	38
1.3.1.3.2. Bourdieu'nün Sermaye Biçimleri ve Birbirlerine Dönüşümleri .....	46
1.3.1.3.3. Bourdieu'de Sosyal Sermaye Kavramı ve İşlevleri .....	52
1.3.1.3.4. Rasyonel Seçim Kuramı Karşısında Habitus'un İşlevi ve Ekonomik İndirgemecilik Eleştirisi .....	55

1.3.1.4. Toplumsal Mübadele Kuramından Sosyal Sermaye Kavramsallaştırmasına: Rasyonel Seçim Kuramı.....	59
1.3.1.4.1. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırmasında Metodolojik Bireyciliğin Yeri: Toplumsal Mübadele Kuramları .....	60
1.3.1.4.1.1. Homans ve İnsan Grubu .....	62
1.3.1.4.1.2. Blau: Toplumsal Alışveriş ve Güç .....	67
1.3.1.4.2. Coleman'ın Rasyonel Seçim Kuramı ve Sosyal Sermaye Kavramsallaştırması .....	69
1.3.1.4.2.1. Coleman'da Sosyal Sermaye Kavramı ve İşlevleri .....	73
1.3.1.4.2.2. Coleman'ın Sosyal Sermaye Biçimleri .....	74
1.3.1.4.2.2.1. Yükümlülükler, Beklentiler ve Yapıların Güvenilirliği.....	75
1.3.1.4.2.2.2. Bilgi Kanalları.....	76
1.3.1.4.2.2.3. Normlar ve Fiili Yaptırımlar .....	76
1.3.1.5. Kavramın Popülerleşmesi: Putnam'ın Sosyal Sermaye Kavramsallaştırması.....	77
1.3.1.6. İktisadın Emperyalizmi ve Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması .....	81
1.3.2. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması Üzerinde Politika Etkileri .....	82
1.3.2.1. Washington Uzlaşması ve Devlet Piyasa Karşıtlığı .....	83
1.3.2.2. Post-Washington Uzlaşması ve Devlet-Piyasa Karşıtlığının Ötesinde Kurumların Rolü .....	86
1.3.3. Sosyal Sermaye Kavramı: İlk Kullanımından Günümüze .....	91

## İkinci Bölüm

### Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisinde Farklı Bakış Açıları ve Sosyal Ağ Kuramları

2. 1. Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisinde Farklı Bakış Açıları .....	94
2.1.1. Toplumcu (Komüniter) Görüş.....	95

2.1.2. Kurumsal Görüş .....	96
2.1.3. Sinerji Görüşü.....	97
2.1.4. Ağ Görüşü .....	100
2.2. Sosyal Ağ Kuramları.....	102
2.2.1. Zayıf Bağların Gücü Kuramı.....	103
2.2.1.1. Bağların Gücü .....	103
2.2.1.2. Mikro ve Makro Arasında Köprü Kurulurken Zayıf Bağların Rolü ve “Yasaklanan Üçlü” .....	105
2.2.1.3. Köprüler .....	106
2.2.1.4. Zayıf Bağların Gücü .....	108
2.2.2. Yapısal Boşluklar Kuramı ve Köprü Kuran (Aracı) Sosyal Sermaye .....	109
2.2.2.1. Yapısal Boşluklar ve Aracı Konumdaki Aktör.....	110
2.2.2.2. “Tertius Gaudens”: Başarılı Girişimci.....	112
2.2.2.3. Yapısal Boşluklar ve Zayıf Bağlar.....	115
2.2.2.4. Köprü Kuran (Aracı) Sosyal Sermaye .....	117
2.2.3. Sosyal Kapalılık Kuramı ve Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye .....	118
2.2.3.1. Ağların Kapalılığı .....	118
2.2.3.2. Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye .....	121
2.2.4. Sosyal Kaynaklar Kuramı ve Bir Sosyal Sermaye Modeli Önerisi.....	121
2.2.4.1. Sosyal Kaynaklar .....	122
2.2.4.2. Sosyal Kaynaklar ve Sosyal Eylemler Teorisi.....	123
2.2.4.3. Sosyal Kaynakların Çeşitleri .....	125
2.2.4.4. Sosyal Sermayenin İşe Yararlılığı .....	125
2.2.4.5. Sosyal Sermaye'nin Unsurları ve Mikro ile Makro'yu Birbirine Bağdaştırma Çabası .....	128
2.2.4.6. Gömülü Kaynakların ve Ağ Konumlarının Ölçümü.....	129

2.2.4.7. Bir Sosyal Sermaye Modeli Önerisi: Lin Modeli .....	130
--	-----

### Üçüncü Bölüm

#### Çalışmanın Kuramsal ve Yöntemsel Çerçevesi

3.1. Saçılma Olgusu .....	133
3.2. Sermaye'nin Yoğunlaşması ve Merkezileşmesi .....	136
3.3. Sermaye Birikim Sürecinde “Mülksüzleştirme Yoluyla Birikim” .....	141
3.4. Esnek Uzmanlaşma, “Küçük Güzeldir” Anlayışı ve Uluslararası Alt-Sözleşme İlişkileri .....	150
3.5. Sermaye'nin Yerel ve Bölgesel Olan'a Artan İlgisi ve “Yerel Olanlar”ın Talepleri .....	152
3.6. Kolektif Kapitalist.....	157
3.7. 1980 Sonrası Sermaye Birikim Sürecinde Anadolu Sermaye'sinin Gelişimi, Temel Karakteristikleri ve MÜSİAD.....	158
3.7.1. Anadolu Sermayesi'nin Gelişimi ve Temel Karakteristikleri .....	160
3.7.2. MÜSİAD .....	166
3.7.2.1. MÜSİAD'ın Gelişimi: Milli Görüş Hareketi ve Cemaat Etkisi .....	168
3.7.2.2. “Homo Islamicus” ya da “Ahlaklı Kapitalistler”.....	172
3.8. Yöntemsel Yaklaşım.....	173
3.9. Sosyal Sermaye Büyüme ve Kalkınma İlişkisi: Dünya Literatürü .....	182
3.10. Sosyal Sermayeye İlişkin Türkiye Literatürü .....	185

### Dördüncü Bölüm

#### Alan Araştırması Bulguları

4.1. Muğla Sermaye Fraksiyonları Tarihsel Gelişimi ve Mevcut Durum.....	197
4.1.1. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD) .....	197
4.1.2. Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) .....	199
4.2. Anket Uygulaması.....	200



4.2.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Anket Uygulaması .....	201
4.2.2. MUGİAD Anket Uygulaması .....	202
4.3. Muğla Sermaye Fraksiyonları Üye Genel Özellikleri.....	203
4.3.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Üye Genel Özellikleri.....	203
4.3.2. MUGİAD Üye Genel Özellikleri .....	211
4.3.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Üye Genel Özellikleri Karşılaştırması.....	219
4.4. Muğla Sermaye Fraksiyonları Yapılan İşin Doğası .....	221
4.4.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Yapılan İşin Doğası .....	221
4.4.2. MUGİAD Yapılan İşin Doğası.....	237
4.4.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Yapılan İşin Doğası Karşılaştırması .....	252
4.5. Muğla Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Kaynakları .....	258
4.5.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Sosyal Sermaye Kaynakları.....	261
4.5.1.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sosyal Tabakalaşma İçerisindeki Yerleri (Yapı Konumları) .....	261
4.5.1.2. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Ağ Konumları .....	269
4.5.2. MUGİAD Sosyal Sermaye Kaynakları .....	280
4.5.2.1. MUGİAD Üyelerinin Sosyal Tabakalaşma İçerisindeki Yerleri (Yapı Konumları).....	280
4.5.2.2. MUGİAD Üyelerinin Ağ Konumları.....	287
4.5.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Kaynakları Karşılaştırması .....	298
4.6. Muğla Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Türleri .....	302
4.6.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Sosyal Sermaye Türleri .....	302
4.6.1.1. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye .....	303

4.6.1.2. Köprü Kurucu (Aracı) Sosyal Sermaye .....	316
4.6.2. MUGİAD Sosyal Sermaye Türleri .....	318
4.6.2.1. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye .....	318
4.6.2.2. Köprü Kurucu (Aracı) Sosyal Sermaye .....	331
4.6.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Türleri Karşılaştırması .....	334
4.7. Muğla'daki Sermaye Fraksiyonları ve Sermaye Birikimine İlişkin İzlenimler	339
4.7.1. Muğla'da Saçılma Olgusu ve Sermaye Birikim Süreci .....	340
4.7.2. Muğla'da Sermaye'nin Yoğunlaşması ve Merkezileşmesi .....	343
4.7.3. Muğla'da Sermaye İçi Mülksüzleştirme Yoluyla Birikim Örnekleri .....	347
4.7.4. Muğla'da Ortaklık Kültürü Üzerine .....	349
4.7.5. Muğla'da Potansiyel Tertius'lar .....	354
4.7.6. Muğla'da Yerel Olanların Talepleri .....	355
4.7.7. Muğla'da Sermaye Fraksiyonları Arasında Gerilim .....	356
4.7.8. Muğla'daki Diğer Sermaye Fraksiyonları Hakkındaki Düşünceler .....	358
<b>SONUÇ VE DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>361</b>
<b>KAYNAKLAR .....</b>	<b>374</b>

## TABLOLAR LİSTESİ

<b>Tablo 2.1.</b> Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Anahtar Aktörler ve Politika Önerileri .....	102
<b>Tablo 4.1.</b> Kaç Yaşındasınız? (MÜSİAD) .....	204
<b>Tablo 4.2.</b> Cinsiyet (MÜSİAD).....	204
<b>Tablo 4.3.</b> Medeni Durumunuz (MÜSİAD).....	204
<b>Tablo 4.4.</b> Eğitim Durumu (MÜSİAD).....	205
<b>Tablo 4.5.</b> Annenizin Eğitim Durumu Nedir? (MÜSİAD) .....	206
<b>Tablo 4.6.</b> Babanızın Eğitim Durumu Nedir? (MÜSİAD).....	206
<b>Tablo 4.7.</b> Muğlalı mısınız? (MÜSİAD).....	206
<b>Tablo 4.8.</b> Ne Kadar Zamandan Beri Muğla'da Yaşıyorsunuz? (MÜSİAD).....	207
<b>Tablo 4.9.</b> Yaşadığınız Yer Neresidir? (MÜSİAD) .....	207
<b>Tablo 4.10.</b> Hane Tipiniz (MÜSİAD) .....	208
<b>Tablo 4.11.</b> Kimlerle Birlikte Yaşıyorsunuz? (MÜSİAD).....	208
<b>Tablo 4.12.</b> Aidiyet Hissiniz Var mı? (MÜSİAD) .....	209
<b>Tablo 4.13.</b> Kendinizi Ne Kadar Yaşadığınız Şehrin Bir Parçası Olarak Hissediyorsunuz? (MÜSİAD).....	209
<b>Tablo 4.14.</b> Yabancı Dil Biliyor musunuz? (MÜSİAD) .....	210
<b>Tablo 4.15.</b> Sık Sık Seyahat Eder misiniz? (MÜSİAD).....	210
<b>Tablo 4.16.</b> Yurt İçi Seyahat (MÜSİAD) .....	210
<b>Tablo 4.17.</b> Yurt Dışı Seyahat (MÜSİAD).....	211
<b>Tablo 4.18.</b> Toplum Tarafından Size Değer Verildiğini Ne Ölçüde Hissetmektesiniz? (MÜSİAD) .....	211
<b>Tablo 4.19.</b> Kaç Yaşındasınız? (MUGİAD).....	212
<b>Tablo 4.20.</b> Cinsiyet (MUGİAD) .....	212
<b>Tablo 4.21.</b> Medeni Durumunuz (MUGİAD) .....	213

<b>Tablo 4.22.</b> Eğitim Durumu (MUGİAD) .....	213
<b>Tablo 4.23.</b> Annenizin Eğitim Durumu Nedir? (MUGİAD).....	214
<b>Tablo 4.24.</b> Babanızın Eğitim Durumu Nedir? (MUGİAD) .....	214
<b>Tablo 4.25.</b> Muğlalı mısınız? (MUGİAD) .....	215
<b>Tablo 4.26.</b> Ne Kadar Zamandan Beri Muğla'da Yaşıyorsunuz? (MUGİAD) .....	215
<b>Tablo 4.27.</b> Yaşadığınız Yer Neresidir? (MUGİAD).....	215
<b>Tablo 4.28.</b> Hane Tipiniz (MUGİAD).....	216
<b>Tablo 4.29.</b> Kimlerle Birlikte Yaşıyorsunuz? (MUGİAD) .....	216
<b>Tablo 4.30.</b> Aidiyet Hissiniz Var mı? (MUGİAD) .....	217
<b>Tablo 4.31.</b> Kendinizi Ne Kadar Yaşadığınız Şehrin Bir Parçası Olarak Hissediyorsunuz? (MUGİAD) .....	217
<b>Tablo 4.32.</b> Yabancı Dil Biliyor musunuz? (MUGİAD).....	218
<b>Tablo 4.33.</b> Sık Sık Seyahat Eder misiniz? (MUGİAD) .....	218
<b>Tablo 4.34.</b> Yurt İçi Seyahat (MUGİAD) .....	218
<b>Tablo 4.35.</b> Yurt Dışı Seyahat (MUGİAD).....	218
<b>Tablo 4.36.</b> Toplum Tarafından Size Değer Verildiğini Ne Ölçüde Hissetmektedir? (MUGİAD).....	219
<b>Tablo 4.37.</b> MÜSİAD Üyesi İşletmelerin Ciro, Sosyal Harcama, İhracat ve Büyüme Oranları .....	222
<b>Tablo 4.38.</b> Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MÜSİAD) .....	223
<b>Tablo 4.39.</b> Bu İş Sizin Sahip Olduğunuz İlk İşiniz mi? (MÜSİAD) .....	224
<b>Tablo 4.40.</b> Bu İş Kaçınıcı İşiniz? (MÜSİAD).....	224
<b>Tablo 4.41.</b> İşletmenizin/Firmanızın Sahiplik Yapısı Nasıldır? (MÜSİAD) .....	224
<b>Tablo 4.42.</b> İşletmeniz Nerede Yer Almaktadır? (MÜSİAD).....	225
<b>Tablo 4.43.</b> İşletmenizde Kaç Kişi Çalıştırmaktasınız? .....	225

(NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MÜSİAD) .....	225
<b>Tablo 4.44.</b> İş Sahipliği Babadan Oğula Geçmiş midir? (MÜSİAD) .....	226
<b>Tablo 4.45.</b> Banka Kredisi Kullanıyor musunuz? (MÜSİAD).....	226
<b>Tablo 4.46.</b> Banka Kredisi (MÜSİAD) .....	226
<b>Tablo 4.47.</b> İşyeri Sahipliği (MÜSİAD).....	227
<b>Tablo 4.48.</b> İşletmenizin/Firmanızın Şube Sayısı Nedir? (MÜSİAD) .....	227
<b>Tablo 4.49.</b> İşletmenizde/Firmanızda Yapılan İş Sayısı Nedir? (MÜSİAD) .....	227
<b>Tablo 4.50.</b> İşletmede/Firmada Çalışanların Kaç Tanesi Özellikle Akraba, Tanıdık, Hemşerilerden Seçilmiştir? (MÜSİAD).....	228
<b>Tablo 4.51.</b> Teknolojiyi Kullanma ve Faydalanma (MÜSİAD) .....	228
<b>Tablo 4.52.</b> Facebook ve Twitter Gibi Sosyal Paylaşım Sitelerini İş İçin Kullanıyor musunuz? (MÜSİAD) .....	229
<b>Tablo 4.53.</b> İşletme/Firma Olarak Faaliyet Alanınız Gereği İhalelere Katılıyor musunuz? (MÜSİAD) .....	229
<b>Tablo 4.54.</b> İşletme/Firmanızda Dış Piyasa İçin Üretim Yapılıyor mu? (MÜSİAD) .....	229
<b>Tablo 4.55.</b> Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarlara Katılım (MÜSİAD) .....	230
<b>Tablo 4.56.</b> İşletme/Firmanızda Ar-Ge Departmanınız Var mı? (MÜSİAD) .....	230
<b>Tablo 4.57.</b> Ar-ge Hizmetini Dışarıdan Bir Firmadan mı Alıyor sunuz? (MÜSİAD) .....	231
<b>Tablo 4.58.</b> Ar-ge Departmanınız Kaç Senedir Faaliyette? (MÜSİAD).....	231
<b>Tablo 4.59.</b> İşletme/Firma Olarak Patent/Faydalı Model ya da Marka Sahipliği Var mı? (MÜSİAD) .....	231
<b>Tablo 4.60.</b> İşletme/Firma Olarak Yenilik Yapıyor musunuz? (MÜSİAD).....	231
<b>Tablo 4.61.</b> İşletme ve Pazar İçin Yenilik Yapma Durumları (MÜSİAD) .....	232
<b>Tablo 4.62.</b> Gerçekleştirilen Yenilik Türleri (MÜSİAD).....	232

<b>Tablo 4.63.</b> Yeniliğin Kaynakları (MÜSİAD) .....	233
<b>Tablo 4.64.</b> TÜBİTAK, Üniversite ve Başka Firmalarla İş Yapma Durumları (MÜSİAD) .....	234
<b>Tablo 4.65.</b> GEKA ve Devlet Desteği (MÜSİAD) .....	234
<b>Tablo 4.66.</b> İşletme/Firma Olarak Yörenizdeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Kaç Kez Girişimci Desteği Aldınız? (MÜSİAD) .....	235
<b>Tablo 4.67.</b> İşletme/Firma Olarak Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Kaç Kez Teşvik Aldınız? (MÜSİAD) .....	235
<b>Tablo 4.68.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Gerçekleştirdiği Faaliyetler İçin Harcadıkları Emek ve Zaman (MÜSİAD) .....	236
<b>Tablo 4.69.</b> MUGİAD Üyesi İşletmelerin Ciro, Sosyal Harcama ve Büyüme Oranları .....	237
<b>Tablo 4.70.</b> Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedirsiniz? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MUGİAD) .....	238
<b>Tablo 4.71.</b> Bu İş Sizin Sahip Olduğunuz İlk İşiniz mi? (MUGİAD) .....	239
<b>Tablo 4.72.</b> Bu İş Kaçınıcı İşiniz? (MUGİAD) .....	239
<b>Tablo 4.73.</b> İşletmeniz/Firmanızın Sahiplik Yapısı Nasıldır? (MUGİAD) .....	239
<b>Tablo 4.74.</b> İşletmeniz Nerede Yer Almaktadır? (MUGİAD) .....	240
<b>Tablo 4.75.</b> İşletmenizde Kaç Kişi Çalıştırmaktasınız? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MUGİAD) .....	240
<b>Tablo 4.76.</b> İş Sahipliği Babadan Oğula Geçmiş midir? (MUGİAD) .....	241
<b>Tablo 4.77.</b> Banka Kredisi Kullanıyor musunuz? (MUGİAD) .....	241
<b>Tablo 4.78.</b> Banka Kredisi (MUGİAD) .....	241
<b>Tablo 4.79.</b> İşyeri (MUGİAD) .....	242
<b>Tablo 4.80.</b> İşletmeniz/Firmanızın Şube Sayısı nedir? (MUGİAD) .....	242
<b>Tablo 4.81.</b> İşletmenizde/Firmanızda Yapılan İş Sayısı Nedir? (MUGİAD) .....	242

<b>Tablo 4.82.</b> İşletmede/Firmada Çalışanların Kaç Tanesi Özellikle Akraba, Tanıdık, Hemşerilerden Seçilmiştir? (MUGİAD) .....	243
<b>Tablo 4.83.</b> Teknolojiyi Kullanma ve Faydalanma (MUGİAD).....	243
<b>Tablo 4.84.</b> Facebook ve Twitter Gibi Sosyal Paylaşım Sitelerini İş İçin Kullanılıyor musunuz? (MUGİAD) .....	244
<b>Tablo 4.85.</b> İşletme/Firma Olarak Faaliyet Alanınız Gereği İhalelere Katılıyor musunuz? (MUGİAD) .....	244
<b>Tablo 4.86.</b> İşletme/Firmanızda Dış Piyasaya Yönelik Üretim Yapılıyor mu? (MUGİAD).....	244
<b>Tablo 4.87.</b> Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarlara Katılım (MUGİAD).....	245
<b>Tablo 4.88.</b> İşletme/Firmanızda Ar-Ge Departmanınız Var mı? (MUGİAD) .....	245
<b>Tablo 4.89.</b> Ar-Ge Hizmetini Dışarıdan Bir Firmadan mı Alıyorsunuz? (MUGİAD) .....	245
<b>Tablo 4.90.</b> Ar-Ge Departmanınız Kaç Senedir Faaliyette? (MUGİAD) .....	246
<b>Tablo 4.91.</b> İşletme/Firma Olarak Patent/Faydalı Model ya da Marka Sahipliğiniz Var mı? (MUGİAD).....	246
<b>Tablo 4.92.</b> İşletme/Firma Olarak Yenilik Yapıyor musunuz? (MUGİAD).....	246
<b>Tablo 4.93.</b> İşletme ve Pazar İçin Yenilik Yapma Durumları (MUGİAD).....	247
<b>Tablo 4.94.</b> Gerçekleştirilen Yenilik Türleri (MUGİAD).....	247
<b>Tablo 4.95.</b> Yeniliğin Kaynakları (MUGİAD).....	248
<b>Tablo 4.96.</b> TÜBİTAK, Üniversite ve Başka Firmalarla İş Yapma Durumları (MUGİAD).....	249
<b>Tablo 4.97.</b> GEKA ve Devlet Desteği (MUGİAD).....	249
<b>Tablo 4.98.</b> İşletme/Firma Olarak Yörenizdeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Kaç Kez Girişimci Desteği Aldınız? (MUGİAD).....	249

<b>Tablo 4.99.</b> İşletme/Firma Olarak Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Kaç Kez Teşvik Aldınız? (MUGİAD).....	250
<b>Tablo 4.100.</b> MUGİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Gerçekleştirdiği Faaliyetler İçin Harcadıkları Emek ve Zaman (MUGİAD) .....	251
<b>Tablo 4.101.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Belirli Aktörlerle Tanışıklık Durumları .....	265
<b>Tablo 4.102.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Sizin İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye) .....	266
<b>Tablo 4.103.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla’da Ticaretle Uğraşanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye).....	267
<b>Tablo 4.104.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla’da Üretim Faliyetinde Bulunanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye) .....	268
<b>Tablo 4.105.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik Durumları .....	270
<b>Tablo 4.106.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarında Karar Almada Oynadıkları Roller .....	271
<b>Tablo 4.107.</b> Son 1 Yıl İçerisinde MUSİAD’ın Aktivitelerine Katılma Düzeyiniz Nedir?.....	272
<b>Tablo 4.108.</b> MUSİAD Üyeliğiniz Nasıl Gerçekleşti?.....	272
<b>Tablo 4.109.</b> Son 1 Yıl İçerisinde Üyelik Aidatları Dışında MUSİAD’a Para ya da Mal Yardımında Bulundunuz mu?.....	273
<b>Tablo 4.110.</b> MUSİAD’a Katılımınızdaki Temel Kazancınız (Yararınız) Nedir? ..	274
<b>Tablo 4.111.</b> MUSİAD’ın En Önemli Fon Kaynağı Nedir? .....	275
<b>Tablo 4.112.</b> MUSİAD’a Üye Kabulünde Dikkate Alınan En Önemli Kriter Hangisidir? .....	275



<b>Tablo 4.113.</b> MUSİAD'ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz? .....	276
<b>Tablo 4.114.</b> MUSİAD Sermaye Fraksiyonu Ağını Nasıl Tanımlarsınız? .....	276
<b>Tablo 4.115.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların İşleri İçin Yararlılık Düzeyleri .....	277
<b>Tablo 4.116.</b> İşin Belli Başlı Aşamalarında MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların Yararlılık Düzeyleri.....	279
<b>Tablo 4.117.</b> MUGİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Belirli Aktörlerle Tanışıklık Durumları .....	283
<b>Tablo 4.118.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Sizin İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye) .....	285
<b>Tablo 4.119.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Ticaretle Uğraşanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye) .....	286
<b>Tablo 4.120.</b> Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Üretim Faliyetinde Bulunanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye).....	287
<b>Tablo 4.121.</b> MUGİAD Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik Durumları .....	289
<b>Tablo 4.122.</b> MUGİAD Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarında Karar Almada Oynadıkları Roller .....	289
<b>Tablo 4.123.</b> Son 1 Yılda MUGİAD'ın Aktivitelerine Katılma Düzeyiniz Nedir? .....	290
<b>Tablo 4.124.</b> MUGİAD Üyeliğiniz Nasıl Gerçekleşti? .....	290
<b>Tablo 4.125.</b> Son 1 Yıl İçerisinde Üyelik Aidatları Dışında MUGİAD'a Para ya da Mal Yardımında Bulundunuz mu?.....	291
<b>Tablo 4.126.</b> MUGİAD'a Katılıminızdaki Temel Kazancınız (Yararınız) Nedir? .....	292
<b>Tablo 4.127.</b> MUGİAD'ın En Önemli Fon Kaynağı Nedir?.....	292

<b>Tablo 4.128.</b> MUGİAD’a Üye Kabulünde Dikkate Alınan En Önemli Kriter Hangisidir? .....	293
<b>Tablo 4.129.</b> MUGİAD’ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz? .....	293
<b>Tablo 4.130.</b> MUGİAD Girişimci Ağını Nasıl Tanımlarsınız?.....	294
<b>Tablo 4.131.</b> MUGİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların İşleri İçin Yararlılık Düzeyleri .....	295
<b>Tablo 4.132.</b> İşin Belli Başlı Aşamalarında MUGİAD Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların Yararlılık Düzeyleri .....	297
<b>Tablo 4.133.</b> Genelleştirilmiş Güven (Dünya Değerler Araştırması Sorusu) Genelde, Çoğu İnsana Güvenilebilir Olduğunu Ya Da Diğer İnsanlarla İlişkilerde Çok Dikkatli Olunması Gerekli Değil Diyebilir misiniz? (MÜSİAD).....	303
<b>Tablo 4.134.</b> MÜSİAD’daki Diğer Üyelere Duyulan Güven .....	304
<b>Tablo 4.135.</b> İçerisinde Yer Alınmayan Diğer Sermaye Fraksiyonu/Fraksiyonlarındaki Üyelere Duyulan Güven (MÜSİAD).....	304
<b>Tablo 4.136.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Aktör ya da Kurumlara Duyduğu Güven Düzeyleri .....	306
<b>Tablo 4.137.</b> Bulduğunuz İldeki/İlçedeki Diğer Firma/İşletmelere Yasal Sözleşme Yapmadan ve Hukuki Prosedürü Takip Etmeden (Çek, Noter Onayı vb.) Mal/Hizmet Verir misiniz? (MÜSİAD) .....	306
<b>Tablo 4.138.</b> İşleriniz Kötüye Gittiğinde ya da Herhangi Bir Aciliyet Durumunda Borç Alma Konusunda Nasıl Davranırsınız? (MÜSİAD) .....	307
<b>Tablo 4.139.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Ticari İlişkiye Bakışları.....	307
<b>Tablo 4.140.</b> “Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabılır.” Yargısına Katılır mısınız? (MÜSİAD) .....	308
<b>Tablo 4.141.</b> Size Göre İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUSİAD İçerisinde) Bulunan Girişimciler Arasındaki Yardımlaşma Düzeyi Nasıldır?.....	308

<b>Tablo 4.142.</b> İşleriniz Kötüye Gittiğinde Sahip Olduğunuz Sosyal İlişkileri Devreye Sokarak Hem Maddi Hem de Manevi Olarak Bu Sorundan Kurtulabileceğinize İnanıyor Musunuz? (MÜSİAD) .....	309
<b>Tablo 4.143.</b> İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUSİAD İçerisinde) Yer Alan Bir Girişimcinin İşleri Kötüye Gittiğinde Topluluğun Bu Kişiye Yardımda Bulunabileceğine İnanıyor musunuz? .....	309
<b>Tablo 4.144.</b> Yeni Bir Yatırımda Bulunacağınız Zaman, Resmi Karar Mercilerinin ve Diğer İlgili Kurumların Desteğini Alabileceğinizi Düşünüyor musunuz? (MÜSİAD) .....	310
<b>Tablo 4.145.</b> Bir Yatırım İmkânını Değerlendirmede Başkaları İle Ortaklık Yapmak Ne Ölçüde Gereklidir? (MÜSİAD) .....	310
<b>Tablo 4.146.</b> Firma/İşletme Olarak Diğer Firmalarla Ortaklık Kurma Konusunda Ne Düşünürsünüz? (MÜSİAD) .....	311
<b>Tablo 4.147.</b> Faaliyet Alanınızla İlgili Herhangi Bir Fuar, Organizasyon, Toplantı vb. Bilgisi Aldığınızda Bunu Diğer İşletme/Firmalarla Paylaşır mısınız? (MÜSİAD) .....	311
<b>Tablo 4.148.</b> İşleriniz Kötüye Gittiği Zaman, Bulduğunuz İldeki Diğer İşletmeler/Firmalar Sizin Hakkınızda Ne Düşünürler? (MÜSİAD) .....	312
<b>Tablo 4.149.</b> Faaliyet Alanınızla İlgili Konularda Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliğine Gitme Yoluna Gider misiniz? (MÜSİAD).....	313
<b>Tablo 4.150.</b> MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Birlikte Eylem ve İşbirliği Yapma Durumları .....	313
<b>Tablo 4.151.</b> İçerisinde Yer Aldığınız Sermaye Fraksiyonunun (MÜSİAD'ın) Çıkarı İçin Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliği Yapma Davranışı Sergiler misiniz?.....	314
<b>Tablo 4.152.</b> Bir Sermaye Fraksiyonunun İçerisinde Yer Almada Ticari İtibarın Önemli Olduğunu Düşünüyor musunuz? (MÜSİAD) .....	314
<b>Tablo 4.153.</b> MUSİAD içerisinde Faaliyet, Toplantı vb. Katılmayan Üyelere Yaptırım Uygulanması Olasılığını Değerlendiriniz. ....	315

<b>Tablo 4.154.</b> Karşılıklı İş Yaptığımız Bir Girişimcinin Size Karşı Dürüst Olmaması Durumunda Bunun Yaptırımını Ne Olmalıdır? (MÜSİAD).....	315
<b>Tablo 4.155.</b> MUSİAD İçerisinde Yer Alan Üyeler İçin Hayati Önemde Olabilecek Bir Bilgiyi Kuruluş Dışı Kaynaklardan Elde Etme Olasılığınız Nedir? .....	316
<b>Tablo 4.156.</b> İçerisinde Yer Aldığımız Sermaye Fraksiyonu (MUSİAD) Dışında Herhangi Bir Sermaye Fraksiyonu İle Bağlantınız Var mı? .....	317
<b>Tablo 4.157.</b> Peki Bu Sermaye Fraksiyonundan Yararlanma Düzeyiniz Nedir? (MÜSİAD) .....	317
<b>Tablo 4.158.</b> Yeni Biri İle (Daha Önce Tanımadığınız Biriyle Sohbeta Başlama ve Devam Ettirme Konusunda) Bağlantı Kurmayı Kolay Bulur musunuz? (MÜSİAD) .....	317
<b>Tablo 4.159.</b> Kendinizin oldukça fazla sayıda teması (ilişkisi, kontağı) ve ahababı olan bir kişi olduğunuzu düşünüyor musunuz? (MÜSİAD) .....	318
<b>Tablo 4.160.</b> MUSİAD İçerisinde Aktif Bir Aktör müsünüz? .....	318
<b>Tablo 4.161.</b> Genelleştirilmiş Güven (Dünya Değerler Araştırması Sorusu) Genelde, Çoğu İnsana Güvenilebilir Olduğunu Ya Da Diğer İnsanlarla İlişkilerde Çok Dikkatli Olunması Gerekli Değil Diyebilir Misiniz? (MUGİAD).....	319
<b>Tablo 4.162.</b> İçerisinde Yer Aldığımız Ağ İçerisindeki Diğer Girişimcilere Olan Güven Düzeyini Belirtiniz. (MUGİAD) .....	319
<b>Tablo 4.163.</b> İçerisinde Yer Almadığımız Diğer Girişimci Ağ/Ağları İçerisindeki Girişimcilere Olan Güven Düzeyini Belirtiniz. (MUGİAD) .....	320
<b>Tablo 4.164.</b> MUGİAD Üyelerinin Çeşitli Aktör ya da Kurumlara Duyduğu Güven Düzeyleri .....	321
<b>Tablo 4.165.</b> Bulduğunuz İldeki/İlçedeki Diğer Firma/İşletmelere Yasal Sözleşme Yapmadan ve Hukuki Prosedürü Takip Etmeden (Çek, Noter Onayı vb.) Mal/Hizmet Verir misiniz? (MUGİAD).....	322
<b>Tablo 4.166.</b> İşleriniz Kötüye Gittiğinde Ya Da Herhangi Bir Aciliyet Durumunda Borç Alma Konusunda Nasıl Davranırsınız? (MUGİAD).....	322
<b>Tablo 4.167.</b> MUGİAD Üyelerinin Ticari İlişkiye Bakışları .....	323

- Tablo 4.168.** “Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabilir.” Yargısına Katılır mısınız? (MUGİAD)..... 323
- Tablo 4.169.** Size Göre İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUGİAD İçerisinde) Yer Alan Girişimciler Arasındaki Yardımlaşma Düzeyi Nasıldır? ..... 324
- Tablo 4.170.** İşleriniz Kötüye Gittiğinde Sahip Olduğunuz Sosyal İlişkileri Devreye Sokarak Hem Maddi Hem De Manevi Olarak Bu Sorundan Kurtulabileceğinize İnanıyor musunuz? (MUGİAD)..... 324
- Tablo 4.171.** İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUGİAD içerisinde) Yer Alan Bir Girişimcinin İşleri Kötüye Gittiğinde Topluluğun Bu Kişiye Yardımda Bulunabileceğine İnanıyor musunuz? ..... 325
- Tablo 4.172.** Yeni Bir Yatırımda Bulunacağınız Zaman, Resmi Karar Mercilerinin ve Diğer İlgili Kurumların Desteğini Alabileceğinizi Düşünüyor musunuz? (MUGİAD)..... 325
- Tablo 4.173.** Bir Yatırım İmkânını Değerlendirmede Başkaları İle Ortaklık Yapmak Ne Ölçüde Gereklidir? (MUGİAD) ..... 326
- Tablo 4.174.** Firma/İşletme Olarak Diğer Firmalarla Ortaklık Kurma Konusunda Ne Düşünürsünüz? (MUGİAD)..... 326
- Tablo 4.175.** Faaliyet Alanınızla İlgili Herhangi Bir Fuar, Organizasyon, Toplantı vb. Bilgisi Aldığınızda Bunu Diğer İşletme/Firmalarla Paylaşır mısınız? (MUGİAD) ..... 327
- Tablo 4.176.** İşleriniz Kötüye Gittiği Zaman, Bulduğunuz İldeki Diğer İşletmeler/Firmalar Sizin Hakkınızda Ne Düşünürler? (MUGİAD)..... 327
- Tablo 4.177.** Faaliyet Alanınızla İlgili Konularda Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliğine Gitme Yoluna Gider misiniz? (MUGİAD) ..... 328
- Tablo 4.178.** MUGİAD Üyelerinin Birlikte Eylem ve İşbirliği Yapma Durumları 328
- Tablo 4.179.** İçerisinde Yer Aldığınız Girişimci Ağının Çıkarı İçin Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliği Yapma Davranışı Sergiler misiniz? (MUGİAD)..... 329

<b>Tablo 4.180.</b> Bir Girişimci Ağının İçerisinde Yer Almada Ticari İtibarın Önemli Olduğunu Düşünüyor musunuz? (MUGİAD).....	329
<b>Tablo 4.181.</b> İçerisinde Yer Aldığımız Girişimci Ağının (MUGİAD içerisinde) Faaliyet, Toplantı vb. Katılmayan İnsanlara Yaptırım Uygulanması Olasılığını Değerlendiriniz.....	330
<b>Tablo 4.182.</b> Karşılıklı İş Yaptığınız Bir Girişimcinin Size Karşı Dürüst Olmaması Durumunda Bunun Yaptırımını Ne Olmalıdır? (MUGİAD) .....	331
<b>Tablo 4.183.</b> MUGİAD İçerisinde Yer Alan Girişimciler İçin Hayati Önemde Olabilecek Bir Bilgiyi Kuruluş Dışı Kaynaklardan Elde Etme Olasılığınız Nedir? .....	331
<b>Tablo 4.184.</b> İçerisinde Yer Aldığımız Girişimci Ağı (MUGİAD) Dışında Herhangi Bir Girişimci Ağı İle Bağlantınız Var mı? .....	332
<b>Tablo 4.185.</b> Peki Bu Girişimci Ağından Yararlanma Düzeyiniz Nedir? (MUGİAD) .....	332
<b>Tablo 4.186.</b> Yeni Biri İle (Daha Önce Tanımadığımız Biriyle Sohbeta Başlama ve Devam Ettirme Konusunda) Bağlantı Kurmayı Kolay Bulur musunuz? (MUGİAD) .....	333
<b>Tablo 4.187.</b> Kendinizin Oldukça Fazla Sayıda Teması (İlişkisi, Kontakı) ve Ahabı Olan Bir Kişi Olduğunuzu Düşünüyor musunuz? (MUGİAD) .....	333
<b>Tablo 4.188.</b> İçerisinde Yer Aldığımız Girişimci Ağı İçerisinde (MUGİAD içerisinde) Aktif Bir Aktör müsünüz? .....	333

**ŞEKİLLER LİSTESİ**

<b>Şekil 2.1.</b> Köprü Kuran Sosyal Sermaye ve Yönetişim Arasındaki İlişki .....	99
<b>Şekil 2.2.</b> Yasaklanan Üçlü.....	105
<b>Şekil 2.3.</b> Sadece A-B Bağının Köprü Olduğu Durum.....	106
<b>Şekil 2.4.</b> Köprülerin Mevcut Olmadığı Durum .....	106
<b>Şekil 2.5.</b> A-B Güçlü Bağının Köprü Olmadığı Durum .....	107
<b>Şekil 2.6.</b> A-B Güçlü Bağının Köprü Olduğu Durum .....	107
<b>Şekil 2.7.</b> Sosyal Organizasyon ve Yapısal Boşluklar.....	111
<b>Şekil 2.8.</b> Yapısal Boşluklar ve Zayıf Bağlar .....	115
<b>Şekil 2.9.</b> Kapalılığı Olan ve Kapalılığı Olmayan Ağlar .....	119
<b>Şekil 2.10.</b> Nesillerarası Kapalılığı Olan ve Olmayan Topluluklar .....	120
<b>Şekil 2.11.</b> Sosyal Sermaye Teorisinin Modellenmesi: Lin Modeli .....	131

## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>ASKON</b>	: Anadolu Aslanları İşadamları Derneği
<b>BBP</b>	: Büyük Birlik Partisi
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>DTÖ</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>EGAFED</b>	: Ege ve Akdeniz Genç İşadamları Derneği Federasyonu
<b>EGİFED</b>	: Ege Genç İşadamları Derneği Federasyonu
<b>EGYO AŞ.</b>	: Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi
<b>GÜNSİAD</b>	: Güneydoğu Sanayici ve İşadamları Derneği
<b>KİMPAŞ</b>	: Kimyevi Maddeler Pazarlama Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi
<b>KOMBASSAN AŞ.</b>	: Konya Matbaa, Basım, Ambalaj İmalat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
<b>MESS</b>	: Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası
<b>MNP</b>	: Milli Nizam Partisi
<b>MSP</b>	: Milli Selamet Partisi
<b>MUGİAD</b>	: Muğla Genç İşadamları Derneği
<b>MUĞLA 2000</b>	: Muğla 2000 Derneği
<b>MUSİD</b>	: Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği
<b>MÜSİAD</b>	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
<b>SEDEF</b>	: Sektörel Dernekler Federasyonu
<b>TESK</b>	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu
<b>TİM</b>	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
<b>TİSK</b>	: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
<b>TOBB</b>	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği



<b>TOKİ</b>	: Toplu Konut İdaresi
<b>TUGİK</b>	: Türkiye Genç İşadamları Derneği Konfederasyonu
<b>TUSKON</b>	: Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu
<b>TÜPRAŞ</b>	: Türkiye Petrol Rafinerileri Anonim Şirketi
<b>TÜRKONFED</b>	: Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu
<b>TÜSİAD</b>	: Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
<b>YASED</b>	: Uluslararası Yatırımcılar Derneği
<b>YİMPAŞ</b>	: Yozgat İhtiyaç Maddeleri Pazarlama Anonim Şirketi

## 1. Giriş

Marx'ın tanımladığı farklı sermaye türleri arasındaki çevrim, sermayenin akışkanlığını gösterir. Sermaye, birbiri ardına ve kendisini tekrarlayarak, para-sermaye olmaktan üretici-sermayeye ve oradan meta-sermaye olmaya doğru hareket eder. Sonra bu hareket tekrar başa döner. Sermaye, kapitalizmle birlikte düşünüldüğünde, kar elde etme zorunluluğu süreklilik gösterdiğinden durduğu yerde durmaz. Yani sermayenin çevrimi de kar elde etme zorunluluğu nedeniyle sürekli kendini tekrarlamalıdır. Kapitalizmin dinamizmi böylece sağlanmış olur. “Tarihsel Kapitalizm” olarak adlandırılan tarihsel ve toplumsal sistemin ayırt edici özelliği, sermayenin kendisini sürekli büyütme çabası içinde oluşudur (Wallerstein, 2002: 12). Bu sistemde geçmiş birikimler, daha fazla sermaye birikimi için kullanıldığında “sermaye” halini alır. Daha çok sermaye biriktirme hedefi, hem sermaye türleri arasındaki çevrimin kendini tekrar etmesinde (sermayenin akışkanlığının artmasında) hem de kapitalistin/girişimcinin/sermaye fraksiyonu üyesinin sosyal ilişkilerinin sermayeyi daha fazla kılma adına bir araç olarak kullanılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

Dünya Bankası Sosyal Sermaye Grubunun sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği yaklaşımlar içerisinde yer alan Granovetter'in öncüsü olduğu Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımı, kalkınmanın sağlanmasında girişimcileri anahtar bir aktör olarak görmektedir. Bu yaklaşıma göre girişimciler, başlangıçta kredi, sigorta ve finansman için yakın komşu ve arkadaşlarına ihtiyaç duyarlarken işlerini büyütürken daha geniş ürün ve faktör piyasalarına muhtaç olurlar.

Granovetter (1995), başlangıçta bireylerin kapalı topluluk üyeliğinden faydalanmasına olanak sağlayan mekanizmanın söz konusu bireylere bu kapalı topluluğun üzerinde daha geniş sosyal ağlara katılımını sağlayan beceri ve kaynaklar elde etmesine imkân vereceğini ve böylece bireylerin ana ekonomi içerisinde yer alacaklarını ileri sürerek; bu mekanizma çerçevesinde ekonomik kalkınmanın gerçekleşeceğini savunmaktadır. Yoksul olan girişimciler, ağları genişledikçe ya da bağlayıcı sosyal sermayenin güçlü olduğu kapalı ağ yapılarından köprü kurucu sosyal sermayenin var olduğu zayıf ağ yapılarına doğru geçildikçe, yenilik yapma ve

girişimci olma özelliklerinin gelişmesi ve Burt'un deyimiyle (1992: 30-31) "akıllı girişimci yani ilişkilerde üçüncü kişi (tertius gaudens)" olma olasılığının ortaya çıkışı ile refahlarını artırarak ekonomik kalkınmaya hizmet ederler.

Granovetter sonrası sosyal ağ kuramcılarında Burt ve Lin'in çalışmaları (özellikle Burt, 1992, 1995 ve Lin, 1999) girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermayenin (bağlayıcı ve özellikle köprü kuran) artırılmasının sosyal uyumu ve dolayısıyla ekonomik kalkınmayı artırabileceğini iddia etmektedir. Ancak, sosyal sermayenin kalkınma süreci ile ilişkilendirilmesi sorunlu görülmektedir çünkü bu türden bir sermaye sahibi olmaya çalışan girişimci/kapitalist/sermaye fraksiyonu üyesi, rakiplerine üstünlük sağlamaya çalışmaktadır ve temel amacı kendi sahip olduğu sermayeyi büyütme'dir. Bu nedenle, sosyal sermayenin kalkınma etkisinden çok bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme etkilerinden söz edilebilir. Burt'un "tertius gaudens" (köprü kuran ve aynı zamanda ağ içerisindeki köprü kurucu konumu itibarıyla başarılı girişimci potansiyeline sahip aktör, sosyal yapıdan fayda elde eden üçüncü kişi) olarak gördüğü başarılı kapitalist/girişimci (Burt, 1995: 34) yerel kalkınmadan ziyade bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme üzerinde etkili olmaktadır. Çalışmada, "sosyal sermaye" kapitalizmin genel işleyişi çerçevesinde kapitalist/ girişimci sınıfın/sermaye fraksiyonu üyesinin sahip olduğu ve olmaya çalıştığı bir kavramsallaştırma içinde ele alınmaya çalışılarak genel olarak Türkiye ve özel olarak Muğla'daki sermaye fraksiyonları örnekleri çerçevesinde kapitalistin/girişimcinin/sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkiler tartışılmaya çalışılmıştır. Çalışma açısından yapı, kapitalizmi temsil ederken aktör, yereldeki sermaye fraksiyonu üyeleridir. Yapı ile aktör arasındaki ilişkileri biçimlendiren mekanizma ise sermaye birikimi mekanizması'dır. Bu bağlamda çalışma, genellikle büyük sermaye sahiplerinin karşısında yer alıyor gibi görünen ama onlarla işbirliği yapmaya çalışan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış, ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturan, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonu ağlarının sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi yereldeki sermaye fraksiyonu

üyelerinin (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi ve Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) sermaye fraksiyonu üyelerinin), hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin habituslarının şekillendirmesi ile hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkileri ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Ekonomi politik sonrası sosyal ve tarihsel bağlamından koparılan iktisat, özellikle marjinalizmin ortaya çıkışıyla bir taraftan kendine özgü ilkeleri olan bir disiplin haline gelirken diğer taraftan diğer disiplinleri himayesi altına almaya çalışan emperyal bir güç olmaya başlamıştır. İlk defa 1930’lu yıllarda tanımlanan “iktisadın emperyalizmi”, Gary Becker’in ekonomik yaklaşımı ile ön plana çıkmış, son zamanlarda ise Joseph Stiglitz’le birlikte adı anılan “bilgi-kuramsal iktisat anlayışı” ile piyasa başarısızlıkları, dışsallıklar ve eksik bilgi gibi mükemmel işlemeyen piyasaların sonuçları ile toplumsal olanı bünyesine katarak diğer sosyal bilimler üzerindeki emperyalist tavrının üstünü örtmüştür. Özellikle 1970’li yıllarda iktisat literatürüne giren sosyal sermaye kavramı ve sosyal sermaye kavramsallaştırması, ana akım iktisadın bu üstü örtük tavrına önemli bir hizmet vermiştir (Fine, 2001; Fine ve Milonakis, 2009/2014). Bu bağlamda çalışmanın birinci bölümünde özellikle 2000 yılı sonrası sosyal bilimler alanında Dünya’daki gelişimine paralel bir biçimde geniş bir kullanım alanına sahip olan ve popülaritesi gün geçtikçe artan sosyal sermaye kavramının, ana akım iktisadın ilkelerini güçlendirmesinde ve ekonomik olmayan alanlara doğru kendini genişletmesinde nasıl önemli bir araç halini aldığı, gerek teorik gelişmeler gerek politika değişimleri çerçevesinde anlatılmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla öncelikle sermayenin sosyal doğası, hareketi ve tarihsel bağlamı üzerinde durulmuştur. Ayrıca Neo-klasik ekonomik ve ekonomik olmayan ayırımından hareketle sermayenin önce nasıl sosyal doğasından koparıldığı, sonra ise bu sosyalliğin nasıl “sosyal sermaye” kavramsallaştırması ile tekrar görünürde kazandırılmaya çalışıldığı ve böylece ana akım iktisadın Neo-klasik anlamda sermayeye bakışının bir peçe ile örtüldüğü süreç teori ve politika değişimleri çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Son kısımda ise sosyal sermaye kavramının bir terim olarak ilk kullanımlarına yer verilmiştir.

Bourdieu'nün sosyal sermayeyi “az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahiplikle (bir gruba üyelikle) bağlantılı, kendi üyelerine kollektivitenin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı” şeklindeki tanımını başta Granovetter olmak üzere sosyal ağ kuramcılarına ve daha kapsamlı bir şekilde yeni ekonomik sosyoloji ve yeni kurumcu iktisat temsilcilerine önemli bir çerçeve sunmaktadır (Fine, 2001: 63). Bu çerçeve, ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesi ve Coleman başta olmak üzere rasyonel seçim kuramı temsilcilerinin toplumsal sistemlerin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişleri (toplumsal sistemin mikro ve makro düzeyleri arasındaki geçişler) sağlama çabasına hizmet etmektedir. Bu bağlamda çalışmanın ikinci bölümünde ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesine ve eylem (mikro) ve yapıyı (makro) birbirine bağdaştırma çabalarına hizmet eden sosyal ağ kuramlarına ve Dünya Bankası'nın ilk defa Ocak 1996'da topladığı Sosyal Sermaye Grubunun, sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği görüşlere yer verilmiştir. Bu görüşler; Toplumcu Görüş, Ağ Görüşü, Kurumsalcı Görüş ve Sinerji Görüşü'dür. Dünya Bankası'nın Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımını şekillendiren ve çerçevesini oluşturan Sosyal Ağ Kuramları sosyal sermaye teorisinin temelini oluşturan kuramlardır. Sosyal sermayenin kuramsal çerçevesini oluşturan bu kuramlar; Granovetter'in Zayıf Bağların Gücü Kuramı, Burt'ün Yapısal Boşluklar Kuramı, Coleman'ın Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramlarıdır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, çalışmanın kuramsal ve yöntemsel çerçevesine yer verilmiştir. Bu çalışmanın yöntemsel çerçevesi, Bhaskar ve Sayer'in öncülüğünü yaptığı “eleştirel gerçekçilik” yaklaşımına dayanmaktadır (Sayer, 1992; Bhaskar, 1998). Bu yaklaşımda toplum alanında doğrudan gözlenemeyen ilişkileri ortaya koyan, toplumsal aldanişları ortadan kaldırmaya çalışan, koşullanmalara hapsolmayan bir gerçekçilik anlayışı geliştirilmiştir. Bu anlayış, “aşkın gerçekçilik” olarak isimlendirilmektedir (Tekeli, 2008: 13). Aşkın gerçekçilik olarak da isimlendirilen eleştirel gerçekçilik, pozitivist ve relativist anlayışlara yöntembilimsel bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Sayer, 1992).

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri araştırılırken; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyelerinin maddi pratikleri fiili düzeyde tespit edilmektedir. Fiili düzeyde tespit edilen pratiklerden hareketle ise gerçek düzey hakkında bilgi sahibi olunmaya çalışılmıştır. Çalışmada çeşitli sermaye kuramları ve sosyal sermaye teorisinin kuramsal çerçevesini oluşturan sosyal ağ kuramlarına dayalı kavram ve Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyelerinin fiili düzeyde tespit edilen maddi pratiklerinden hareketle gerçek düzeye yaklaşılmaya çalışılmıştır.

Çalışmada merkezi Muğla Merkez ilçede bulunan sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, üyelerin fiili düzeyde tespit edilen maddi pratiklerinden hareketle incelenirken bu maddi pratikleri ortaya çıkaran ya da çıkmasında etkili olan süreç, yapı ve mekanizmalara da çalışmanın üçüncü bölümünde yer verilmiştir. Sermaye fraksiyonu üyelerinin maddi pratiklerine etkide bulunan yapı kapitalizm iken, mekanizma sermaye birikim mekanizması ve süreç ise Türkiye’de ve Dünya’da yaşanan sermaye birikimi süreci’dir. Bu genel çerçeve içerisinde araştırma konusu ile ilgili bazı olgu, süreç, anlayış, kavram, mekanizma vs ayrıca önem taşımaktadır. Çalışma açısından bunlar temel başlıklar altında; saçılma olgusu, sermaye’nin yoğunlaşması ve merkezileşmesi, mülksüzleştirme yoluyla birikim, esnek uzmanlaşma, “küçük güzeldir” anlayışı, sermayenin yerel ve bölgesel olan’a artan ilgisi, “kolektif kapitalist” ve 1980 sonrası sermaye birikim sürecinde Anadolu Sermayesi ve gelişimi şeklinde sıralanabilirler. Ayrıca çalışmanın üçüncü bölümünde sosyal sermayenin büyüme ve kalkınma ile ilişkisini inceleyen Dünya ve Türkiye literatürüne de yer verilmiştir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde çalışmanın amacı çerçevesinde alan araştırması bulgularına yer verilmiştir. Bu doğrultuda ilk olarak araştırmanın nesnesini oluşturan Muğla sermaye fraksiyonlarından Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi ve Muğla Genç İşadamları Derneği’nin (MUGİAD)

tarihsel gelişimi ve mevcut durumu yansıtılmaya çalışılmıştır. Sonrasında ise bu sermaye fraksiyonu üyeleri ile gerçekleştirilen anket uygulamasına ilişkin bilgiler paylaşılmıştır. Ayrıca MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin genel özellikleri ve yaptıkları işin doğasına ilişkin anket sonuçlarına yer verilmiş, üyelerin sahip oldukları sosyal sermaye kaynakları ve sosyal sermaye türleri anket sonuçlarından hareketle tespit edilmeye ve çalışmanın amacı çerçevesinde yorumlanmaya çalışılmıştır. Dördüncü bölümün sonunda ise alan araştırması ile ilgili Muğla'daki sermaye fraksiyonları ve Muğla'daki sermaye birikimi sürecine ilişkin izlenimlere yer verilmiştir.

Çalışmanın sonunda ise anket uygulaması ile Muğla'daki Sermaye Fraksiyonları ve Sermaye Birikimine İlişkin İzlenimler üzerine bir değerlendirme ve çalışmanın sonucu yer almaktadır.

## **Birinci Bölüm**

### **Sermayenin Sosyal Doğası, Hareketi ve Sosyal Sermaye'nin Kavramsallaştırılması**

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle sermayenin sosyal doğası, hareketi ve tarihsel bağlamı üzerinde durulmuştur. Bir sonraki kısımda Neo-klasik ekonomik ve ekonomik olmayan ayırımından hareketle sermayenin önce nasıl sosyal doğasından koparıldığı, sonra ise bu sosyalliğin nasıl “sosyal sermaye” kavramsallaştırması ile tekrar görünürde kazandırılmaya çalışıldığı ve böylece ana akım iktisadın Neo-klasik anlamda sermayeye bakışının bir peçe ile örtüldüğü süreç teori ve politika değişimleri çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Son kısımda ise sosyal sermaye kavramının bir terim olarak ilk kullanımlarına yer verilmiştir.

#### **1.1. Sermayenin Sosyal Doğası**

Sermayenin sosyal doğası, kapitalist mülkiyet ilişkileri tarafından belirlenirken kendini sınıflar arasındaki ilişkilerde göstermektedir (Fine, 2001). Bu sosyallik, işbirliği doğuran uyumlu ilişkiler şeklinde değil, tersine tarihsel olarak çıkar çelişkisi temelinde belirlenmiş eşitsiz üretim ilişkilerinin çatışmacı niteliğinden kaynaklanmaktadır (Ongan, 2013: 222). Sermayenin, sosyali içerisinde barındırdığına ilişkin bu anlayış, sermayeyi kapitalizmle ilişkilendirmeyi ve tarihsel bir bağlamda ele almayı zorunlu kılmaktadır. Ricardo'ya göre (2013, 69) “Sermaye, bir ülkenin zenginliğinin üretimde kullanılan kısmıdır ve emeğe işlerlik kazandırmada gerekli besin, giysi, hammadde, makine vb.’den oluşur. Her ne kadar bu sermaye tanımı, fiziki sermaye ya da ana akım iktisadın tanımladığı sermaye’ye karşılık geliyorsa da gerek Ricardo’da gerekse Marx’ta sermaye, kaynağını sermaye sahipleri ile işçiler arasındaki sosyal ilişkinin sürekli yeniden üretiminden alması nedeniyle sosyaldir.

Sermayenin sosyal niteliğini yansıtan ve dolayısıyla kapitalizmle olan evliliğini, tarihsel bağlamını ve akışkanlığını göz ardı etmeyen temel yaklaşım, Marx’ın yaklaşımıdır. Marx, kapitalizmin dinamizminin üretim tarzında nasıl



somutlaştığını açıklarken, kullandığı kavramsallaştırma ve diyalektik yöntemde “ilişkileri” temel almaktadır. Böylece Marx’ın yaklaşımı, sermayenin sosyallığını içerisinde barındırmaktadır. Sermaye, bir üretim faktörü olmanın ötesinde sosyal ilişkileri merkezine alan dinamik bir süreci de yansıtmaktadır. Bu açıdan Marx, ana akım iktisatçılardan farklılaşmaktadır. Ana akım iktisatçılar sermayeyi, sınıflar arasındaki sömürüye dayalı bir ilişki ve bu ilişkiye destek veren daha geniş toplumsal ilişkilerden öte, bireye ait olan toplumsallıktan uzak bir şey olarak algılamışlardır (Fine, 2001: 75). Bu algılama ise ilişkileri yalnızca özne(birey)-nesne(meta) ilişkisine indirgemıştır. Yapılan bu analiz sırasında özne-özne ilişkileri göz ardı edildiğinden “sosyal” olmayan bir sermaye analizi kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır. Hâlbuki yapılan analiz, “özne-nesne” ve “özne-özne” ilişkilerini birlikte ele aldığı anda sermayenin sosyal olan karakteri daha net olarak ortaya çıkmaktadır.

Sermayenin sosyal doğası, öncelikle Marx’ın tanımladığı farklı sermaye türleri arasındaki çevrimden hareketle daha iyi anlaşılabilir. Sermaye burada kendisini para sermaye, üretici sermaye ve meta sermaye olmak üzere üç farklı şekilde gösterir. Söz konusu üç farklı sermayenin birbirine dönüşüm süreci, ne üretildiğinden bağımsız olarak işlemektedir. Aslında bu dönüşüm, mübadele ve üretim alanları arasında sermayenin dinamizmini göstermektedir. Sermaye türleri arasındaki çevrimin temel hareket noktası, mübadele alanıdır ve sermaye kendisini ilk olarak üretim aracı, hammadde, sermaye niteliğinde olan makine teçhizat ve emek gücünü satın almak için gerekli olan para sermaye olarak göstermektedir. Bunların alımı ile mübadele alanından üretim alanına geçiş yaşanmakta; artık para sermaye, üretici sermaye halini almaktadır. Üretici sermaye metaların üretimini gerçekleştirir ve bu üretim sürecinin sonucunda üretici sermayenin meta sermayeye dönüşümü gerçekleşmiştir. Üretici sermayenin üretmiş olduğu meta sermayenin satışının gerçekleşmesi ile üretim alanından mübadele alanına tekrar bir geri dönüş yaşanır. Sermaye bu çevrimi boyunca hem sosyaldır, hem akışkandır, hem tarihsel bağlama sahiptir hem de kapitalizmle iç içedir.

Sermayenin bu çevrim boyunca hareket ederken varlığını sürdürebilmesi sosyal olmasına bağlıdır. Fine’a (2001: 64-65) göre para sermaye iken alım gücü ile ilişkilendirildiğinden, üretici sermaye iken sınıflar arası sömürünün kaynağı

olmasından ve meta sermaye iken ihtiyaçları karşılaması gerektiğinden sosyaldir. Marxist ekonomi politikte sermayenin sosyal doğası, aşağıdaki gibi özetlenebilir (Fine, 2001: 65-67):

- Sermaye çevrimlerinin içerisinde oluşan gerilimlerin sermaye ve emek arasındaki bölüşüme ilişkin mücadeleyi ve sermaye çeşitleri arasındaki rekabetçi süreci içermesi sosyalliği beraberinde getirir. Kar elde etme zorunluluğu beraberinde sermaye biriktirme zorunluluğunu da getirir. Ana akım iktisat, sermaye birikimi sürecinde sadece piyasa rekabetine odaklanırken toplumsal dikkate almaz. Marx'ın yaklaşımında bu rekabetin yanında toplumsal ilişkilerin yansımaları olarak görülebilecek emek ve sermaye arasındaki bölüşüme ilişkin mücadele, kapitalist üretim ve sömürü sistemi içerisindeki sınıf ilişkileri, bu sınıflar arasındaki iktidar sahibi olma mücadelesi ve çatışmalar temel alınmaktadır.
- Kar elde etme zorunluluğu dolayısıyla sermaye biriktirme zorunluluğu, gelişen ekonomi içerisinde yer alan kimi yönelim ve gerilimlerle (tekelleşme, sermaye merkezileşmesi ve eşitsiz ve bileşik gelişim) belirli eğilimler (küreselleşme, kentleşme gibi) doğurduğundan sermaye zorunlu olarak sosyaldir. Bu eğilimler sadece ekonomik değildir, toplumsal ve ekonomik yeniden üretim içerisindeki ve bunların arasındaki gerilimlerden hem etkilenmiş hem de bu gerilimlere yol açmıştır.
- Sermaye çok işgalci bir üretim biçimidir. Kapitalist olmayan ekonomik etkinlik biçimlerini itaat altına alma ve kendi etki alanına dâhil etme eğilimindedir. Sermayenin sosyal niteliklerinden biri kapitalist olmayan etkinlik alanlarına nüfuz etmek ve bu alanları, kendi ekonomik yeniden üretim biçiminin bir ya da birkaç özelliğini kabule zorlamaktır (bu metalaşma da olabilir borçlanma mecburiyeti de).

Lin'in klasik sermaye teorisi olarak adlandırdığı Marx'ın sermaye teorisi, kapitalist/girişimci sınıf ile işçi sınıfı arasındaki istismarcı ve sömürüye dayalı sosyal ilişkileri temel alan bir teoridir (Lin, 1999: 28-30). Lin'e göre Marxist yaklaşımda sermaye, sosyal bir kavramdır ve sadece sosyal etkileşim sürecinde ortaya

çıkmaktadır. Üretim süreci sosyal etkileşimi içerir. Ayrıca sermaye, metanın üretim ve değişimi sürecinde, kapitalist ya da üretici tarafından edinilen bir faktör olarak görülmektedir (Lin, 2001: 7). Bu bağlamda sermaye, metanın üretim ya da değişiminin yapıldığı piyasa gibi, sosyal etkileşimin ve iletişimin aktörler arasında zorunlu hale geldiği sosyal bir ortamın ürünüdür.

Fine ve Filho'ya (2012: 28-29) göre Marx, şeyler arasındaki teknik ilişkiler ya da iktisat yapma sanatı ile değil, insanların kendi aralarında kurdukları ilişkilerle ilgilenir. Bu bağlamda Marx'ın sermaye teorisi sosyali içerisinde barındırır. Marx, üretimin nasıl örgütlendiğini incelerken diğer toplumsal ilişkilerin üretime olan bağımlılığını gerek tarihsel bağlamda gerek yapısal olarak incelemiştir. Üretimin örgütlenişinde aktörler arasındaki karşılıklı ilişkilerin yanında bu aktörlerin içerisinde yaşadıkları ağlardaki konumları da önemlidir.

Toplumsal üretim ilişkileri kendini sınıf ilişkileri şeklinde göstermektedir. Marx'a göre (Fine ve Filho, 2012: 33) toplumsal ilişkiler, özellikle sınıflar arasındaki ilişkiler ekonomileri birbirinden ayırt etmede ve ekonomilerdeki farklılıkları (özellikle de üretim biçimlerindeki farklılıkları) görmede gereklidir. Marxist yaklaşımda sermaye, bir yandan sosyali içerisinde barındırırken bir yandan da ekonomik yapı ile ilgilidir. Marxistlere göre sermaye, kapitalist üretim ve sömürü sistemi ile ilişkili bir piyasadır (Fine, 2001: 62). Hem üretim hem de mübadele alanları sosyali içerisinde barındırmaktadır. Mübadele ilişkisini yaratan, mallar arasındaki fiziksel ilişki değil de tarihsel olarak özgül bir toplumsal ilişkidir (Fine, 2001: 34). Bu toplumsal ilişki kendini piyasa için kullanım değerleri üretiminin örgütlenişi şeklinde gösterir. Piyasalar ise sadece mübadelenin yapıldığı bir ortam olmaktan ziyade üzerine kurulu olan toplumsal ilişkileri de yansıtır. Burada sermayenin sosyali içinde barındırmasında Marx'ın kapitalizmi bir sistem olarak görmesi de büyük önem taşımaktadır. Bu sistemin doğasını belirleyen mülkiyet ilişkileri ve mülkiyet ilişkilerine karşılık gelen sosyal ilişkilerdir (Ercan, 2002: 29). Bu ilişkiler mülkiyet karşısındaki konuma bağlı bir şekilde sömürü ve egemenlik ilişkilerini yani sınıf ilişkilerini yansıtır.

Marx, sınıf ve sömürünün sembolü, belirli bir kesim için güç ve iktidarın kaynağı ve ana akım iktisattan farklı bir şekilde, sadece maddi ve üretilmiş üretim

aracı olarak görmediği sermayenin sosyal doğasını şöyle açıklar (Marx, 1894/1990: 712-713):

“Ne var ki, sermaye, bir nesne değil, toplumun belli bir tarihsel oluşumuna ait bulunan belli bir toplumsal üretim ilişkisidir ve bir nesnede kendisini ortaya koyarak bu şeye belirli bir toplumsal nitelik kazandırır. Sermaye, maddi ve üretilmiş üretim araçları toplamı değildir. Sermaye, daha çok, sermayeye dönüştürülmüş üretim araçlarıdır ve tıpkı altın ya da gümüşün bizatihi para olmaması gibi bunlar da bizatihi sermaye değillerdir. Sermaye, toplumun belli bir kesiminin tekeline aldığı üretim araçlarıdır ve canlı emek-gücünün karşısına, bu emek-gücünden soyutlanmış ve sermayedeki bu zıtlık yoluyla kişileşmiş ürünler ve iş kolları olarak ortaya çıkar. Bu yalnızca, işçilerin, bağımsız güçler haline getirilmiş ürünleri, kendilerinin üretenlerin hâkimi ve satın alıcısı olarak ürünler olmayıp, aynı zamanda da, bu emeğin, işçilerin karşısına, ürünlerinin nitelikleri olarak çıkan toplumsal güçleri ve gelecekteki...(?okunamamıştır)\* biçimidir. Şu halde, burada, biz, kesin ve ilk bakışta tarihsel olarak üretilen toplumsal üretim süresi içerisindeki etkenlerden birinin pek gizemli, toplumsal biçimiyle karşı karşıyayız.”

Marx’ın toplum kuramında üretici güçler, üretim ilişkileri ve üst yapı toplumu oluşturan temel unsurlar olarak ortaya çıkarlar (Singer, 2013: 70-71). Bunların içerisinde üretici güçler üretimde kullanılan şeyler iken üretim ilişkileri kendisini insanlar arasında ya da insanlarla nesnelere arasındaki ilişkiler biçiminde gösterirler. Üst yapıyı belirleyen, üretici güçlerden ziyade üretim ilişkileridir. Üretim ilişkileri ise ister insanlar arasındaki ister insanla nesne arasındaki şekliyle görülsün toplumsalı içermektedir. Nitekim Marx’ın üretim ilişkilerinden bahsederken “toplumsal” a vurgu yapması ve “toplumsal üretim ilişkileri” kavramını kullanması da bu yüzdendir. Ayrıca sermaye, toplumun temelini oluşturan bu üç faktörden birisi olan üretim ilişkileri şeklinde görülmektedir. Çünkü sermaye, tarihsel bağlamı olan toplumsal bir üretim ilişkisi olarak sosyaldır. Burada toplumsal üretim ilişkilerinin (sermayenin sosyal doğasının) toplumdaki biçimlenişinde sınıflar arası mücadeleler önem kazanmaktadır. Nitekim Marx, Komünist Manifesto’da tarihsel olarak var olmuş toplumların tarihini bir sınıf mücadeleleri tarihi olarak görmektedir (Marx ve Engels, 1848/2013: 40). Bu sınıf mücadeleleri toplumsal üretim ilişkilerini etkileyerek sermayenin sosyal doğasını değiştirmektedir.

Ana akım iktisatçılar sermayeyi, metanın sermaye haline dönüşmesi sürecini ve bu sürece ilişkin koşulları dikkate almaksızın tanımlarlar. Bu tanımlama şekli

Marx tarafından eleştirilmiş ve yetersiz bulunmuştur. Marx'ın sermaye tanımlamasında sermaye sadece katı bir biçimde yani üretilmiş üretim aracı olmanın yanında üretimdeki toplumsal ilişkilerin sonucu ortaya çıkan bir faktördür. Bu eleştirileri, Marx'ın sermayenin sosyal doğasını vurgulayan sermaye tanımlarından birinde görmek mümkündür (Marx, 1847/2003: 29):

“Sermaye de bir toplumsal üretim ilişkisidir. Bir burjuva üretim ilişkisi, burjuva toplumunun üretim ilişkisidir. Sermayeyi oluşturan geçim araçları, iş aletleri, hammaddeler, belli toplumsal koşullar altında, belirli toplumsal ilişkiler içinde üretilmiş ve biriktirilmiş değerler midir? Bunlar yeni üretim için belli toplumsal koşullar altında, belirli toplumsal ilişkiler içinde kullanılmıyorlar mı? Ve yeni şeyler üretilmesine hizmet eden ürünleri sermaye haline dönüştüren de işte bu belirli toplumsal nitelik değil midir?”

Sermaye sadece geçim araçlarından, iş aletlerinden ve hammaddelerden, sadece maddi ürünlerden ibaret değildir; bunların olduğu kadar değişim değerlerini de içerir. Sermayenin içerdiği bütün ürünler metadlardır. Demek ki, sermaye, yalnız bir maddi ürünler toplamı değildir; sermaye, bir metalar, bir değişim-değerleri, bir toplumsal büyüklükler toplamıdır.”

Görüldüğü üzere buradaki toplumsallık, üreticiler arasındaki ilişkilerde kendini gösterir ve üretim sürecinin gereği olarak karşımıza çıkar. Çünkü insanlar üretim sürecinde birbirlerini etkileme gücüne sahiptirler. Gerektiğinde aralarında kurmuş oldukları ilişkiler yardımıyla işbirliği yaparak ya da üretim için gerekli görülen şeylerin değiş-tokuşunu yaparak üretimlerini mümkün kılarlar. Aslında üretimde bulunmak için birbirleriyle ilişki içerisinde olmak durumundadırlar. Çünkü Marx'a göre (1891/1976: 28) aralarında kurmuş oldukları bu bağlantılar ve ilişkiler olmadan doğa üzerinde etkili olmazlar yani üretimde bulunamazlar. Üretim ilişkileri üretim araçlarının niteliğine bağlı olarak şekillenir. Marx'a göre (1891/1976: 29) “üretim ilişkileri bir bütün halinde toplumsal ilişkiler denilen şeyi, toplumu ve özellikle belirli bir tarihsel gelişme aşamasındaki toplumu, özgün, ayırt edici nitelikte bir toplumu oluşturur.”

Marx'ın toplum kuramını inşasının temelinde yer alan faktörlerden biri olan üretici güçler giderek daha fazla toplumsallaşmak durumundadır (Tongyu ve Weimin, 2013). Çünkü kapitalizmin dinamizmi gereği sermaye giderek daha fazla genişleme ve gelişme eğilimine sahip olmak zorundadır ve buna bağlı olarak üretim

ilişkilerinin merkezinde yer alan mülkiyet ilişkilerinde önemli değişimler yaşanmaktadır. Kapitalizmin dinamizmi, bireysel sermaye mülkiyet biçiminden hisseli sermaye mülkiyet biçimine (anonim şirketlere) geçişe neden olmuştur. Söz konusu bu geçiş, sermayenin toplumsallaşma sürecini arttırmıştır. Nitekim Marx, hisseli sermaye mülkiyet biçimini toplumsal sermaye olarak nitelemektedir (Tongyu ve Weimin, 2013).

Marx'ın sermayeyi bir ilişki olarak görmesi de sosyalliğine işaret eder. Ana akım iktisatçıları da sermayeyi bir ilişki olarak göremedikleri için eleştirmektedir (Ollman, 2008: 62). Çünkü ana akım iktisat, sermayeyi tarihsel olarak mutlak, her zaman var olan bir şey olarak görmektedir. Sermayenin bu şekilde düşünülmesi onun katı, toplumdan ve toplumsal ilişkilerden uzak bir faktör olarak alınmasında önemli rol oynamaktadır. Marx ise sermayeyi görelî bir üretim biçimi olarak görmekte, kapitalizmi çözümlerken kullandığı her bir faktörde olduğu gibi sermaye de sosyal bir ilişki olarak görülmektedir (Arslan ve Mura, 2001: 108). Sermayenin bir “şeyden” ziyade toplumsal bir ilişki olarak görülmesinin arkasında üretim araçlarının, özel mülkiyete bağlı bir şekilde ve emek sömürsününün bir aracı olarak kullanıldığı tarihsel bir gelişim süreci sonucunda sermaye haline gelmeleri yatar (Mandel ve Freeman, 2010: 34). Ana akım iktisatçılar ise bu sömürüyü maskeleyen bir sermaye anlayışına sahiptirler. Sermaye, girişimci kapitalist sınıf ile emekçiler arasında bir üretim ilişkisini ortaya çıkarır. Bu ilişkinin özünde, kapitalist girişimci sınıfın üretim araçlarının sahipleri olarak artık değeri yaratan ücretlileri sömürmeleri yatar (Mandel ve Freeman, 2010: 35).

Marx'ın analizlerinin niteliğine bakılarak da sermayeyi sosyal bir bağlamda ele aldığı söylenebilir. Nitekim Trotsky'nin Marksizm hakkındaki şu cümlesi Marx'ı sosyal ilişkileri analizlerinin temeli olarak gördüğünü ifade eder (Trotsky, 1931'den aktaran Arslan ve Mura, 2001: 102); “Marksizm, her şeyden önce analizlerin bir metodudur-ama metinlerin değil, sosyal ilişkilerin analizlerinin”.

Sermaye toplumsal bir güç olması yönüyle de sosyaldır. Marx ve Engels'e göre (Marx ve Engels, 1848/2013: 59); “Sermayeci olmak demek üretimde salt kişisel bir konum değil, aynı zamanda toplumsal bir konum da almak demektir. Sermaye ortaklaşa bir üründür ve ancak toplumun çok sayıda üyesinin birleşik

eylemiyle, hatta son kertede ancak toplumun bütün üyelerinin birleşik eylemiyle harekete geçirilebilir. İşte bu yüzden sermaye kişisel değil, toplumsal bir güçtür.”

Bourdieu’ye göre (Bourdieu, 1984: 113, Göker, 2010), eyleyicilerin sosyalleşme geçmişleri sayesinde sahip oldukları özellik ve yatkınlıklar (dini aidiyet, eğitimsel birikim, yeme alışkanlıkları, konuşma tarzları, politik görüşleri, kredi kullanımı, doğurganlık vb.) ve bu yatkınlıkların diğer eyleyicilerle ilişki içerisinde mübadelesi (tanıma, kutsama, tabi olma, paylaşma vb.) olarak sermaye, etkisini içinde yeniden üretilip tedavüle sokulan alanda gösteren, değerini ise alan dinamikleri içerisinde kazanan bir toplumsal ilişki, toplumsal enerjidir.

Filho sermayeyi, “kapitalist ve işçi sınıfı arasında kurulan ve şeyler biçimini alan toplumsal bir ilişki” olarak tanımlamış ve bu toplumsal ilişkinin de bina, makine, alet, taşıt ve toprak gibi üretim araçlarının belirli bir sınıfın tekeline alınmasıyla kurulduğunu belirtmiştir (Filho, 2006: 81).

## **1.2. Sermayenin Hareketi ve Tarihsel Bağlamı**

Sermaye ve kapitalizm kavramları evlilik ve düğün terimleri gibi birlikte düşünülmelidir; biri diğerine indirgenmeden ilki, ikincisinin bağlamına yerleştirilmiştir (Fine, 2001: 60). Kapitalizm hareket etmezse biter ve kapitalizmin dinamizmi sermayenin hareketi ile sağlanmaktadır. Nitekim sermaye sadece hareket halinde olduğunda var olan bir süreçtir, bir “şey” değildir (Harvey, 2012: 25). Sermayenin dolaşımı durduğunda kapitalizmin işleyişi de durur. Bu bağlamda sermayenin kapitalizmle ilişkilendirilmesi sermayenin akışkan olması gerekliliğine de işaret eder. Sermayenin yalnızca katı biçim olarak (bina, altyapı, makine vb) ele alınması kapitalizmin dinamiklerinin ve hareketinin anlaşılmasını güçleştirmektedir. Ana akım iktisat yaklaşımı, sermayeyi üretimde bulunmak için üretilmiş nesnelere olarak tanımlamakta ve böylece sermayenin akışkan olarak ele alınmasını güçleştirmektedir.

Marx’ın tanımladığı farklı sermaye türleri arasındaki çevrim, sermayenin akışkanlığını gösterir. Sermaye, birbiri ardına ve kendisini tekrarlayarak, para-

sermaye olmaktan üretici-sermayeye ve oradan meta-sermaye olmaya doğru hareket eder. Sonra bu hareket tekrar başa döner. Sermaye, kapitalizmle birlikte düşünüldüğünde, kar elde etme zorunluluğu süreklilik gösterdiğinden durduğu yerde durmaz. Yani sermayenin çevrimi de kar elde etme zorunluluğu nedeniyle sürekli kendini tekrarlamalıdır. Kapitalizmin dinamizmi böylece sağlanmış olur. “Tarihsel Kapitalizm” olarak adlandırılan tarihsel ve toplumsal sistemin ayırt edici özelliği, sermayenin kendisini sürekli büyütme çabası içinde oluşudur (Wallerstein, 2002: 12). Bu sistemde geçmiş birikimler daha fazla sermaye birikimi için kullanıldığında “sermaye” halini alır. Daha çok sermaye biriktirme hedefi, hem sermaye türleri arasındaki çevrimin kendini tekrar etmesinde (sermayenin akışkanlığının artmasında) hem de kapitalistin sosyal ilişkilerinin sermayeyi daha fazla kılma adına bir araç olarak kullanılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

Marx’ın diyalektiği her şeyi birbiri ile ilişkilendirerek hareket ve dönüşüm halinde kendini gösterdiğinden sermaye, kapitalizmin dinamizmi gereği belirli dönüşümler geçirerek ve bir süreci temsil ederek akışkan biçimde ele alınmıştır. Böylece Marx’ın benimsediği diyalektik yöntem de sermayenin akışkanlığına izin verir. Diyalektik hareketin temeli ise, özel mülkiyetin varlığının sonucu olan ekonomik zorunluluklardır (Singer, 2013: 60).

Diyalektiğin ele aldığı temel konu her türlü değişim ve etkileşimdir (Ollman, 2008: 46). Marx, kapitalizmin işleyişinde her türden değişim ve etkileşimin nasıl inceleneceği konusunda; diyalektikte bir konu hakkında düşünürken konunun sınırlarının nasıl belirleneceği ve konuya ait alt parçaların nasıl oluşturulacağını ifade eden “soyutlama”dan faydalanır. Soyutlama aslında bir süreci ifade etmektedir. Bir süreç olarak soyutlama Ollman’a göre (2008: 47-48) şöyle tanımlanmıştır:

“Biz görüş alanımıza giren şeylerin sadece bazılarını “görürüz”, çevremizdeki şeylerin sadece bir kısmını “duyarız”, bedenimizin temas ettiği şeylerin sadece bir kısmını “hissederiz”; aynı şey diğer duyu organlarımız için de geçerlidir. Bahsettiğimiz her durumda bir odak alanı kurulur, algılarımız içinde bize çarpan şeylerden bizimle ilgili olanı olmayandan ayıran bir tür sınır oluşturulur. “Ne gördün?” (Gözüne takılan şeyler neler?) sorusunun “Gerçekte ne gördün?” (Görüş alanına ne girdi?) sorusundan farklı olduğu açıktır. Keza bir konu hakkında düşünürken bu konuyla ilgili ilişkilerin ve özelliklerin sadece bir kısmına odaklanılır. Belki başka bir insanın dikkatini yöneltebileceği veya başka bir



durumda bizim de dikkatimizi çekebilecek pek çok şey dışarıda bırakılır. İşte dışarıda bırakılanlar ve içeriye dâhil edilecekler arasında bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde (aslında genelde ne tam bilinçli ne de tam bilinçsiz bir şekilde) sınır çizmeye yönelik bu ussal etkinlik soyutlama sürecidir.”

Marx, diyalektiğinde bu soyutlama sürecinden faydalanmış, kapitalizmin işleyişini soyutlama sürecinde; başta sermaye olmak üzere işleyişe temel oluşturan kavramlar (meta, emek, para gibi) hakkında düşünürken yapmış olduğu soyutlamalarda değişim ve etkileşim bu soyutlamaların temelinde yer almış ve değişim ile etkileşim birbirlerinin adeta tamamlayıcısı olmuştur. Bu soyutlamaların önemli bir özelliği; kapitalizmin işleyişi ile ilgili olduğu düşünülen tüm birimlerin hem bir ilişki hem de bir süreç olarak soyutlanmasıdır (Ollman, 2008: 32). Bu birimlerden biri olan sermayeyi bir ilişki şeklinde soyutlarken ilişkide bulunduğu tüm birimleri (emek, kapitalist, işçiler gibi) onun temel öğeleri olarak düşünür. Marx sermayeyi soyutlama sürecinde sermayenin tarihsel geçmişini sermayenin bir parçası olarak düşünmüştür. Bu aslında sermayenin bir süreç olarak soyutlandığını gösterir. Nitekim Marx, bir şeyin mahiyeti ile onun tarihinin iki ayrı şey olduğunu kabul etmemektedir (Ollman, 2008: 55). Sermayenin nasıl geliştiği yani tarihi sermayeye içkindir. Aslında bu soyutlama süreci, değişimi soyutlama yapılan kavrama içsel hale getirmektedir. Ollman’a göre (2008: 56-57) “Marx’ın emek, değer, meta, para vb. gibi bütün temel soyutlamaları süreci, oluşu ve tarihi birbirine eklemeler.” Genelde tüm soyutlamalarında özelde ise sermayeye ilişkin soyutlamasında Marx, değişim ve etkileşim temelinde tarihsel bağlamı ve hareketi (sürekli bir akış hali) soyutlama yapılan kavrama ilişkin içeriğin bir parçası olarak düşünmüştür. Bu bağlamda sermaye, hem tarihsel bir bağlama sahiptir hem de akışkan bir süreci işaret etmektedir.

Sermayenin akışkanlığı farklı sosyo-ekonomik koşullarda ve farklı sermaye biçimleri arasında sermayenin hareketliliği değildir sadece, sermayenin faaliyetlerinin kapsamını yeni etkinlik alanlarına doğru genişletme çabası da akışkanlığını gösterir (Fine, 2001: 71-72). Holloway’a göre (2003) sermayenin hareketi temelde iki farklı şekilde düşünülebilir. Bunlardan ilki sermayenin farklı biçimleri arasındaki çevrim şeklinde kendini gösterirken; diğeri ise sermayenin; kapitalizmin dinamizmi gereği sınır tanımayan bir biçimde sürekli kendini arttırma

çabasının bir sonucudur. Holloway'ın fonksiyonel hareketlilik şeklinde tanımladığı sermayenin farklı biçimleri arasındaki çevrim, meta-para-meta şeklindeki dönüşümüne işaret eder. Sermayenin sürekli genişleme ve sınırları aşma çabası temelli hareketi ise uzamsal hareketlilik olarak tanımlanır. Holloway'e göre (2003) ister fonksiyonel ister uzamsal olarak sermayenin hareket etmesinin arkasında hareketin sermayeye içkin doğası yatmaktadır.

Holloway, sermayenin hareketliliğini sosyalliğinin bir sonucu olarak görmekte ve sermayeyi sosyal bir ilişki olarak tanımlamaktadır (Holloway, 2003). Bunun arkasında Marx ile paralel bir şekilde sermayeyi bir “şey” olarak değil de “toplumsal bir boyun eğme ilişkisi” olarak görmesi yatmaktadır. Sermayenin bir “şey” olarak görülmesi yani sahip olunabilir bir şey, belirli bir yere, bir şirkete, ekonomik bir faaliyet koluna bağlanabilir bir şey olarak görülmesi; bir yerden bir yere, bir işkolundan diğerine, şirketten bir diğer şirkete hareket edebilir bir şey olarak görülmesini tabi kılar. Sermayenin tahakkümü ve yeniden üretimini esas alan bu bakış açısı; sermayenin hareketliliğinin uzamsal halidir. Sermayenin bir şeyden öte sosyal bir ilişki olarak görülmesi ise sermayenin fonksiyonel hareketliliğini temel alır. Sermayenin fonksiyonel hareketliliği, sermayenin bir şeyin fetişleşmiş halinde olan toplumsal ilişki olduğunu gösterir.

Marx'ın sermayeyi bir ilişki olarak soyutlaması beraberinde sermayenin tarihsel bir bağlama sahip olmasını da gerektirir. Ollmann'a göre (2008: 62-63) “Marx'ın yaptığı gibi sermayeyi, maddi üretim araçları ile onların mülkiyetine sahip olanlar, onlar için işçilik yapanlar, onların işletilmesiyle ortaya çıkan ürün ve değer ve onların mülkiyetine sahip olma ve onlar için işçilik yapma durumunun devamını sağlayan koşullar arasındaki içsel bağları özünde taşıyan karmaşık bir ilişki olarak kavramak, aynı zamanda sermayeyi tarihsel bir olay olarak görmek ve insan yaşamındaki bazı özgül koşulların sonucunda ortaya çıkmış ve bu koşullar ortadan kalktığında kendisinin de mevcudiyetinin sona ereceği bir şey olarak anlamaktır.” Yani sermaye bir ilişki olarak soyutlanırken bir yandan sosyalliği ön plana çıkmakta öte yandan ise tarihsel olarak belirlenmiş toplumsal koşullar sermayeye yön vermektedir. Ana akımın dönem temsilcileri olan klasik iktisatçılar ise sermayeyi toplumsal koşulların bir sonucu olarak değil doğal olarak varlığını kabul ederler,

çünkü onu materyal ürünler, makine, teçhizat, hammadde gibi görürler (Singer, 2013: 84-85).

Tarihsel olarak belirlenmiş toplumsal koşullar sermayenin ön koşulu olarak görülür (Fine, 2001: 59). Sermaye tarihsel olarak kapitalizmin ortaya çıkışı ile ilişkilendirilebilir. Kapitalizmin ortaya çıkma sürecinde sermaye en olgun haliyle karşımızdadır. Ana akım iktisatçılar sermayeyi ele alırken her yerde ve her zaman geçerli olduğu varsayılan tarih ötesi genelleştirmeler yapmaktan vazgeçmemişlerdir. Sermaye tarihsel bağlamından uzak tutulmuş yani içerisinde geliştiği toplumsal koşullardan ve biçimlendirdiği üretim tarzlarından tarihsel olarak ayrı bir şey gibi düşünülmüştür. Ana akım iktisat metodolojik bireycilik, rasyonalite ve maksimizasyon problemlerine bağlı kalırken ekonomik olanla olmayanın analizi birbirinden ayrılmış, sermaye de bu bağlamda toplumdan uzak olması gereken bir şeymiş gibi algılanmıştır. Böylece mevcut kaynakların üretici nitelikleri olarak görülen sermayenin toplumdan uzak olması tarihsel bağlamını da yitirmesine neden olmuştur (Fine, 2001: 55).

### **1.3. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması**

Neo-klasik ekonomik ve ekonomik olmayan ayrımından hareketle sermayenin önce nasıl sosyal doğasından koparıldığı, sonra ise bu sosyalliğin nasıl “sosyal sermaye” kavramı ile tekrar görünürde kazandırılmaya çalışıldığı ve böylece ana akım iktisadın Neo-klasik anlamda sermayeye bakışının bir peçe ile örtüldüğü sürecin hem teorik çerçeve hem de politika etkileri dikkate alınarak incelenmesi bu bölümün konusudur. Sosyal sermaye kavramsallaştırmasına ilişkin teorik çerçeve, Neo-klasik ekonomik ekonomik olmayan ayrımına dayanmaktadır.

#### **1.3.1. Teorik Çerçeve: Ekonomik Olanın Ekonomik Olmayanla İlişkisi**

Ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki ilişkiden bahsederken öncelikle ekonomik olan ve ekonomik olmayanın nasıl tanımlanacağı önem taşımaktadır. Burada ekonomik olan, ekonomik ortodoksinin çatısı altında, sınırsız insan ihtiyaçları ile sınırlı olan kaynaklar arasında bir denge kurma çabasına işaret

ederken; ekonomik olmayan ise ekonomik olanın dışında kalan hemen her şeydir. Burada ekonomik olmayan, bir “şey” olmanın ötesinde bir süreci de gösterebilir. Sosyal sermayenin kavramsallaştırılması sürecinde ekonomik olanı “sermaye”, ekonomik olmayanı ise “sosyal” kavramı karakterize etmektedir. Tabii ki burada ekonomik olan, Ortodoks ekonomi doğrultusunda sınırları belli olan ve temel varsayımları (tercihlerin ve teknolojinin sabit olması gibi) çerçevesinde tam bir kesinlik ihtiva eden basit bir arz talep meselesinden ibaret değildir. Ekonomik olan, daha çok piyasa toplumları ile ilişkilendirilmiştir ve piyasa toplumlarındaki bireysel seçim meselelerine odaklanır. Ekonomik olmayan ise aslında toplumsal olandır ya da toplumdan ayrı düşünülmemelidir. Ekonomik olan, bir yandan gerçeklikten uzaklaşmaya neden olurken; ekonomik olmayan bu gerçeklikten kopuşun üzerini örten bir araç olarak kullanılmaktadır. Ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki bu ayrım anaakım iktisatla birlikte ortaya çıkmıştır. Zaten bu ayrım öncesinde ekonomik olan sosyal ya da ekonomik olmayanı içerisinde barındırmaktadır.

Ekonomik olanla olmayanın bir arada düşünülmesi, ekonomik olanın ekonomik olmaya olan bağımlılığı hatta ekonomik olanın toplumsal olan ya da diğer bir deyişle ekonomik olmayan içerisinde yerleşik (gömülü) olduğu fikri, tarihsel olarak Antik Yunan düşüncesine kadar geriye götürülebilir. Antik Yunan döneminde ekonomi toplumdan uzak ve ondan bağımsız bir alan olarak düşünülmemiş, hatta dönemin eserlerinden Ksenophon tarafından kaleme alınan “Oikonomikos” yani “İktisat” adlı eserde, ekonomik ve sosyal olan birbiri içine geçmiş durumdadır (Buğra, 1995: 46). Aristo'nun yaşadığı dönemde de ekonomik olan ile olmayanın birbiri içine geçtiği, en azından toplumdan ayrı tutulan bağımsız bir ekonomi söz konusu değildir (Buğra, 1995: 48).

Ekonomi sözcüğüne etimolojik olarak bakıldığında da anlam olarak ekonomik ve ekonomik olmayan arasındaki karşılıklı ilişki kendini göstermektedir. Ekonomi sözcüğü, Yunanca “oikos” ve “nem” köklerinden oluşmakta ve “ev idaresi” anlamına gelmektedir (Buğra, 1995: 46). Burada ev idaresi, ekonomik, sosyal ve kişisel ilişkileri içerisinde barındıran bir yetki alanını tanımlamaktadır. Yani ekonomik olan ekonomik olmayandan ayrı düşünülmemektedir.

İktisatta, ekonomik olan ile ekonomik olmayanın birlikteliği kendini, öncelikle ekonomi politik geleneğinde göstermektedir. Ekonomi politikte ekonomik teori, tarihsel ve sosyal içeriğe sahiptir. Ekonomik teorinin sosyal içeriği, belirli toplum ya da toplumların doğasının ekonomik içeriği etkilemesidir (Fine ve Milonakis, 2009/2014: 3). Söz konusu içerik teoriye ilişkin kavramların tarihsel özgüllüğü temel almalarını gerektirmektedir. Örneğin ekonomik teorinin temel kavramlarından biri olan sermayenin nasıl tanımlanacağı tarihsel olarak kapitalizme özgü olup olmayışına dayalıdır. Ekonomik teorinin tarihsel içeriği ile sosyal içerik yakından ilgilidir ve “tarihsel olan”, geçmişin özgüllüğünün, analizleri nasıl etkilediği sorusunu içermektedir (Fine ve Milonakis, 2009/2014: 3). Özellikle sermaye gibi temel kavramların ekonomik teoride tarihselliğinin ve sosyalliğinin sorgulanmadan kabul edilmesi ekonomi politik sonrası gelenek haline gelmiştir.

Ekonomik faaliyetin kendi kurallarına göre işleyen piyasaların elinde olduğu piyasa toplumlarına geçişle birlikte ekonomi toplumdaki uzak tutulmuş ve özerk bir alan haline gelmiştir. Piyasa toplumları dışındaki toplumlarda insanların temel ihtiyaçlarını karşılamak için kurmuş oldukları üretim, dağıtım ve tüketim düzeni toplumun içine yerleşmiştir (Buğra, 1995: 50). Piyasa toplumları dışındaki toplumlarda ekonomik olan ekonomik olmayandan uzak tutulmamakta hatta ekonomik olan ekonomik olmayanın içerisine yerleşmiş (gömülülük) bulunmaktadır. Bu bağlamda Polanyi, ekonomik düzenin örgütlenmesinde üç temel davranış ilkesinden bahsetmektedir (Polanyi, 1944/2010: 90-102). Bunlar; değişim, karşılıklılık ve yeniden dağıtım ilkeleridir. Bu üç davranış ilkesi Polanyi'nin tanımladığı iki ekonomi tanımından “özelci tanım” ile ilgilidir. Ekonominin özelci tanımı, ekonomiyi insan ile çevresi arasında, insanlarca kurulmuş bir süreç olarak görür (Buğra, 1995: 49). Ekonominin özelci tanımı, ekonomik faaliyetin toplumdaki ayrı düşünülemeyeceğini esas almaktadır. Polanyi tarafından ortaya konan diğer bir ekonomi tanımı ise ekonominin biçimselci tanımıdır. Ekonominin biçimselci tanımı ise piyasa toplumlarında ekonomik sürecin anlaşılmasına katkıda bulunabilecek ve kıt kaynaklarla sınırsız insan ihtiyaçlarını karşılama amacı güden bireysel seçimler ve dağıtım problemini işaret eder (Buğra, 1995: 48-49). Ekonominin özelci tanımı piyasa toplumları dışında kalan toplumlara özgü iken ekonominin biçimselci tanımı piyasa toplumlarına özgüdür.

Ekonomi politik geleneğinde ekonominin özselci tanımı dikkate alınır. Ekonominin biçimselci tanımını ise ekonomik ortodoksi benimsemiştir. Ekonomik ortodoksinin incelediği piyasa toplumlarında ekonomik düzenin örgütlenmesindeki üç temel davranış ilkesinden değişim ilkesi belirleyiciliğe sahipken piyasa toplumları dışında kalan toplumlarda bu davranış ilkelerinden karşılıklılık ve yeniden dağıtım ilkeleri ekonomik düzen üzerinde belirleyici bir role sahiptirler. Buğra'ya göre (1995: 52) “hem karşılıklılık hem de yeniden dağıtım ilkelerinin geçerli olduğu durumları, değişimin geçerli olduğu durumlardan ayıran temel özellik, ekonomik olanla ekonomik olmayanın iç içe geçmişliğidir”.

Değişim ilkesi bireyler arasındaki bir alışveriş ilişkisidir ve bu ilişki kendini piyasada göstermektedir. Değişim, bireylerin nesnel aracılığı ile kalıcılığı olmayan ilişkiler kurdukları piyasa sisteminin geçerli olduğu piyasa toplumlarında toplumdan uzak ve tarih dışı olan rasyonel bireylerin kendi çıkarları peşinde koştukları bir ekonomik düzen öngörür. Sadece değişim ilkesine göre ekonomik düzenin örgütlenmesi gerçekleşmişse toplum, kendi çıkarları peşinde koşan atomize bireylerden oluşmuş bir yığın halini alır. Değişim ilkesi alışverişin, bireylerin sosyal konumlarının şekillendirmesi ile değil de eşit değerleri içeren bir mübadele sonucu gerçekleşeceğini kabul etmektedir (Polanyi, 1944/2010: 19). Bu bağlamda değişim ilkesinin tanımladığı ilişkiler eşit ilişkilerdir ve bu ilişkilerin diğer bir yanı da anonim olmalarıdır. Değişim ilkesi, varlığını piyasaya borçludur. Çünkü piyasaların herhangi bir müdahale olmaksızın kendiliğinden işlemesi ekonomik düzeni şekillendirmektedir.

Karşılıklılık ilkesi de aslında bir alışveriş ilişkisidir. Fakat değişim ilkesinden farklı olarak alışverişin tarafları birbirilerini tanıyan ve benzer sosyal konumlara sahip simetrik gruplar içerisindeki bireyler ya da simetrik grupların kendileridir. Simetrik gruplar arasındaki ilişkilerin yönü ve gelişimi, bu gruplarda yer alan bireylerin sosyal konumlarındaki farklılaşma ile değişir. Bu gelişmeler ise alışverişin kapsamı ve niteliğini etkiler. Aile bireyleri arasındaki ilişkiler başta olmak üzere, tarafları arasında belirli bir güven, dayanışma ve sadakat içeren akrabalık, komşuluk, hemşerilik, dini ya da etnik cemaat mensupluğu gibi simetrik ilişkiler karşılıklılık ilkesince belirlenirler (Polanyi, 1944/2010: 19). Karşılıklılık ilkesinin tanımladığı

ilişkiler sosyal konum farklılıklarına dayandığı için ne eşit ne de anonim ilişkilerdir. Karşılıklılık ilkesinin tanımladığı ilişkilerde tarafların yapmakla yükümlü olduğu sorumlulukları vardır.

Yeniden dağıtım ilkesi, mal ve hizmetlerin belirli bir merkezde toplanıp sonra yeniden dağıtımını sağlayan merkezi bir otoritenin varlığını gerekli hale getirir (Buğra, 1995: 51). Bu ilke maliye politikasının uygulanmasında vergi ve devlet harcamaları üzerinde etkilidir. Karşılıklılık ilkesinde ekonomik olan ile ekonomik olmayan iç içe geçmişken, yeniden dağıtım ilkesinde ekonomik olan ile siyasal olan iç içe geçmiş haldedir.

Polanyi'nin ekonomik örgütlenmeye ilişkin tanımladığı bu üç davranış ilkesi, bu ilkelerin etkinliğini arttırıcı üç kurumsal düzenlemeyle birlikte düşünülmelidir. Değişim ilkesi, piyasanın varlığı olmaksızın ekonomi üzerinde etkili olamazken, karşılıklılık ilkesi simetrik grupların varlığına bağlıdır ve yeniden dağıtım ilkesi ise devlet gibi merkezleşmenin kendini gösterdiği bir kuruma ihtiyaç duyar. Bu üç farklı davranış ilkesi, her birine karşılık gelen bu üç farklı kurumsal düzenleme (piyasa, simetri ve merkezleşme) ile birlikte ekonomik örgütlenmenin işleyişine katkıda bulunur (Polanyi, 1944/2010: 90-102).

Piyasa sisteminin egemen olduğu günümüz modern toplumunda ekonomik faaliyetin neredeyse tamamı değişim ilkesini tamamlayan kurumsal düzenleme ile yani piyasa tarafından şekillenmektedir. Piyasa sistemi, ekonomik faaliyetin toplumdan uzak tutulduğu kendi kurallarına göre işlemekte olan piyasaların hâkim oldukları bir sistem halini almıştır. Değişim ve piyasa sadece ekonomik amaçların gerçekleştirilmelerini hedeflemektedir. Buğra'ya göre (Polanyi, 1944/2010: 20) “ekonomi, toplumun bütününden kopmakla kalmamakta, zamanla onun tamamına hâkim olmaya başlamaktadır ve toplum ile toplum içindeki insani ilişkilerin tamamı ise ekonomiye baş eğer duruma gelmiştir”. Ekonomi, sadece piyasanın eşdeğeri olarak görülmektedir. Çünkü iktisadın temelindeki varsayım, insanı piyasa ilişkileri içinde ele alırken ekonomiyi bu ilişkilerden oluşan bir alan olarak tanımlamaktadır (Buğra, 1995: 15). Nitekim modern iktisat düşüncesinde ekonomik faaliyetin temelinde birey davranışları yatmakta ve bunun sonucu olarak “evrensel” ve “doğal”

olarak tanımlanan insan davranışlarından hareketle ekonominin işleyişinin anlaşılabilirliği savunulmaktadır (Buğra, 1995: 58).

Ana akım iktisat, marjinal devrimle birlikte kendini toplumsal olandan ya da ekonomik olmayandan uzaklaştırırken yöntemsel bireycilikten destek almıştır. Buğra'ya göre (1995: 24) yöntemsel bireycilik, insan davranışlarından hareketle ekonomik olanı anlamak yerine, serbest piyasa sisteminin boyunduruğu altında ve onun gereklerine göre insan davranışlarının nasıl şekilleneceğini ortaya koyan bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Fine'in deyiimiyle (2008: 31) "marjinal devrimle birlikte ana akım iktisat, sadece piyasa ilişkilerini dert edinmektedir." Yöntembilimsel bireycilik, iktisadın bağımsız bir araştırma alanı olarak ortaya çıkışına neden olmuştur (Buğra, 1995: 19).

Ekonomik olan ile ekonomik olmayan arasındaki ilişkinin yönü, insanlar arasındaki ilişkilerin belirleyici olduğu bir toplumdan sözleşmeye dayanan, insanlarla nesnel arasındaki ilişkilerin belirleyici olduğu topluma geçişle birlikte değişmiştir. Polanyi'ye göre bu geçiş 19. yüzyılda kendini göstermektedir (Buğra, 1995: 71). 19. yüzyıl öncesinde ekonomik olan ve olmayan birbiri içine geçmişken, 19. yüzyıl sonrası bu birliktelik ortadan kalkmıştır. Maine (1891/1906), insanlarla nesnel arasındaki ilişkilerin belirleyici olduğu sözleşmeye dayalı ilişkilerin insanlar arası ilişkilerin yerini aldığı bu toplumu, modern toplum olarak nitelmiştir. Modern toplumların dışında kalan toplumlar ise diğer toplumlar olarak nitelenmiştir.

### **1.3.1.1. Granovetter'in Gömülmüslük Savı**

Granovetter tarafından ortaya atılan gömülmüslük sav'ına göre; "ekonomik olarak analiz edilen davranış ve kurumlar, sürdürülen sosyal ilişkiler tarafından belirlenmekte ve sınırları çizilmektedir" (Granovetter, 1985: 481). Bu bağlamda ekonomik olmayanın ekonomik olandan bağımsız düşünülmesi yanlıştır. Gömülmüslük sav'ının özü, ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişki yapıları içerisine gömülü veya yerleşmiş olduğudur.



Granovetter'in ekonomik olan ile olmayan arasındaki ilişkide ortaya koyduğu argüman, ekonomik faaliyetin sosyal yapılar içerisinde yerleşiklik düzeyinin piyasa toplumu öncesi toplumlarda önceki yaklaşımların değindiğinden daha düşük olduğunu ve ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasında var olduğu iddia edilen kopuşun modernite ile birlikte çok az değiştiğini ileri sürmektedir (Granovetter, 1985: 482). Granovetter'e göre (1985: 481-482) modern sanayileşmiş toplumda da ekonomik faaliyet, sosyal ilişki yapılarının içerisinde gömülü veya yerleşmiş şekildedir. Yani ekonomik olan ile ekonomik olmayan birbiri içerisinde geçmiş, hatta ekonomik olan varlığını ekonomik olmayan içerisinde sürdürmektedir. Bu bağlamda ekonomik olmayanın ekonomik olandan uzak tutulabilmesi söz konusu değildir.

Granovetter'e göre (1985: 482) “piyasa toplumu öncesi toplumlarda ekonomik davranışın sosyal ilişki yapıları içerisinde daha fazla gömülü olması ve modernite ile birlikte ekonomik faaliyetin ekonomik olmayandan giderek daha bağımsız bir şekle büründüğü” şeklindeki düşünce, ekonominin modern toplumda giderek artan bir şekilde ayırık ve farklılaştırılmış bir alan olarak görülmesine neden olmuştur. Özellikle bu düşünce ekonominin toplumdan özerk bir alan olarak tasarımında ekonomik ortodoksiye hizmet etmiştir.

Gömülmüşlük savı, temelde Karl Polanyi'nin öncüsü olduğu antropolojideki “özselcilik okulu” ve siyaset bilimi ve tarih alanında öncüsü Thompson (1971) olan “ahlaki ekonomi” düşüncesi ile ilişkilidir (Granovetter, 1985: 482). Özselcilik Okulu, piyasa ve ekonomiyi insan ve çevresi ile birlikte kurulan bir sosyal ilişki olarak ele almaktadır. Polanyi, piyasanın kendiliğinden oluşan, toplumsallıktan uzak olan bir şey olduğunu kabul etmez ve bu düşüncesini kısaca şöyle açıklar (Polanyi, 1944/2010: 101): “ekonomi, toplumsal ilişkiler içine yerleşecek yerde, sosyal ilişkiler ekonomik ilişkiler içerisinde yerleşirler” Bu bağlamda piyasa ekonomisinin kendisini gösterdiği toplum, ekonomik ilişkilerin, içerisinde sosyali barındırdığı piyasa toplumdur. Yani ekonomik olan ve olmayan yapışıktır ve burada Granovetter'in tersine sosyal olan ya da ekonomik olmayan ekonomik olanın içerisinde yerleşik durumdadır.

Thompson'ın “ahlak ekonomisi” kavramı, 18. Yüzyıl İngiltere'sinde yaygın bir şekilde görülen halkın yiyecek ayaklanmalarından ve tahıl sorunundan hareketle

piyasa ekonomisinin evrensel olduğu iddiasına karşı duruşu yansıtan ve piyasa ekonomisinin evrensellikten ziyade tarihsel bir olgu olarak görülmesi gerektiğini vurgulayan bir kavramdır. Söz konusu ayaklanmaların nedenini, kıtlık ve bunun sonucunda görülen fiyat artışları gibi sadece ekonomik faktörlere bağlayan ve ayaklanmaları, yaşanan açlık sonrası içgüdüsel olarak halkın yağmacılıkla sonuçlandığı birer eylem olarak gören Geleneksel Tarihçi Okul'u eleştiren Thompson (1971), çalışmasında ekonomik indirgemecilik eleştirisinde bulunmuştur (Balkılıç: 2006, 253). Görülen isyanlar, aslında paternalist bir toplumda halkın piyasaya yapılan müdahalelerde kendi geleneksel haklarının ve adetlerinin görmezden gelinmesine karşı gösterdikleri bir tepkidir. Bu bağlamda ahlak ekonomisinde, ekonomik olmayan nitelikteki toplumun kültürel özellikleri ve toplumsal yapı, ekonomik yapıyı şekillendirmektedir. Burada yine ekonomik olmayanın ekonomik olan içerisine yerleşik olduğu ve onu etkilediği görülmektedir.

Granovetter ve Swedberg'e göre (1992: 6), ekonomik eylem sosyal eylemin bir türüdür, sosyal olarak yapılandırılmıştır ve ekonomik kurumlar sosyal yapılanmalar olarak görülür. Aslında bu üç önerme, Granovetter ve Swedberg tarafından ortaya koyulan iktisat sosyolojisinin temel önermeleridir. Bu önermelerden ikincisi olan "ekonomik eylemin sosyal olarak yapılanmış oluşu" gömülmüşlük savına işaret eder. Nitekim ekonomik eylemin sosyal olarak yapılandırılmış olması; aktörlerin birbirlerinden bağımsız olarak hareket edemeyecekleri ve birbirleriyle sosyal etkileşim içerisinde oldukları gerçeğinden hareketle ekonomik davranış (tercihte bulunma gibi) sergileyeceklerini öngörür. Gömülmüşlük savında aktörler, ana akım iktisatta görüldüğü gibi birbirlerinden bağımsız bir şekilde ekonomik eylemde bulunan atomize edilmiş aktörler değildirler. Burada aktörlerin ekonomik eylemleri, aralarında kurmuş oldukları etkileşimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Ekonomik eylem, sadece bireysel güdüler tarafından açıklanamaz (Granovetter ve Swedberg, 1992: 9). Ekonomik eylem, atomize aktörler tarafından yürütülen bir şey olmaktan ziyade aktörün sürdürdüğü kişisel ilişki ağları içerisinde gömülü olan bir şeydir.

Granovetter'e göre (1985: 483) idealize edilmiş piyasalar, içerisinde yer alan aktörlerin birbirleriyle sosyal etkileşim içerisinde olmadıkları ortamlar olarak

görülmektedir. Çünkü aktörlerin eylemlerinde tam bilgiye sahip olmaları, piyasanın işlenmesi için yeterli görülmektedir. Klasik ve neo-klasik iktisat akımları faydacı geleneğin izinde atomize edilmiş ve eksik sosyalleşme sergileyen birey davranışları ile işlemektedir. Bu yaklaşımlara göre sosyal yapının ve sosyal ilişkilerin üretim dağıtım ve tüketim üzerinde herhangi bir etkisi yoktur. Nitekim rekabetçi piyasalarda hiçbir üretici ya da tüketici toplam arz ve toplam talep üzerinde dikkate değer bir etkiye sahip değildir. Dolayısıyla ekonomik aktörler fiyatlar üzerinde etkili olamamaktadırlar. Hirschman'ında belirttiği gibi tam rekabet koşulları altında, aktörlerin birbirlerini iyi bir şekilde tanımaları ile sonuçlanan, sürekli ve tekrarlanan ilişkiler içerisine girmelerine ihtiyaç yoktur. Çünkü tam rekabet koşulları altında aktörlerin birbirleri ile anlaşma yapacakları durumlarda pazarlık yapma, görüşme yapma, itiraz etme ya da karşılıklı düzenleme yoluna gitmeleri şeklinde davranışlar sergilemeleri için bir neden yoktur (Granovetter, 1985: 484). Kısacası taraflar arasında sosyal etkileşime girme ihtiyacı tam bilginin varlığı ile ortadan kalkmıştır. Tam bilgiye sahip olan atomize bireyler, kendi çıkarları peşinde koştukları sürece tüketici olarak faydalarını ve üretici olarak karlarını maksimize etme yoluna gitmektedirler.

Sosyal etkilerin ekonomik faaliyeti engelleyeceğinin düşünülmesi, sosyal ilişkilerin ekonomik analizden çıkarılmasına neden olmuştur (Granovetter: 1985: 484; Swedberg ve Granovetter, 1992: 6). Özellikle klasik ve neo-klasik iktisatta aktörler başkalarıyla sosyal ilişkilere sahip olabilirler fakat bu sosyal ilişkiler rekabetçi piyasaların işleyişini geçici olarak zedeleyebilir. Eğer ticaretin tarafları ilişkilerinde güvensizlik ve suistimal gibi durumlarla karşılaşılırsa, söz konusu durumların piyasanın işleyişini zedeleyen geçici birtakım meseleler olduğu düşünülür. Bu gibi durumlarda ticaretin tarafları onlarla ticaret yapmakta istekli olan başka ticari birliklerle işbirliği ve ticaret yapma tercihinde bulunarak daha önce ilişki içerisinde olduğu tüccarla olan ilişkilerini kesme yoluna giderler. Bu bağlamda rekabetçi piyasanın işleyiş düzenini olumsuz etkileyebilecek olan sosyal ilişkilerde görülen bozulmalar geçici meseleler olarak düşünülmektedirler.

Adam Smith, aynı iş sahibi olan insanların bir araya gelmelerinden ve sosyal ilişki içerisine girmelerinden şöyle yakınmaktadır (Smith, 1776/2004: 146-147):

“Aynı iş sahibi insanlar, eğlence ve vakit geçirmek için bile olsa bir araya toplandılar mı, söz, sonunda halka karşı bir konspirasyonun örgütlenmesine ya da fiyatları yükseltmenin bir yolunu bulmaya dayanır. Bu gibi toplantıları, yürürlüğe sokulabilecek ya da özgürlük ve adaletle bağdaşabilecek herhangi bir yasayla yasaklamak gerçekten olanaksızdır. Ancak, yasa, aynı iş sahibi insanların bazen toplanmalarını önleyemezse de, bu gibi toplantıları kolaylaştırmak, hele onları zorunlu kılmak için bir şey yapılmamalıdır.

Belirli bir kentte aynı iş sahibi insanların, adlarını, oturdukları yerleri resmi bir kayda geçirmeye zorunlu kılan bir tüzük, bu gibi toplantıları kolaylaştırmış olur. Başka türlü hiç tanışmayacak kişileri birleştirir ve o iş sahibi olan her kişiye, aynı iş sahibi diğerlerini nasıl bulabileceğine ilişkin yol gösterir.”

Burada aynı iş kolunda faaliyet gösterenlerin bir araya gelmeleri sonucunda kurmuş oldukları sosyal ilişkilerin gelişeceğine işaret edilmiş, sosyal ilişkilerin gelişmesi ile birlikte kendi başına işleyen piyasa düzeninin bundan zarar göreceği ve buna izin verilmemesi gerektiği üzerinde önemle durulmuştur. Uzun süreli kurulan güçlü ilişkiler, aktörler üzerinde yükümlülük doğurmakta ve söz konusu yükümlülükler nedeni ile yeni ortaklıklara girişmek ve yeni ilişkiler geliştirmek zorlaşmaktadır. Smith, Fizyokratların “bırakınız yapsınlar” düşüncesi ile söz konusu düzen probleminin üstesinden gelmiştir. Smith’in düşüncesinde göz ardı edilmemesi gereken şey, Granovetter’in de belirttiği gibi “sosyal atomizasyonun tam rekabet için bir önkoşul oluşu”dur. Bu ise gömülmüşlük sav’ının bir kabulüdür (Granovetter, 1985: 484). Bir taraftan sosyal olanın ekonomik olandan dışlanması gerekliliği karşımıza çıkmakta diğer taraftan ise ekonomik olan için gerekli ön koşul, ekonomik olmayan sosyal ilişkilerin varlığı olmaktadır.

İktisattaki eksik sosyalleşmiş, atomize ve rasyonel hareket eden birey anlayışı karşısında modern sosyolojideki “aşırı sosyalleşmiş, başkalarının düşüncelerine büyük ölçüde duyarlı, gelişmiş norm ve değer sistemlerinin dayatmalarına kendi rızası ile itaat eden, bu aşırı sosyalliği içselleştiren ve itaatkârlığı bu nedenle kendisine bir yük olarak görmeyen birey” anlayışı yer almaktadır (Granovetter, 1985: 483). Modern sosyolojideki aşırı sosyalleşmiş birey anlayışı, Hobbes’un bir parçası olduğu atomize edilmiş ve eksik sosyalleşmiş birey anlayışına sahip faydacı geleneği aşan bir düzen problemi çözümü geliştiren Talcott Parsons tarafından öne çıkarılmıştır (Granovetter, 1985: 483). Aşırı sosyalleşmiş birey anlayışı bir yandan

faydacı gelenekten kopmayı işaret ederken diğer yandan gömülmürlük savının içerdiği sosyalleşmeyi en ileri düzeyde içerisinde barındıran bir konumdadır. Bu bağlamda Granovetter, klasik ve özellikle neo-klasik iktisatta öne çıkan eksik sosyalleşmiş, atomize ve rasyonel birey anlayışını sosyal olanı dışladığı için, modern sosyolojideki aşırı sosyalleşmiş birey anlayışını ise ekonomik olanı dışladığı için eleştirmektedir. Gömülmürlük savında bireyler toplumsal yapıdan bağımsız olmadığı gibi bütünüyle de ona bağımlı değildir. Nitekim bireylerin ekonomik eylemleri sosyal eylemlerinin bir parçası olarak görülmekte ve ekonomik ve sosyal eylemler birbirlerinden kopuk olarak düşünülmemektedir.

Granovetter gibi Dennis Wrong'da modern sosyolojinin aşırı sosyalleşmiş birey anlayışını eleştirmiş, faydacı gelenekten kopuşu kabullenmiş ve Hobbes'un düşüncesinde eksik ve hayati öneme sahip olan, aktörlerin sosyal olarak gömülmürlüğünü vurgulamıştır. Ayrıca söz konusu gömülmürlüğün derecesinin abartıldığını ve bunun düzen probleminin sonucu olan anlaşmazlıkların giderilmesinde etkili olduğunu belirtmiştir (Granovetter, 1985: 483).

Wrong'un aşırı sosyalleşmiş birey anlayışına yakın bir şekilde bazı ekonomistler de sosyal etkileri, bireylerin rasyonel seçimlerine aldırış etmeden gelenek, alışkanlık ya da normları mekanik ve otomatik olarak edindikleri bir süreç olarak görmektedirler. Bu süreci, James Dusenberry'nin şu sözü özetlemektedir: "Ekonomi, insanların seçimlerini nasıl yaptığı hakkında iken, sosyoloji nasıl olup da yapabilecekleri herhangi bir seçim olmayışı ile ilgilenir" (Granovetter, 1985: 485). Burada ekonomik olan sadece rasyonel seçim problemine indirgenmiş, ekonomik olmayan ise ekonomik olanın oluşumunda etkili ana faktör olarak görülmüştür. Bu düşünce aslında ekonomik olmayana ekonomik olana eklemleme çabasına işaret etmektedir. Bu çaba kendisini daha sonraları modern ekonomistlerin sosyal ilişkilere analizlerinde daha fazla yer vermeleri ile ve böylece "sosyal etkilerin geçici olduğu" yargısını tersine çevirmeleri ile göstermiştir. Granovetter'e göre (Granovetter, 1985: 485-486) bu çaba aşırı sosyalleşmiş birey anlayışını içerisinde barındıran fakat sosyal etkilerin dışsal bir güç olarak görüldüğü bir anlayışa işaret etmektedir. Çünkü bu anlayışta bireylerin bir kez sosyal sınıflarını ya da içerisinde yer aldıkları işgücü piyasası sektörünü bildiğimizde davranışları otomatik olarak bu sınıf ya da sektör

karakteristikleri ile özdeşleşecektir. Yani söz konusu bireylerin içerisinde yer aldığı sınıf ya da işgücü piyasası sektörüne göre davranış sergileyecekleri bilindiğinde süregelen sosyal ilişkiler ve yapılar göz ardı edilecektir.

Harvey Leibenstein ve Garry Becker gibi ekonomistler sosyal ilişkilerin ekonomik analizde yer almasında farklı bir yere sahiptirler. Bu kişiler ilişkilerin tarihsel ve yapısal gömülmüşlüğü olarak adlandırılan ilişkilerin tarihselliğini ve diğer ilişkiler karşısındaki konumunu birbirinden ayırmışlardır (Granovetter, 1985: 486). Ortaya koydukları argümanlarda kişiler arası bağlar; yapay, ortalama, tipik, belirli bir kapsamdan, tarihten ve yapısal konumdan yoksun bir şekilde tanımlanmıştır. Bu şekilde başta sosyal ilişki ağları olmak üzere ekonomik olmadığı düşünülen birçok konu, ekonomik olana indirgeme yolunda standart birtakım karakteristiklere sahip hale getirilmiştir. Yani, kişiler arası bağların bu şekilde tanımlanması ile aktörlerin kendilerine biçilmiş rolleri sergiledikleri aşırı sosyalleşmiş birey anlayışı, atomize ve eksik sosyalleşmiş birey anlayışını sürdürmede kullanılmıştır.

### **1.3.1.2. Garry Becker'in Ekonomik Yaklaşımı: İktisadın Emperyalizmi**

Ekonominin çalışma alanının toplumsalı daha fazla içerisinde barındırma ve ekonomik olmayan üzerinde hâkimiyet kurma çabası, ekonomi emperyalizminin önde gelen uygulayıcısı olarak görülen Becker'de kendini çok açık bir biçimde göstermektedir. Becker, geliştirmiş olduğu ekonomik yaklaşımı ile oldukça kapsamlı bir insan davranışı analizi ortaya koymuş, gerek piyasa gerek piyasa dışı insan davranışlarını rasyonel seçim kuramı çatısı altında incelemiştir. Becker'in ekonomik yaklaşımını, kendi çalışmasında yer verdiği Bernard Shaw'ın "Ekonomi, yaşamı en çoklaştırma sanatıdır" şeklindeki ifadesi özetlemektedir (Becker, 1976: 3).

Fine'a göre (2001: 80) Becker'in, yaşamı en çoklaştırma sanatına yapmış olduğu katkı, ekonomik emperyalizmin gelişimidir. Becker'le birlikte iktisadın, çalışma alanını aşarak ekonomik olmadığı düşünülen birçok şeyi ekonomik meseleye indirgediği ve böylece diğer sosyal bilimleri egemenliği altına alma çabası içerisine girdiği görülmektedir. Bunu yaparken de faydalandığı yaklaşım, ekonomik yaklaşımdır. İnsan davranışlarına ekonomik yaklaşımın temelini rasyonel seçim

kuramı oluşturmaktadır. Becker, rasyonel ve ekonomik terimlerini aynı anlamda kullanmakta, bu kullanım ise Fine'a göre (2001: 81) Becker'in geliştirdiği kuramın iktisadın sınırlarını aşarak diğer disiplinlere de yayılma isteğini göstermektedir. Artık ekonomik yaklaşımın yerini rasyonel seçim kuramı almış, iktisadın emperyalist planları, iktisat dışı sosyal bilimlerde de yaygın bir şekilde kullanışlı bir kavram olan rasyonel seçim aracılığıyla işlemeye başlamıştır.

Ekonomik yaklaşım, tüm insan davranışlarına uygulanabilen, sosyal olanın rasyonel seçime (ekonomik olana) indirgenmesini sağlayan, maksimize etme davranışı, piyasa dengesi ve verili tercihler varsayımlarını temel alan bir analiz metodudur. Davranışlara ekonomik ya da rasyonel seçim yaklaşımı, bireysel kararlar teorisi üzerine inşa edilmiştir. Bu teoriye yönelik eleştiriler sürekli olarak bu kararların nasıl verildiği hakkındaki belirli varsayımlara dayanmaktadır. Bu varsayımlar; bireylerin zaman içerisinde tutarlı hareket ettikleri, eylemlerinde ve davranışlarında ileri görüşlü oldukları ve suç, aile, alışkanlıklar ve politik davranışları yansıtan durumlarda ekonomistlerden farklı olarak davrandıkları şeklindedir (Becker, 1996: 155).

Becker, bireylerin sadece bencil bir şekilde hareket ettikleri ve maddi kazanç elde etmek için motive oldukları varsayımında bulunmamaktadır. Becker'e göre (1996: 139) "ekonomik yaklaşım, bir analiz metodudur, belirli motivasyonlar hakkındaki bir varsayım değildir. Marksist analizden farklı bir şekilde bireyler sadece kendi çıkarlarına yönelik olarak hareket etmezler, ekonomik yaklaşımın öngördüğü davranış daha zengin değer ve tercih setini içermektedir."

Ekonomik yaklaşımda bireylerin kendi refahlarını tasarladıkları gibi maksimize ettikleri varsayılmaktadır. Bireyler refahlarını maksimize etmeye çalışırken bencil, diğerkâm, sadık, kindar veya mazoşist bir tutumda bulunabilirler (Becker: 1996, 139). Bireylerin davranışları ileri görüşlülüğe sahip olmalıdır ve bireyler zamanla birlikte tutarlı davranışlar sergilemelidirler. Özellikle bireyler eylemlerinin kesin olmayan sonuçlarını önceden tahmin edip ona göre davranırlar. Bu ileri görüşlülüğün kökeni ise özellikle geçmiş deneyimlerde aranmalıdır (Becker, 1996: 139).

Bireylerin eylemleri gelir, zaman ve fırsatlar gibi çeşitli unsurlar tarafından kısıtlanmıştır. Fırsatlar, büyük çoğunlukla diğer birey ve organizasyonların özel ve kolektif eylemleri tarafından belirlenir. Söz konusu kısıtlar içerisinde en köklü olanı ise sınırlı zamandır. Ekonomik ve medikal gelişim yaşamın uzunluğunu önemli ölçüde arttırır. Fakat tek başına zamanın fiziksel akışını arttıramaz. Herkes için gün yirmi dört saatten ibarettir (Becker, 1996: 140).

Ekonomik yaklaşımda maksimize edici davranış, hane halkının, firmanın, birliğin ya da hükümetin fayda veya refah fonksiyonu olarak ortaya çıkar (Becker, 1976: 5). Ayrıca farklı etkinlik derecelerine sahip piyasaların varlığını varsayar ve hatta bireyler, firmalar ve uluslar gibi farklı katılımcıların hareketlerini koordine eder. Böylelikle bu birimlerin davranışları karşılıklı olarak tutarlı olmaya başlar. Becker'e göre (1976: 5) "Tercihlerin nasıl şekillendiğinin anlaşılmasında özellikle yakın zamanlarda ekonomistler genelde küçük bir katkıya sahiptirler, bu katkı ise tercihlerin zamanla birlikte, kişiler arasında (zengin ya da fakir) ya da farklı toplum ya da kültürler içerisindeki insanlar arasında değişmeyeceğinin varsayılması şeklinde kendini göstermektedir."

Becker, "beğenilerin zaman içerisinde sabit ve bireyler arasında da benzer olacağı" önermesini şekillendirdiği verili tercihler varsayımını şöyle açıklamaktadır (Becker, 1976: 5);

"Tercihlerin veri olması varsayımı, piyasadaki mal ve hizmetler (portakal, otomobil ya da tıbbi bakım gibi) ile ilgili değil hane halkının piyasadaki mal ve hizmetleri, zamanlarını ve diğer girdileri kullanarak ürettiği nesnelere yönelik tercihlerin altını çizmek için geliştirilmiştir. Bu altı çizilen tercihler, sağlık, prestij, fiziksel haz, iyilikseverlik ya da kıskançlık gibi piyasadaki mal ve hizmetlerle durağan bir ilişkiye dayanmayan hayatın temel görünüşleri üzerine tanımlanmışlardır. Verili tercihler varsayımı, çeşitli değişimlere verilen tepkiler hakkında öngörüler oluşturmak için durağan bir temel sağlamakta ve analizlerin bu öngörülere özgü çelişkileri açıklamak için tercihlerdeki kaymaların gerekliliğine işaret eden varsayımlarının cazibesine kapılmasını önlemektedir."

Verili tercihler varsayımı temel olarak tercihlerin bireyden bireye değişmediğini vurgulamaktadır. Fine'a göre (2001: 85) Becker, bireyden bireye



değişmeyen tercihlerle, tercihlerin toplumsal olarak değil de biyolojik olarak belirlendiğini gösterme çabasıdır. Bu ise ekonomik yaklaşımın sadece diğer toplum bilimlerine değil doğa bilimlerine de hükmetmeye çalışmasının bir sonucudur.

Becker, cinsiyete göre değişmekle birlikte, bireylerin tercihlerinin aynı olduğu ve kişinin hayatı boyunca sabit kalacağını iddia etmektedir. Becker'in ekonomik yaklaşımında tercihler, genişletilmiş fayda fonksiyonundan türetilir. Fonksiyonda tüketim, tüketilen mallarla pozitif bir ilişkiye sahiptir; ayrıca, yaşam boyunca biriktirilen deneyim ve tüketimlerin getirdiği ek değişkenler fonksiyona yavaş yavaş eklenir. Bu ek değişkenler, bilinçli ya da kişisel kontrol dışındaki tercihlerin bir sonucu olabilmektedir. Biçimsel olarak bir kişiye ait fayda fonksiyonu  $U(g_1, g_2, \dots, X_1, X_2, \dots)$  şeklindedir. Burada  $g_i$  normal tüketim mallarını,  $X_i$  İse zaman içerisinde tercihleri etkileyen bir dizi unsuru temsil etmektedir (Fine, 2001: 86)

Becker'in yaklaşımında tercihlerin zamanla değişiyor gibi görülmesi bir yanılsamadır. Bunun en güzel örneği bağımlılıktır. Bağımlılığın Becker'ci (rasyonel ve) değişmeyen tercihlere göre yorumu şöyledir (Fine, 2001: 86); “Çoğumuz için bağımlılıkta uyuşturucu ve benzeri ürünlere yönelik belirgin ve artan tercih, beğenilerdeki değişimin göstergesidir. Ancak Becker böyle düşünmez. Becker'e göre uyuşturucunun bulunabilirliği ve maliyeti dikkate alındığında bugünkü tüketimin yarattığı memnuniyet, gelecekte yaşanacak (ve maliyeti de giderek düşen) yoksunluk semptomları ve gelir kayıpları gibi nedenlere bağlı zararlarla karşılaştırıldığında ağır basıyor görünüyorsa, bireyler bile bile bağımlı olmayı tercih edebilirler. Yani konunun beğenilerle ilgisi yoktur; mesele faydanın maksimizasyonu temelinde yapılan rasyonel bir tercih meselesidir.”

Ekonomik yaklaşımda rasyonel bireysel seçim, mikro temelden hareketle makro veya grup bazında birtakım çıkarımlar yapılmasına izin vermektedir. Örneğin rasyonel seçim meselesi sadece bireysel olmaktan ziyade grupların davranışlarına ilişkin sonuçlar elde etmeye yönelik olarak teknoloji, fırsatların diğer belirleyicileri, piyasa dengesi, piyasa dışı durumlar, kanunlar, normlar ve gelenekler hakkındaki varsayımlarla birleşmektedir (Becker, 1996: 156). Yani ekonomik yaklaşım, rasyonel

seçim teorisi üzerine temellenirken sadece bireylerle sınırlı kalmamaktadır. Mikro düzeyde bir teoriden faydalanmakta ve makro düzeyde veya grup düzeyinde birtakım çıkarımlar ortaya koymak amacıyla rasyonel seçim teorisini bir araç olarak kullanmaktadır. Rasyonel seçimi temel alan ekonomik yaklaşım metodolojik bireyci bir yaklaşım sergilemektedir.

Ekonomik yaklaşımda fayda maksimizasyonu amaçlı rasyonel tercihler sadece piyasa ile ilişkilendirilmemiştir. Becker'in deyimiyle (1976: 6) "ekonomik yaklaşım, açık bir şekilde ne maddesel mal ve isteklerle ne de piyasa ile sınırlandırılmıştır." Bu düşünceye göre ister piyasa ister piyasa dışı gölge fiyatlar (bir malda bir birim değişim yapmak için gerekli olan zaman gibi) söz konusu olsun fiyatlar, kıt kaynakları kullanmanın alternatif maliyetini ölçmektedir. Örneğin, bir kişinin tek kıt kaynağının sahip olduğu sınırlı zaman miktarı olduğu düşünüldüğünde bu zaman, farklı mallar üretilmek için kullanılmakta ve bu kişinin tercih fonksiyonunda yer almaktadır, buradaki amaç ise faydayı maksimize etmektir. Hatta pazar dışında doğrudan ya da dolaylı olarak her bir malın uygun bir marjinal gölge fiyatı olacak (yani bu gölge fiyat, bu malda bir birim değişim üretmek için gerekli zamandır); dengede bu fiyatların oranı marjinal faydaların oranına eşit olmalıdır. Daha da önemlisi, herhangi bir malın nispi fiyatındaki artış -yani bu maldan bir birim üretmek için gerekli olan zamandaki artış- bu malın tüketimini düşürme eğilimine neden olacaktır (Becker, 1976: 6). Sonuç olarak ekonomik yaklaşımda piyasa fiyatlarına olduğu gibi piyasa dışı gölge fiyatlara da aynı tür tepkiler verilmektedir.

Ekonomik yaklaşım, herhangi bir piyasadaki tüm katılımcıların zorunlu bir şekilde tam bilgiye sahip olacaklarını ya da maliyetsiz işlemlerle meşgul olacaklarını varsaymamaktadır. Eksik bilgi ya da maliyetli işlemler irrasyonel ya da istikrarsız (değişken, oynak) davranışlarla karıştırılmamalıdır. Ekonomik yaklaşım, özellikle alışkanlıklara dayalı olan ve irrasyonel olduğu düşünülen insan davranışlarını da rasyonel tercih teorisi temelinde ve optimuma ulaşma ile sonuçlanacak şekilde ele almıştır. Bu bağlamda ekonomik yaklaşım ile değerli bilginin optimal ve rasyonel birikiminin teorisi geliştirilmiştir. Bu ise örneğin küçük kararlar (ekmek almak yada kanepe almak) vermekten ziyade büyük kararlar verirken (ev satın almak ya da evlenmek) bilgiye daha fazla yatırım yapmayı ima etmektedir. Bu bilginin çoğu kez

eksik olduğu varsayılır çünkü elde edilmesi maliyetlidir (Becker, 1976: 6-7). Ayrıca ekonomik yaklaşım, karar birimlerinin maksimize etmek için gösterdikleri çabanın bilinçli olması gerektiğini de varsaymamaktadır.

Ekonomik yaklaşım Becker'e göre (1976: 8) bütün insan davranışlarına uygun bir yapıda olup oldukça kapsayıcıdır. Nitekim bu davranışlar, parasal ve gölge fiyatlar, tekrarlanan ya da az bulunur (seyrek) kararlar, büyük ya da küçük kararlar, duygusal ya da mekanik sonuçları kapsayan; zengin ya da fakir insanların, erkek ya da kadınların, yetişkin ya da çocukların, akıllı ya da aptal insanların, hasta ya da terapistlerin, iş adamı ya da politikacıların, öğretmen ya da öğrencilerin davranışları olabilirler. Ekonomik yaklaşıma ilişkin uygulamaların, en azından klasikleşmiş olan ve kıt varlıklar ve rekabetçi amaçları vurgulayan ekonominin kapsamı (rekabetçi amaçların tatmini için kıtlığın dağılımı) kadar geniş kapsamlı oldukları kavranmalıdır. Bu bağlamda Becker'e göre (1976: 8) bu oldukça geniş ve niteliksiz tanımlama ile Bernard Shaw'ın "Ekonomi, yaşamı en çoklaştırma sanatıdır." şeklindeki söylemi ekonomik yaklaşımın özüdür.

Becker, ekonomik yaklaşımın piyasa dışında bile yeni bir şey olmadığını iddia etmektedir. Bu iddiasını da özellikle Bentham'ın "insanın haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık olduğu"na ilişkin psikolojik aksiyomu ile şöyle temellendirmiştir (1976: 8):

"Jeremy Bentham şu düşüncesini açık bir şekilde belirtmiştir: haz-acı hesabı tüm insan davranışına uygulanabilir "Doğa iki egemen esasın (haz ve acı) yönetimi altında insanoğluna yatırım yapar. Onlar (haz ve acı) tek başına ne yapacağımızı belirlediği gibi ne yapmak zorunda olduğumuzu da işaret ederler. Bütün yaptıklarımızda, söylediklerimizde ve düşündüklerimizde bizi yönetir"(1963). Haz-acı hesabı, parasal kararlar, tekrarlanan seçimler, önemsiz kararlar vb. sınırlama olmaksızın bütün yaptıklarımıza, söylediklerimize ve düşündüklerimize uygulanabilir. Bentham, söz konusu hesaba, mal ve hizmet piyasaları kadar cezai yaptırımlar, hapisane reformları, kanunlar, tefecilik yasaları ve yargı kararları gibi oldukça geniş bir insan davranışı çeşitliliğini dikkate alarak başvurmuştur: Bentham elbette açık bir şekilde haz acı hesabının ne yapmak zorunda olduğumuza olduğu kadar ne yapacağımıza olan uygunluğunu belirtmiş, öncelikle zorunluluklarla (yükümlülüklerle) ilgilenmiştir. Bentham, ilk ve önde gelen reformisttir ve birçok

test edilebilir çıkarımı içerisinde barındıran gerçek insan davranışı teorisi geliştirmemiştir. Sıklıkla totolojiler içerisinde çıkmaza girmeye başlamış çünkü verili tercihler varsayımını sürdürmemiştir ve çünkü hesapların davranışlar üzerinde birtakım sınırlamalar yüklemesinden ziyade hesaplarını tüm davranışlarla uyumlu hale getirme ile ilgilenmiştir.”

Ekonomik yaklaşımın piyasa davranışlarında olduğu kadar politika, evlilik ve diğer piyasa dışı davranışlarda da uygulanışı Marx ve onun takipçilerinde de gözlenmektedir. Marxistlere göre ekonomik yaklaşım, sosyal ve politik yapıda üretim organizasyonunun belirleyiciliği ve maddesel mallar, süreçler, amaçlar, kapitalist ve işçiler arasındaki uyuşmazlıklar ve bir sınıfın diğer bir sınıfı boyunduruğu altına almasına daha fazla vurgu yapılması anlamına gelmektedir (Becker, 1976: 9).

Becker, ekonomik yaklaşımını ırk ayrımcılığı, verimlilik, eğitim, zamanın kullanımı, suç, evlilik, sosyal ilişkiler ve diğer sosyolojik, yasal ve politik problemlere uygulamıştır. Bu uygulamalarda bir yandan ekonomik yaklaşımın tüm insan davranışlarını açıklamaya yönelik geniş kapsamlı bir çerçeve sunacağı sonucuna ulaşırken diğer taraftan birçok ekonomik olmayan değişkenin insan davranışlarına etkide bulunabileceğini de kabul etmiştir. Becker, matematik, kimya, fizik ve biyolojinin tercihler ve üretim olanakları üzerindeki etkileri doğrultusunda insan davranışları üzerinde çok önemli bir etki yaratacağını belirtmiştir (Becker, 1976: 13). Bu bağlamda özellikle ekonomistleri yücelten ve diğer sosyal bilimcilerin katkılarını hiçe sayan bir yaklaşımla insan davranışlarını ekonomik yaklaşım çerçevesinde ele almamaktadır. İnsan davranışlarına ekonomik yaklaşımın temelini oluşturan verili tercihler varsayımı ve bu varsayıma dayalı öngörülerde bulunma düşüncesi sosyologlar, psikologlar ve daha başarılı bir şekilde sosyo biyologlar tarafından ele alınmıştır. Becker, diğer sosyal bilimlerin değerlerinin ekonomik yaklaşımın benimsenmesi ile birlikte azalmayacağını da belirtmiştir (Becker, 1976: 14).

Becker'e göre (1976: 14) ortaya koyduğu argümanın kalbinde insan davranışlarının bazen maksimize edici bazen değil, bazen verili tercihler doğrultusunda motive olmuş bazen değişken tercihler doğrultusunda, bazen bilginin

optimal birikimi ile sonuçlanan bazen sonuçlanmayan şekilde parçalı olması yatmaz. Bütün insan davranışları, çeşitli piyasalardaki katılımcıların verili tercihler seti kaynaklı faydalarını maksimize etmelerini ve bilgi ile diğer girdilerin optimal miktarlarını biriktirmelerini içerecek şekilde görülebilirler.

Becker, kendi deyiimiyle “ekonomik yaklaşımının tadını yaymak için” en olağandışı ve tartışmalı ekonomik yaklaşım uygulamalarından birtakım örnekler vermiştir (Becker, 1976: 9-14). Ekonomik yaklaşımın uygulandığı bu örnekler bakıldığında uygulama alanının oldukça geniş olduğu söylenebilir. Bu uygulamalardan birisi, uzun ve sağlıklı bir yaşam sürme tercihi ile ilgilidir. Özellikle uzun ve sağlıklı bir yaşam sürme belirli anlarda bireyler için tek başına amaç olarak düşünülmezler. Alternatif amaçlar bu amaçla çelişebilirler ve bir optimal yaşam süresi uzunluğu dikkate alındığında bireyler fayda maksimizasyonu temelinde rasyonel bir tercihte bulunurlar. Becker’e göre (1976: 9-10) “İyi bir sağlığa sahip olmak ve uzun bir yaşam sürmek birçok insanın en önemli amaçlarıdır, fakat kesinlikle öyle anlar karşımıza çıkar ki herhangi bir bireyi bu amaçların başlıca ve tek amaçlar olmadıkları konusunda ikna etmek zorunluluğu ortaya çıkar: iyi bir sağlığa sahip olmak ve uzun bir yaşam sürmekten bir dereceye kadar vazgeçilebilir çünkü bu amaçlar diğer amaçlarla çelişirler. Ekonomik yaklaşıma göre optimal bir yaşam süresi uzunluğu söz konusudur ve bu durumda insan yaşamına bir yıl daha eklenmesinin faydası, bu yılı ele geçirmek için zamanın ve diğer kaynakların kullanımı ile elde edilen kaçınılmaz faydadan daha azdır.” Bu nedenle kişi sigara tiryakisi olmayı sürdürme ya da kendisini tamamen yapmış olduğu işe adama şeklinde birtakım tercihlerde bulunabilir. Bu tercihlerin arkasında yaşam süresini kaybetmenin sigara içmekten vazgeçmenin ve daha az yoğun çalışmanın maliyetinden değerli olmaması yatar. Kişinin tek amacı uzun ve sağlıklı bir yaşam ise bu tercihlerde bulunması mantıksız olacaktır. Bu tercihlerde bulunmanın arkasında bireyin ya sahip olunan bilginin kullanımı konusundaki kabiliyetsizliği ya da sonuçlardan haberdar olmayışı yatmaktadır. Eğer alternatif amaçlar söz konusu ise bu tercihler mantıklı ve zekicedir (Becker, 1976: 9-10). Ekonomik yaklaşıma göre alternatif amaçlar söz konusu ise çoğu ölümler intihar niteliği taşımaktadır.

Davranışlara ekonomik yaklaşımın uygulanmasına ilişkin bir diğer örnek ise eşlerin evlenme ve boşanma tercihlerine ilişkindir. Ekonomik yaklaşıma göre (1976: 10); birey evlenmenin beklenen faydasının bekâr kalmanın ya da daha uygun bir eş aramanın beklenen faydasını aşması durumunda evlenme kararı verir. Benzer bir şekilde evli bir kişi; bekâr kalmanın ya da herhangi başka biri ile evlenmenin beklenen faydası; ayrılma, ayrılma kaynaklı çocuğunun kendisinden uzak kalmasını içeren kayıplar, ortak varlıkların bölüşümü, nafaka ödemesi vs. kaynaklı beklenen faydadaki azalmaları aşıyorsa boşanma tercihinde bulunur. Burada birçok insan eş aramak için evlilik piyasasına başvururken; her bir birey, diğer bireyler kendileri için en iyi tercihte bulunmaya çalışırken kendisi için en iyi tercihi yapmaya çalışmaktadır. Bu piyasada da bireyler verili tercihler varsayımı altında faydalarını maksimize etme davranışı sergilemektedirler.

Davranışlara ekonomik yaklaşımın uygulanmasına ilişkin örnekler, bireysel rasyonel seçimin daha zengin davranış, tercih ve hesaplamaları içerecek şekilde genişletilmesi ile arttırılmıştır. Nitekim Becker, ekonomik yaklaşımını temel olarak beşeri sermaye yatırımlarında görülen değişimlerin, emek piyasasında görülen ayrımcılık temelli davranışların, bireylerin suç işleme ve ceza almaya yönelik tutumlarının ve ailelerin çalışma ve dinlenmeye ayıracakları zamanın belirlenmesine ilişkin tutumların incelenmesinde kullanmıştır.

### **1.3.1.3. Egemen Sınıfın Dayanışma Biçimi Olarak Sosyal Sermaye: Pierre Bourdieu**

Bourdieu'nün sosyal sermayenin kavramsallaştırılmasındaki rolü, öncelikle sermayeyi nasıl ele aldığı ve sermayeye ilişkin çözümlerinde ondan ayrı düşünülemez olan oyun, alan, uzam, illusio (çıkar) ve habitus kavramları eşliğinde anlaşılabilir. Bunun için de kavramları ayrı ayrı değil de birlikte düşünmek daha faydalı olacaktır. Çünkü Bourdieu'nün kavramsallaştırmasında bu kavramların içerikleri birbirlerinden ayrı tutulmamaktadır.

### 1.3.1.3.1. Oyun Metaforu, Alan, Uzam, İllusio (Çıkar) ve Habitus

Bourdieu, alanı toplumsal yaşamda eyleyicilerin sahip oldukları sermaye türleri ve miktarları ölçüsünde belirli bir konuma sahip oldukları ve sürdürdükleri, konumlarını geliştirmek ve korumak için sermayelerini (iktidarlarını) sürekli olarak arttırmaya çabaladıkları, sahip oldukları geçmiş deneyim ve yatkınlıkları (habitus) ile toplumsal yaşamda doğaçlama gerektiren durumlarla bile başa çıkmaya çalıştıkları çatışma ve rekabet ortamı olarak görmektedir. Bourdieu'nün alan konusundaki düşünceleri şöyledir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 25-26):

“Bir alan, bazı iktidar (ya da sermaye) biçimlerine gömülü konumlar arasındaki tarihsel nesnel bağıntılar bütününden ibarettir. Bir alan tıpkı bütün eyleyici ve nesnelere dayatılabildiği özgül bir ağırlık merkeziyle donanmış, bağıntısal bir konfigürasyondur. Bir alan aynı zamanda bir çatışma ve rekabet mekânıdır, bu bir savaş alanı analogisidir, bu savaşa katılanlar, bu alanda etkili olan sermaye türü –sanatsal alanda kültürel yetke, bilimsel alanda bilimsel yetke, dinsel alanda papazların yetkesi vs.- üzerinde tekel kurma ve iktidar alanında farklı yetke biçimleri arasındaki dönüşüm oranlarına ve hiyerarşiye karar verme gücünü elde etme amacıyla birbirleriyle rekabet etmektedirler.”

Bourdieu, toplumu ve toplumsal yaşamı da bir çatışma ve rekabet uzayı içerisinde görmekte, bu uzay içerisinde sosyal konumlar sistemi olarak da tanımlanan farklı alanlarda bireyler, sahip oldukları farklı sermaye türleri ve miktarları ile belirli bir konumda yer almakta ve mücadele vermektedirler. Bu bağlamda alan, birey veya kurumlar tarafından işgal edilen sosyal konumların yapılandırıldığı ve doğasında işgal edenlere belirli bir konumun tanımlandığı bir sistemdir (Jenkins, 2006: 53). Bourdieu alanı tekil olmaktan ziyade çoğul bir şey olarak düşünmüş ve bu çoğulluk daha çok toplumsal yapıdaki değişim sonucu ortaya çıkmaktadır. Timur'a göre (2006: 9) Bourdieu, “alan”ları, toplumsal dünyanın farklılaşma sürecinden doğan ve görece bir özerkliğe sahip küçük dünyalar (mikrokozmlar) olarak görmektedir. Bu bağlamda karşımıza siyaset alanı, felsefe alanı, bilim alanı, edebiyat alanı, din alanı, gazetecilik alanı, spor alanı, bankacılık alanı, siyasi parti alanı, şirketler alanı gibi toplumsal yapıdaki değişime paralellik gösteren çok sayıda alan çıkmaktadır.

Bourdieu bir alanın oluşumu için özerkliğin kazanılması, ikinci yapının ortaya çıkması ve simgesel sermayenin oluşumu şeklinde üç ayrı evre tanımlamaktadır (Özsöz, 2007: 18). Alanın özerkliği “alanın kendine özel bir oyun alanı içerisinde yer alabilmesi, kendine özel bir sermaye yaratabilmesi ve başka bir alana doğrudan bağımlılığa indirgenememesi” anlamına gelmektedir (Calhoun, 2000/2010: 106-107). Bu bağlamda alan, içerisinde alanın tanımlanan sermayesi (alanda etkili olan özgül sermaye türü) karşısında ajanların kendi konumlarını koruyabilme ve sürdürmeleriyle ilişkilendirilebilecek stratejilere sahip olduğu bir “mücadele alanıdır” (Jenkins, 2006: 53). İkinci aşama ise bu alana ilişkin habitusun oluşması sürecidir. Her alan kendine özgü bir bakış açısı ve davranış türüne sahiptir ve habitus da bu bakış açısını yansıtır. Habitus, her bir toplumsal eyleyici için geçmiş deneyimler çerçevesinde değişen ve gelişen bir strateji üretme ilkesi, bir yatınlıklar bütünüdür (Bourdieu ve Wacquant, 2003). Alan, habitus’un oluşumu ve şekillenmesinde önemli bir rol oynar ve ne kadar alan varsa o kadar habitus karşımıza çıkmaktadır. Nitekim Bourdieu’ya göre “her alan, bir bakış açısının hem şeylerde (realitede) hem de habitus’lerde kurumsallaşmasıdır” (Timur, 2006: 9). Alanın oluşumunda son aşama ise habitus’le alanın yeniden üretiminin sürekli olarak sağlandığı ve simgesel sermayenin oluştuğu aşamadır.

Bourdieu alanı bir iktidar (sembolik sermaye) kavgası mekânı olarak düşünmüştür. Alanlar, farklı sermaye türleri ile eyleyicilerin habituslarından faydalanarak sürekli sermayelerini (iktidarlarını) sürdürme ve geliştirmeye yönelik mücadele içerisinde olduğu toplumsal uzamın parçalarıdır. Toplumsal uzam ise Bourdieu’nun deyiimiyle (Bourdieu, 1994/2006: 18) “birbirlerinin dışında yer alan, birbirlerine göre karşılıklı dışsallıkları ve iç içelik, yakınlık ya da uzaklık bağıntılarıyla olduğu kadar düzenleme bağıntılarıyla –üstünde, altında ve arasında gibi- tanımlanan, ayrı ve bir arada bulunan konumlardan oluşan bir bütündür.” Eyleyiciler toplumsal uzam içerisinde sahip oldukları sermaye miktarları ve sermayelerinin toplam hacmi içinde farklı sermaye türlerinin görece ağırlığına göre dağılmışlardır (Bourdieu, 1994/2006: 20). Sahip olunan toplam sermaye miktarı ve sahip olunan farklı sermaye türlerinin toplam sermaye hacmi içindeki görece ağırlığı; eyleyicilerin toplumsal uzamın farklı parçalarını oluşturan farklı alanlardaki yetkinliğini ve konumunu belirlerken eyleyicilerin farklılığına işaret eder. Bourdieu



eyleyiciler arasındaki farklılaşmayı şöyle dile getirmiştir (Bourdieu, 1994/2006: 22); “Bir uzamda var olmak, bir uzamda bir nokta, bir birey olmak, farklılaşmak demektir.” Bu bağlamda Bourdieu, toplumsal uzamı bir farklılıklar uzamı olarak görmektedir.

Bourdieu toplumsal uzamı bir farklılıklar uzamı olarak görürken; temelinde keyfilik yatan alanları, bu farklılıkların aynası olarak sunmaktadır. Çünkü her bir alan toplumsal yapıdaki farklılıkları yansıtmaktadır. Eyleyicilerin habitusleri sayesinde varlıklarını sürdürdükleri alanlar içerisindeki konumları, bir yandan alan içerisindeki yerlerini belirlerken diğer taraftan toplumsal uzam içerisinde bir noktaya karşılık gelmektedir. Eyleyicilerin toplumsal uzam içerisindeki yerleri hem yatay yani sahip olunan sermaye türü ile ilişkilendirilerek hem de dikey yani tarihsel oluşum süreci dikkate alınarak belirlenmektedir. Toplumsal uzam içerisinde bir noktaya karşılık gelen eyleyicilerin konumları, Bourdieu’ye göre (1994/2006: 27) aslında bir “görüş açısidir; toplumsal uzam içinde konumlanan bir noktadan hareketle elde edinilen bir görüşün, hangi nesnel konumdan hareketle alınmışsa, biçimi ve içeriğiyle o konum tarafından belirlenen bir perspektifin kökenidir.”

Bourdieu’da alan ve habitus kavramları birbirinden ayrı düşünülemez. Çünkü alan sürekli yeniden üretimini sağlamak için eyleyicilerin sahip olduğu bir dinamiğe ihtiyaç duyar. Bu dinamikte eyleyicilerin sahip oldukları habitustur. Habitus ve alan arasındaki temel karşılıklı ilişki şöyledir: alan varlığını sürdürmek için habitusu şekillendirirken habitus de alanın yeniden üretimini sağlamada eyleyicilerin sahip olduğu temel araçtır.

Bourdieu, habitus kavramını geliştirirken<sup>1</sup> temel işlevlerinden birinin, “birbirini tamamlayan iki yanlışı önlemek” olduğunu belirtir. Bu yanlışlardan ilki, mutlak bir determinizm anlayışı ile tüm edimlerimizin dış nedenlerin mekanik bir sonucu olarak değerlendirilmesi, ikincisini ise erekçi (finalist) bir eylem kuramı bağlamında, bunları bilinçli ve özgür bir şekilde hareket eden bireylerin edimleri

---

<sup>1</sup> Habitus kavramı Bourdieu’nun ortaya çıkardığı bir kavram değildir. Aristo’dan itibaren birçok düşünür (Leibniz, Hegel, Husserl, Durkheim, Weber, Mauss, Adorno, Merlau-Ponty, Elias, Panofsky) bu kavramı kullanmışlardır (Timur, 2006: 8). Bourdieu, kavramı sadece geliştiren düşünürlerden biridir.

olarak görmektir (Timur, 2006: 8). Özellikle ana akım iktisatta ve sosyolojideki rasyonel eylem kuramcılarının tersine Bourdieu’de eyleyiciler bilen, rasyonel ve özgür bir şekilde hareket eden öznelerden ziyade karşılaştığı deneyimlerle sürekli olarak geliştirdiği ve değiştirdiği yatkınlıkları (habitusu) sayesinde alanda ve dolayısıyla toplumsal uzamda varlığını sürdüren ve koruyan öznelerdir. Bu bağlamda Bourdieu habitus’u şöyle tanımlamaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 121-125):

“Habitus, toplumsal eyleyicilerin, tam anlamıyla akılcı olmadan, yani davranışlarını sahip olduğu araçların verimliliğini azamiye çıkartacak şekilde düzenlemeden ya da daha basiti, hesap yapmadan, hedeflerini açıkça ortaya koymadan ve bunlara ulaşmak için sahip oldukları araçları açıkça birleştirmeden, kısacası planlar, tasarılar yapmadan, makul olduklarını, deli olmadıklarını, çılgınlıklar yapmadıklarını açıklamak için varsaymak gereken şeydir. Bu anlamda habitus, bir eyleyici için kader değil, karşılaşılan yeni deneyimlerle sürekli gelişen/değişen bir yatkınlıklar bütünüdür.”

Bourdieu, eyleyicilerin alanlarını şekillendiren davranış tarzı ve eğilimleri bir yatkınlıklar sistemi olarak gördüğü habitus kapsamına almaktadır. Bu bağlamda habitus, ne tam olarak bireysel ne de davranışları tek başına belirleyen şeydir; eyleyicilerin içinde işleyen yapılandırıcı bir mekanizma ve çeşitli durumlarla başa çıkmayı sağlayan bir strateji üretme ilkesidir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 27). Bourdieu, bir yatkınlıklar sistemi olarak habitusu, birey ve grup habitusu şeklinde düşünmüştür. Burada ister sınıf ister grup habitusu olsun eyleyicilerin hem alanları şekillendiren (yani etkin eyleyici veya grup habitusu) bir habitus’a sahip oldukları hem de alanların eyleyici ve sınıf habitusunu şekillendirdiği (yani edilgen eyleyici veya grup habitusu) bir yapıya işaret edilmiştir. Bourdieu alan ile habitus arasındaki bu karşılıklı etkileşimi “yapılaştırıcı yapılar” şeklinde formülize etmektedir.

Bourdieu’ye göre (1994/2006: 21); “Habitus kavramının işlevlerinden biri de özel bir eyleyicinin ya da bir eyleyiciler sınıfının pratikleriyle mallarını/varlıklarını birleştiren tarz birliğini aktarabilmektir. Habitus, bir konumun içkin ve bağıntısal özelliklerini bütünleşik bir hayat tarzında, yani insanlar, mekânlar ve pratiklerle ilgili bütünleşik bir tercih dizisini dile getiren can verici ve birleştirici kökendir.” Yani her bir eyleyici ya da grup, içerisinde yer aldığı konumla bağdaşabilecek bir habitus

sınıfına/kümesine sahiptir ve bu habitus sınıfı/kümesine özgü bir mal veya varlık sahipliği, bakış açısını yansıtan insan, mekân ve pratik olarak adlandırılan eyleyici özelliği tercihiinde bulunur. Habituslar, kendilerini oluşturan konumlar ve bu konumlara ilişkin sistemi tanımlayan alanlar gibi farklıdırlar ve farklılık yaratan bir işleve sahiptirler. Bourdieu'nun ifadesiyle (1994/2006: 21) “ayrışmış, ayırıcılar; ama aynı zamanda ayrımları getirirler: farklı farklılaşma ilkelerini hayata geçirir ya da ortak farklılaşma ilkelerini farklı biçimde kullanırlar.”

Bourdieu'de eyleyicilerin özellikleri anlamına gelen pratikler, bireyin (toplumsal ajan'ın) habitus'ü ile alan'ı arasında kendiliğinden bir uyum sağlamasını mümkün kılan eğilim ve yetenekler bütünlüğüdür (Timur, 2006: 9). Pratik veya pratik duygu kavramı, Bourdieu'de her gün bilinçsizce yaptığımız otomatik davranışları açıklamaktadır. Pratiklerin kaynağı olarak habitus görülmektedir. Bourdieu'ya göre (1994/2006: 21), “Habituslar ayrı ve ayrıştırıcı pratikler doğurur – bir işçinin yediği şey, özellikle de yeme biçimi, yaptığı spor ve yapma biçimi, siyasal kanaatleri ve bu kanaatleri ifade etme biçimi, sanayici patronun bunlara tekabül eden tüketimleri ve etkinliklerinden sistematik olarak farklıdır; ancak bunlar sınıflandırıcı şemalardır, farklı sınıflandırma ilkeleri, farklı görü ve ayırım ilkeleri, farklı zevklerdir.”

Bourdieu'de toplumsal yaşam, farklı mücadele alanlarına sahip bir oyun olarak görülmektedir. Bu oyunun oyuncuları Bourdieu'nün toplumsal ajan olarak ifade ettiği toplumdaki eyleyicilerden yani toplumun kendisinden oluşmaktadır. Toplumsal ajanların oyunu oynadıkları yerler ise alanlardır. Alanlardaki mücadelenin temel unsuru eyleyicinin sahip olduğu sermayenin miktarı ve niteliğidir. Öncelikle alandaki konumu belirleyen bu sermaye sahipliği ve sahip olunan sermayenin niteliğidir. Bu temel unsur, toplumsal uzamda da eyleyicinin konumunu belirler ve var olan konumun korunması ve geliştirilmesinde etkide bulunur. Eyleyiciler alanlar içerisindeki mücadelede çıkarlarına yönelik amaçlarını gerçekleştirmeye çalışırken habituslarını devreye sokarak strateji geliştirirler. Eyleyicilerin sahip oldukları sermayenin miktarı ve niteliği oyunu kazanma ve kaybetme olasılığını belirler. Bourdieu, oyunun doğasını, geliştirdiği alan ve habitus kavramları çerçevesinde; toplumsal yaşamdaki eşitsizliğin yeniden üretiminin kaynağı olan sermayeyi nasıl ele

aldığını ve toplumsal sınıflar arasındaki çatışma alanlarındaki sermayenin güçle aynı anlamda nasıl kullandığını şöyle anlatmıştır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 82-83);

“Oyuncular, ancak oyuna ve bahislerine inancı (doxa) paylaştıkları ölçüde oyuna katılır ve -bazen kıyasıya bir rekabetle- birbirlerinin karşısına çıkarlar. Oyunu ve bahislerini, sorgulama dışı tutacak şekilde benimserler. Oyuncular yalnızca oyuna girerek, oyunun oynamaya değer olduğunu kabul etmiş olurlar ve bu karşılaşma, rekabetlerinin ve çatışmalarının ilkesidir. Kozlara, yani güçleri oyuna göre değişen temel kartlara sahiptirler: Kartların görece gücü nasıl oyuna göre değişiyorsa, farklı sermaye türlerinin (iktisadi, kültürel, toplumsal, simgesel) hiyerarşisi de farklı alanlarda değişir. Başka bir deyişle, her alanda geçerli, etkili olan kartlar vardır - bunlar temel sermaye türleridir- ama koz olarak görece değerleri, alanlara, hatta aynı alanın birbirini izleyen hallerine göre değişir. Daha temelde, bir sermaye türünün değeri bu sermayenin kullanılabileceği bir alanın, bir oyunun varlığına bağlıdır: Bir sermaye ya da sermaye türü, belli bir alanda hem mücadele silahı hem de uğruna mücadele edilen şey olarak, sahibine belli bir iktidar, bir nüfuz kurma olanağı veren, dolayısıyla basit bir “ihmal edilebilir büyüklük” olmadan, belli bir alanda var olmayı sağlayan şey olarak belli bir alanda etkilidir.

Alanın yapısını belirleyen şey, oyuncular arasındaki kuvvet ilişkilerinin her anki durumudur: Her oyuncunun önünde sahip olduğu farklı sermaye türlerine karşılık gelen, farklı renkten jeton yığınları olduğu hayal edilebilir. Oyuncunun oyundaki görece kuvveti, oyun mekânındaki konumu ve aynı zamanda oyun stratejileri, onun “oyunu”, giriştiği az ya da çok cüretkâr ya da ihtiyatlı hamleleri, jetonlarının hem topyekûn miktarına, hem jeton yığınlarının yapısına, hem sermaye yapısının topyekûn miktarına bağlıdır; aşağı yukarı eşdeğer topyekûn sermayeyle donanmış iki kişi, konumlarında olduğu kadar tavır almalarında da farklılık gösterebilirler, örneğin biri daha çok iktisadi sermayeye ve daha az kültürel sermayeye sahipken, diğeri daha çok kültürel sermayeye daha az iktisadi sermayeye sahiptir. “

Sahip oldukları sermayenin toplam hacmi ve niteliği ile içerisinde belirli bir konumda yer aldığı toplumsal uzamda, eyleyicilerin farklılaşmalarında iki temel sermaye türü ön plana çıkmaktadır. Bu sermaye türleri ekonomik ve kültürel sermayelerdir. Bu sermaye türleri sahipliğiyle ekonomik ajanlar, toplumsal uzamın parçalarını oluşturan alanlarda hem buldukları konumu sürdürmeyi ve korumayı

hem de buldukları konumları iyileştirmeyi düşünerek iktidar sahipliğine oynarlar. Fine'in da belirttiği gibi (2001: 102), sermaye ve iktidar kavramları nerdeyse eş anlamlı kullanılmışlardır. Bu bağlamda Bourdieu'de sermaye türü sahipliği, toplumsal uzamdaki alanlarda bir iktidar biçimine dönüşür. Çünkü toplumsal ajan, sahip olduğu toplam sermaye hacmi ve bileşimi ile toplumsal uzamda bir konuma sahiptir ve bu konumu koruması, sürdürmesi ve her alanda oyun içerisinde yer alan diğer ajanlara karşı üstünlük kurup onları denetim altına alması sermaye sahipliği ile ilişkilendirilir.

İçlerinde farklı oyunların söz konusu olduğu alanlar, belirli türdeki sermaye sahipliğini daha önemli kılmaktadır. Her bir alanın işaret ettiği veya o alana özgü sermaye türü sahipliği, o alanda oynanan oyunda eyleyicinin amaçlarına ulaşmasında önemli bir silaha sahip olması, eyleyicinin nüfuz ve güç sahipliğini arzu edilen düzeye taşınması konusunda zorlanmaması anlamına gelmektedir. Sermaye, alan üzerinde sürekli bir denetim gayesine sahiptir. Bourdieu'ye göre (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 86) “sermaye, alan üzerinde, dağılımı bizatihi alanın yapısını oluşturan maddeleşmiş ya da somutlaşmış üretim ya da yeniden üretim araçları üzerinde, alanın sıradan işleyişini tanımlayan kurallar ve düzenlilikler üzerinde, dolayısıyla buradan kaynaklanan faydalar üzerinde bir iktidar” sağlamaktadır. Varoluşunu alana borçlu olan sermaye bir yandan alanı ona özgü özel bir türü ile hükmetmeye çalışır.

Bourdieu'ye göre (1984: 113; Göker, 2010), eyleyicilerin sosyalleşme geçmişleri sayesinde sahip oldukları özellik ve yatkınlıklar (dini aidiyet, eğitimsel birikim, yeme alışkanlıkları, konuşma tarzları, politik görüşleri, kredi kullanımı, doğurganlık vb.) ve bu yatkınlıkların diğer eyleyicilerle ilişki içerisinde mübadelesi (tanıma, kutsama, tabi olma, paylaşma vb.) olarak sermaye, etkisini içinde yeniden üretilip tedavüle sokulan alanda gösteren, değerini ise alan dinamikleri içerisinde kazanan bir toplumsal ilişki, toplumsal enerjidir. Bu bağlamda Bourdieu'de sermaye sosyaldır. Bu sosyallik hem ekonomik olanı hem de ekonomik olmayanı kapsayan bir sosyalliktir. Yani ekonomik olmayan, ana akım iktisatta olduğu gibi sosyallik çehresine bürünüp sonradan ekonomik olana eklenmez. Başta zaten Bourdieu'nün sermaye analizi özne(birey)-nesne(meta) ve özne(birey)-özne(birey)

ilişkilerini birlikte ele alarak ekonomik olmayan şeklindeki ayrımın bir parçası olmamıştır. Ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki ayrım ise marjinalizmle birlikte ortaya çıkmış ve ana akım iktisat tarafından da benimsenmiştir.

Bourdieu’de sınıflar arası eşitsizliğin yaratılmasında ve yeniden üretiminde sermayenin rolü oldukça büyüktür. Toplumsal uzam içerisindeki farklı alanlar aslında eyleyicilerin çatışma alanlarını oluştururken, bu çatışma alanlarında eyleyicilerin konumunu belirleyen ve gücünü gösteren sahip oldukları sermayelerin miktarı ve niteliğidir. Her bir çatışma alanında belirli bir sermaye sahipliğinin işlevi ve rolü diğerlerine sahip olmaya nazaran daha değerlidir. Çünkü alanın yapısını belirleyen şey, o alana özgü belirli bir sermayenin var oluşudur. Bourdieu’ya göre (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 93-94) “alanı kurmak için orada etkili olacak sermaye biçimlerini tanımak, bu özgül sermaye biçimlerini kurmak için de alanın özgül mantığını tanımak gerekir.” Sermayenin bir diğer işlevi de alanlar arasında birtakım dönüştürmeler yapmayı mümkün kılmasıdır. Calhoun’a göre (2000/2010: 106-107) sermaye biçimlerindeki farklılıklar ve onların dönüştürülme dinamikleri analizi Bourdieu’nün teorisinin en özgün ve önemli özelliklerinden birisidir.

Bourdieu’nün sermaye(ler) teorisinin epistemolojik dayanağı, Göker’in iddiasına göre Marxist olup birtakım zayıflıkları içerisinde barındırmaktadır (Göker, 2007). Özatalay’ın iddiasına göre ise Bourdieu’nün sermaye(ler) teorisi, Marx’ın sermaye teorisiyle değil Weber’in tahakküm teorisiyle paralellik göstermektedir. Çünkü Bourdieu’nün teorisinde ekonomik alan, ezenler ile ezilenler arasındaki tahakküm ilişkilerinin yeniden üretimini esas almaktadır (Özatalay, 2012: 76). Özatalay’a göre (2012: 76) “Bourdieu’nün sermaye kavramının Weber’in tahakküm teorisini açıklarken belirli bir toplumsal ilişkide kendi iradesini hâkim kılma şansı olarak tanımladığı kudret kavramına çok daha yakın bir anlama sahip olduğu ve kudret kavramı ile aynı oranda amorf ve ilişkiyel olduğu söylenebilir.” Özatalay, Bourdieu’nün sermaye(ler) teorisinin epistemolojik olarak değil de ontolojik ya da varoluşsal olarak “ezilenlerden yana olmak” açısından Marx’la paralellik taşıdığını iddia etmektedir. Bourdieu, ekonomik ilişkilerde Marxistlerden farklı bir şekilde; değer yaratıldığı ve sömürünün ve kar elde etme güdüsünün üretim ilişkilerinde

başat rol oynadığı üretim ilişkilerinden ziyade ana akım iktisatla paralellik gösteren bir şekilde fiyatın oluştuğu piyasaya odaklanmıştır. Gerek Göker gerek Özatalay'ın değerlendirmelerinde Bourdieu'nün ekonomik ilişkileri ele almasındaki bu yönü yani ekonomik alana ayrıcalık tanınması eleştirilmiştir (Göker, 2007; Özatalay, 2012).

### **1.3.1.3.2. Bourdieu'nün Sermaye Biçimleri ve Birbirlerine Dönüşümleri**

Bourdieu'nun sermaye tipolojisine bakıldığında; sermaye kendisini üç farklı şekilde sunmaktadır; hemen ve direkt olarak paraya çevrilebilir ve mülkiyet hakları şeklinde kurumsallaştırılabilir ekonomik sermaye, belirli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilir olan ve eğitim nitelikleri şeklinde kurumsallaştırılabilir kültürel sermaye ve ilişkilerin çerçevesini çizdiği toplumsal yükümlülüklerden oluşan, belli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilir ve soyluluk mülkiyeti şeklinde kurumsallaştırılan sosyal sermaye (Bourdieu, 1986: 3-4). Bourdieu'da ekonomik sermaye diğer bütün sermaye çeşitlerinin üzerindedir (Bourdieu, 1986: 16). Bourdieu'ya göre ekonomik sermaye, diğer sermaye biçimleri ile eşitsizliği yaratmak ve yeniden üretmek için bir araya gelir. Nitekim eşitsizlik, sermayenin üretimi ve yeniden üretimi ile açıklanmalıdır (Fine, 2006: 21). Bourdieu'de ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye ile birlikte düşünüldüğünde eyleyicilerin alan içerisindeki konumlarını belirleyerek sosyal hiyerarşiyi şekillendiren ve eşitsizliklerin üretimi ve yeniden üretiminde önemli bir güç olma özelliği taşımaktadır. Bu nedenle Bourdieu'de ekonomik sermayeyi tek başına değil de diğer sermaye türleriyle birlikte düşünmek gerekmektedir.

Bourdieu kültürel sermayeyi, alan içerisinde iktidar sağlama, sahip olunan konumu sürdürme ve koruma ile gücü elinde tutma çabalarında önemli bir yere koyar. Kültürel sermaye, bir alanda güç sahibi olanların (kapitalistler, imtiyazlılar ya da devletin) eğitim yolu ile diğer eyleyicilere aşılama çalıştığı, kendi kültürünü eyleyicilerin içselleştirmelerini sağlayan bir kaynaktır. Bourdieu'ya göre toplumdaki egemen sınıf, eyleyicilere eğitim gibi pedagojik bir davranış angaje ederek egemen sembol ve anlamların gelecek kuşak tarafından içselleştirildiği kendi kültürünü dayatır bu nedenle egemen kültürün dikkat çekmesi yeniden üretilir (Lin, 1999: 28-30). Nitekim bu eğitim sistemi genellikle egemen sınıfın başarılı olduğu bir düzen öngörmektedir. Sonuç olarak egemen kültürün yeniden üretiminde eğitim yolu ile

egemen sembol ve anlamların kalıcı olarak ve gelecek kuşaklara aktarılacak şekilde içselleştirilmesi bir habitus yaratır. Eyleyicilerin aldatıldığıın bilişsel olarak farkında olmamaları ve onlara dayatılan kültürü kendilerinin gibiymiş gibi benimsemeleri ise “yanlış tanıma” şeklinde yorumlanmaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 167; Lin, 1999: 28-30). Marx tarafından tanımlanan sosyal ilişkiler varsayılmıştır; üretimi, pedagojik davranış sürecini ya da eğitim kurumlarını (evlerde, okullarda vs.) kontrol altına alan bir sınıf vardır ve bu sınıfı oluşturan kapitalistlerdir. Üretim (okullaşma) sürecinde, işçiler (öğrenciler ya da çocuklar) eğitim sürecine yatırım yaparlar ve egemen sınıfın kültürünü içselleştirirler. Bu kültürü edinme işçilere işgücü piyasasına girmelerine, ücret elde etmelerine ve yaşamları için harcamalarını sürdürmelerine izin verir. Kapitalistler ya da egemen sınıf, ekonomik sermayelerine ek olarak kültürel sermaye elde ederler ve bütün sermaye çeşitlerini alanın yapısına uygun bir şekilde kullanırlar. Bourdieu, ekonomik ve kültürel sermayenin birikimi arasında mükemmel bir uyum varsaymamaktadır. Bazı ekonomik sermayeye sahip kapitalistler kültürel sermayeye sahip değildirler ve bazı kültürel sermaye sahibi olanlar da ekonomik sermayeye sahip değildirler. Tam uyumun az oluşu işçilere kendi kültürel habituslarını kullanarak egemen sınıf içerisinde bir yer sağlayacak olası bir yol açar. İşçilerin kendi kültürel sermayelerine bağlı olarak eğitimsel kurumların bir parçası olacakları ve işgücü piyasasında bir kazanç elde edecekleri kabul edilebilir (Lin, 1999: 28-30).

Bourdieu'nün kültürel sermaye kavramına yönelik ilgisi, farklı toplumsal sınıflardan gelen çocukların eğitim başarılarında görülen farklılıkları açıklama çabası ile başlamıştır. Bourdieu'ye göre başta Becker olmak üzere beşeri sermaye konusu üzerinde çalışan ekonomistlerin çoğunluğu işlevselci temelde analizlerini geliştirmişler, kültürel sermayenin toplumsal yapının şekillendirilmesinde ve yeniden üretilmesinde yaratılan bir habitus aracılığıyla yapmış olduğu katkıları ıskalamışlardır ve beşeri sermaye incelemelerinde ekonomizmden öteye gidememişlerdir (Bourdieu, 1986/2012: 50-51). Bu bağlamda eğitim yatırımının temelinde aile tarafından kültürel sermayenin ev içerisindeki aktarımının sağlanması bulunmaktadır ve bu belirli bir zaman almaktadır. Yani akademik başarının arkasında öncelikle aile tarafından yatırım yapılan kültürel sermaye yer almaktadır. Lin'inde (2001: 14) ifade ettiği gibi “kültürel sermaye, toplumsal eşitsizliklerin kültürel



yeniden üretimi” anlamına gelmektedir. Ayrıca Bourdieu, akademik başarı ve belirli bir eğitim sahibi olmanın ekonomik ve sosyal getirilerini kültürel sermayenin yanında sosyal sermaye sahipliği ile de ilişkilendirmiştir.

Bourdieu’ye göre kültürel sermaye kendini üç farklı şekilde gösterir; cisimleşmiş halde, nesneleşmiş halde ve kurumsallaşmış halde. Cisimleşmiş ya da bedenlenmiş haldeki kültürel sermaye, bedene bağlıdır ve edinimi belirli bir zaman almaktadır. Bedene bağlı kültürel sermaye, belirli bir toplumsal sınıfa ait olma, içerisinde yer alınan toplum yapısı ve bireyin sosyalleşme süreci ile de yakından ilişkilidir. Bedene bağlı kültürel sermaye birikimi, bir taraftan kişinin kendi üzerine yatırım yapması ile zaman içerisinde şekillenir diğer taraftan ise ilk edinildiği şartların izlerini taşır. Bourdieu cisimleşmiş haldeki kültürel sermayenin taşıyıcısı ile birlikte azalıp yok olacağını ve birikiminin eyleyicinin edinme kapasitesi ile sınırlı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca kültürel sermaye ediniminde eyleyiciye kasıtlı bir aşılama yapılmaz ve oldukça bilinçsiz bir şekilde elde edilebilir (Bourdieu, 1986/2012: 52-53). Bedenselleşen kültürel sermaye, “çocukluktan başlayarak hanenin sosyal konumuna göre öğrenilen dil alışkanlıkları, yazma stili, vücudunu farklı biçimlerde kullanma tarzları gibi özelliklerle kazanılan ve eşitsizlik etkisini en şiddetli bir şekilde eğitim alanında üreten sermaye”dir (Göker, 2007: 4). Kültürel sermayenin bedenlenmiş halini biçimlendiren temel unsur, belirli bir sınıfın içselleştirdiği habitustur.

Nesnelleşmiş biçimiyle kültürel sermaye kendini, kitap, resim, bilim ve sanat eserleri, sözlükler, makineler biçiminde kültürel emtia olarak göstermektedir. Nesnelleşmiş haliyle kültürel sermaye, bedenlenmiş haliyle kültürel sermaye sahipliğinin bir ürünüdür ve onun tarafından şekillenir. Toplumsal sınıf farklılıklarının kültürel emtiada nesnelleştirilmesi böylece mümkün olur ve kültürün nesnelleşmiş halinin sahipliği sermayenin ekonomik boyutu ile ilişkilendirilmektedir. Söz konusu ürünleri satın alanın sahip olduğu sermaye, kültürün nesnelleşmiş halidir. Eyleyiciler sahip oldukları ekonomik sermayeleri ile bu ürünlerin yasal mülkiyetini satın alırlar ve sahip oldukları bedenlenmiş sermayeleri ile bu ürünler üzerinde hâkimiyet kurarlar (Bourdieu, 1986).

Eyleyicilerin toplumsal uzamdaki konumlanışlarında kültürel sermayenin kurumsallaşmış halinin; özellikle toplumsal sınıflar arasındaki hiyerarşinin ve eşitsizliğin yeniden üretiminde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Kurumsallaşmış haldeki kültürel sermaye, imtiyazlıların/kapitalistlerin/devletin eyleyicilere sahiplik kazandırmak ve özellikle onların eğitim yoluyla içselleştirmelerini sağlamak istediği habitus'un gelişimindeki kurumsal etkiye işaret etmektedir. Bourdieu, eğitimsel onaylama ve kutsama sisteminin ve devlet/bürokrasi alanının eyleyicilerin eşitsiz toplumsal konumlara dağıtılması üzerindeki kurumsal etkisini, kurumsallaşmış haldeki kültürel sermaye analizi ile incelemeye çalışmıştır (Göker, 2007: 4).

Bourdieu sosyal sermayeyi “az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahiplikle (bir gruba üyelikle) bağlantılı, kendi üyelerine kollektivitenin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlar (Bourdieu, 1986/2012: 60-61).

Bourdieu ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye çeşitleri ile ilişki içerisinde olan ve bunları belirli oranlarda içerisinde bulunduran ve böylece alandaki konumun ve iktidarın sürdürülmesinde, geliştirilmesinde ve korunmasında önemli bir işlevi olan sembolik kaynakları (diploma gibi) işaret ettiği simgesel sermayeyi ise şöyle tanımlamaktadır (Bourdieu, 1994/2006: 148):

“Benim simgesel sermaye dediğim şey, en azından bir bölümüyle, ele alınan alanın nesnel yapılarının özümsemesinin, yani ele alınan alanda sermayenin dağılım yapısının ürünü olan, görü ve ayırma ilkelerine, sınıflandırma sistemlerine, sınıflandırıcı kalıplara, bilgisel kalıplara göre algılandığı andaki şekliyle herhangi bir türden (ekonomik, kültürel, okula ilişkin ya da toplumsal) sermayedir. Simgesel sermaye, bilişsel temelli, yani bilgiye ve başkaları tarafından kabul görmeye dayalı bir sermayedir.”

Bourdieu'nün simgesel sermayeden bahsederken üzerinde önemle durduğu bilgiye dayalı olması ve başkaları tarafından kabul edilebilirliğidir. Simgesel sermaye gücünü aslında başkaları tarafından sermaye olarak kabul edilmesinden almaktadır. Bourdieu'ye göre (1994/2006: 175) simgesel sermaye, “onu görmelerini,

tanımlarını, kabul etmelerini sağlayan algı ve değerlendirme kategorilerine sahip edimciler tarafından algılanarak, gerçek bir sihirli güç gibi simgesel anlamda etkili hale gelen, fiziksel güç, zenginlik, savaşçılık değeri gibi herhangi bir özelliştir” Simgesel sermayenin bu tanımı aslında diğer ekonomik olmayan sermaye türlerinde olduğu gibi simgesel sermayenin de eyleyiciler tarafından kabul edilme özelliğine sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca Bourdieu’de bilgi iktidarla, iktidar ise güç ve şiddetle aynı anlamlara geldiğinden simgesel sermaye aynı zamanda bir güç göstergesi ve simgesel şiddet aracıdır. Özellikle simgesel sermaye sahipliğinin simgesel bir şiddete dönüşmesi devlet örneğinden hareketle açıklanabilir. Çünkü Bourdieu’de devlet, belirli bir toprak parçası ve üzerinde yaşayan nüfusun tamamı üzerinde fiziksel ve simgesel şiddetin meşru kullanımını, başarılı bir biçimde talep edendir (Bourdieu,1994/2006: 99). Devlet yeniden üretimini sağlamak için fiziksel şiddet içermeyen bir baskı unsuru kullanmak istediğinde elindeki araç, simgesel sermayedir. Simgesel sermaye ise simgesel şiddetin uygulanmasına hizmet etmektedir. Bourdieu simgesel şiddeti, “Bir toplumsal eyleyici üzerinde kendi suç ortaklığıyla uygulanan şiddet biçimi” olarak tanımlamıştır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 166). Bourdieu simgesel şiddetin egemenlik ve boyun eğme ilişkilerini sevgi ilişkilerine, iktidarın karizmaya ya da duygusal bir hoşnutluk yaratabilecek bir cazibeye dönüştürme işlevine sahip olduğunu belirtir (Bourdieu,1994/2006: 175). Bu ise yine Bourdieu’nün “yanlış tanıma” olarak adlandırdığı (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 167) eyleyicilerin aldatıldığının bilişsel olarak farkında olmamaları ve onlara dayatılan kültürü (simgesel ve bununla bağlantılı kültürel sermaye aracılığıyla) kendilerinin gibiymiş gibi benimsemeleri sayesinde gerçekleşmektedir. Yanlış tanıma burada eyleyiciler tarafından şiddet olarak algılanmayan bir simgesel şiddetin varlığını göstermektedir. Özellikle “yanlış tanıma” ya bağlı olarak, simgesel şiddetin kaynağı olan ve kültürel sermaye üzerinden işleyen simgesel sermaye, “ekonomik ve kültürel sermayeden farklı bir şekilde biriktirilen bir “şey” olmaktan öte bir etki olarak hissedilen, varlığını kaynağının fark edilmezliğinden alan ve bu nedenle en yaygın ve etkili olan” sermaye türü durumundadır (Yüce, 2007: 61).

Bourdieu’de sermaye “kişiye, kendi geleceği ve başkalarının geleceği üzerinde denetim kurma gücü verir. Bu haliyle bir iktidar biçimidir.” (Fine, 2008: 102; Postone vd., 1993: 4) Bourdieu’de bu tarz iktidar ise devlette yoğunlaşmaktadır

(Bourdieu ve Wacquant, 2003). Bourdieu’de devlet bütün sermaye türlerinin yoğunlaşma sürecinin vardığı son durak olarak genelleşmiş bir iktidarı, güç sahipliğini ve simgesel şiddet uygulayıcısını işaret etmektedir. Bourdieu’de devlet, eyleyicileri tahakküm altına alırken farklı sermaye türlerinin yoğunlaştığı alan olarak bunun yansıması olan iktidar (güç) sahibi olma durumunu kullanır. Bourdieu, devletin eyleyicilerin tahakküm altına alınmasında sermayenin oynadığı rolü ve eyleyicilerin alan içerisinde konumlanmalarında devletin farklı sermaye türlerinin yoğunlaştığı bir iktidar sahibi olarak gördüğü işlevi şöyle açıklamaktadır (Bourdieu,1994/2006:101):

“Devlet, farklı sermaye türlerinin, fiziksel güç ya da baskı araçlarının (ordu, polis) sermayesi, ekonomik sermaye, kültürel ya da daha iyisi bilişimsel sermaye ve simgesel sermayenin yoğunlaşma sürecinin vargı noktasıdır. Bizatihi bu yoğunlaşma, devleti bir tür sermaye-ötesi’nin sahibi yaparak ona diğer sermaye türleri ve o türlerin sahipleri üzerinde bir erk sağlar. Farklı sermaye türlerinin yoğunlaşması (bu durum, bunlara tekabül eden farklı alanların kurulmasıyla birlikte oluşan bir olgudur gerçekten de özgül, tam olarak devletsel bir sermayenin ortaya çıkması sonucunu doğurur; o sermaye de devletin farklı alanlar ve farklı tikel sermaye türleri üzerinde, özellikle de bunlar arasındaki kur değerleri üzerinde (dolayısıyla onları elinde tutanlar arasındaki güç ilişkileri üzerinde) bir erk kurmasını sağlar. Bunun sonucu olarak da devletin kuruluşu iktidar alanının kurulmasıyla bir arada yürür; iktidar alanından anlaşılın da içinde farklı türden sermaye sahiplerinin özellikle de devlet üzerinde iktidar yani farklı sermaye türleri ve bunların sahipleri üzerinde iktidar sahibi olma yolunu (özellikle de okul kurumu aracılığıyla) açan devlet sermayesi için mücadele halinde olduğu alandır.”

Bourdieu, devlet örneğinde farklı sermaye türlerinin devletin üstlendiği çeşitli faaliyet alanları boyunca özellikle akışkan ve birbirleriyle değiştirilebilir nitelikte olduğunu göstermiştir (Fine, 2008: 103). Bu da aslında sermayenin farklı şekillerinin toplumsal uzamdaki farklı alanlarda görülen güç (iktidar) ilişkileri dikkate alındığında birbirlerine dönüştürülebilir nitelikte analizini zorunlu kılar. Bourdieu’de farklı sermaye türleri arasında dönüştürme yapmak mümkündür. Sermaye türlerinin birbirlerine dönüştürülmesi Bourdieu’de sermayenin akışkan olduğunu göstermektedir. Ayrıca sermayenin farklı türleri arasındaki dönüşüm süreci,

sermayenin kuşaklar arasında yeniden üretimine olanak sağlamaktadır (Calhoun, 2000/2010: 106-107). Yani sermayenin yeniden üretim süreci, sermayenin farklı türlerinin birbirlerine dönüştürülmesine bağlıdır. Bourdieu, farklı sermaye türleri arasındaki ilişkide kısmen sermaye türleri arasındaki çatışmaya, kısmen de bir sermaye türünün diğerine nasıl çevrilebileceğine odaklanır (Fine, 2008: 105).

### **1.3.1.3.3. Bourdieu’de Sosyal Sermaye Kavramı ve İşlevleri**

Bourdieu’de sosyal sermaye, sermayedar/kapitalist/imtiyazlı sınıfın ekonomik sürekliliğini sağlayan ve teminat altına alan bir tür araç olarak görülmektedir. Bourdieu, sınıf rekabeti içerisinde olan bireyi esas alır ve bu rekabette bir üst sınıfta yer almada sosyal sermaye bir araç olarak büyük önem taşır. Bu bağlamda Marxizmin sosyal sermaye teorisine katkısının Bourdieu üzerinden olduğu düşünülebilir (Şan ve Şimşek, 2011: 91). Çünkü Marxist teori ezilenler arasındaki dayanışmanın gücünü (ya da zayıflığını) değişik şekillerde açıklama girişimlerine yol açmıştır (Field, 2006: 8). Marx’ta sınıf bilinci etrafında şekillenen dayanışma biçimi, Bourdieu’de egemen sınıfın dayanışma biçimi şeklinde bir sosyal sermaye sahipliğine dönüşmektedir. Bu bağlamda Bourdieu’da sosyal sermaye aslında bir özel mal olarak düşünülebilir ve bu özel maldan fayda elde edenler tamamıyla egemen sınıftır (imtiyaz sahibi olanlar). Bağlantılar, bireyler tarafından üstünlüklerini korumak için geliştirilmiştir ve örgütlü yaşam belirli hedeflere ulaşmada bir araç olarak görülmektedir. Sosyal sermaye, üstünlüklerini sürdürmeye çalışan imtiyazlılar için bir servettir ve daha az imtiyaz sahibi olan birey ya da grupların sosyal bağlardan herhangi bir fayda elde etmeleri kesinlikle söz konusu değildir (Field, 2006: 27).

Belirli bir eyleyicinin sosyal sermaye stoğu, bir yandan seferber edebileceği bağlantı ağının yapısı ve boyutuna bir yandan ise bağlantı içerisinde olunan diğer eyleyicilerin sahip oldukları ekonomik, kültürel ve sembolik sermaye miktarına bağlıdır (Bourdieu, 1986/2012: 61-62). Böylece toplumsal uzam içerisinde eyleyiciler; sadece tek bir sermaye sahipliği ile değil diğer sermaye sahiplikleri ve aynı zamanda sadece kendi sermaye sahiplikleri ile değil de bağlantı içerisinde

oldukları diğer eyleyicilerin sermaye sahipliklerinin de etkisi ile konumlanırlar. Hatta diğer eyleyicilerin sahip oldukları sermaye stoğu, eyleyicilerin kendi sermaye sahipliklerine etkide bulunarak toplumsal uzamdaki konumlarını sürdürmelerinde ve korumalarında çarpan etkisine neden olacaktır. Bu nedenle Bourdieu'de grup üyelikleri önemlidir. Belirli bir grup üyeliği sayesinde eyleyici bilinçli bir şekilde (rasyonel seçim kuramcılarında olduğu gibi) olmasa da birtakım avantajlar elde eder. Özellikle bu grup üyelikleri daha çok imtiyazlı sınıfa gerek maddi gerek sembolik birtakım avantajlar sağlayacaktır. Field'a göre (2003/2006: 27) Bourdieu, sosyal sermayenin imtiyazlıların bir serveti olduğunu ve üstünlüklerini korumak için ve sürdürmek için bir araç olduğunu düşünmüş ve bunun sonucu olarak daha az imtiyazlı olanların sosyal bağlardan fayda sağlayabilecekleri olasılığına yer vermemiştir.

Eyleyiciler belirli bir grup içerisinde yer almak için bilinçli ve rasyonel bir şekilde hareket etmezler, fakat habitusları onların belirli bir grup içerisinde yer almalarında önemli bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla egemen sınıf, altındakilere dayattığı ve onların içselleştirmelerini sağladığı habitus aracılığıyla grup üyeliklerinden faydalar sağlayarak toplumsal uzamdaki konumunu korur ve sürdürürken, dayattığı habitusu içselleştiren daha az imtiyaz sahibi eyleyiciler ise bu faydalardan mahrum kalırlar. Grup üyeliği sonucu elde edilen faydalar eyleyiciler arasındaki dayanışmanın temelini oluşturmaktadır (Bourdieu, 1986/2012: 62-63).

Bourdieu, bir ilişkiler ağına üyelik sonucu elde edilen maddi ya da sembolik kazançların korunmasında etkili olan ilişkilerin üretimi ve yeniden üretiminde sosyal kurumsallaştırmanın (bir akraba-erkek ya da kız kardeş, kuzen vs.- veya bir şövalye, bir varis, bir ata olarak kurumsallaştırma) rolüne değinerek ilişkiler ağının bir yatırım stratejisi ürünü olduğunu ve sosyal kurumsallaştırmanın bir zorunluluk haline geldiğini belirtir (Bourdieu, 1986/2012: 63). Sosyal kurumsallaştırmanın ürettiği ve teşvik ettiği eyleyiciler arasındaki karşılıklı bilgi alışverişi ve tanınmayı sağlayan mübadeleler, ilişkilerin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Eyleyiciler arasında mübadele edilen şeyler; hediyeler, sözcükler, kadınlar vb. olabilir. Mübadelenin en önemli işlevi; grubun yeniden üretilmesini sağlamasıdır. Bourdieu'ye göre (1986/2012: 63)

“mücadele, mücadelesi yapılan şeyleri tanıma işaretlerine dönüştürürken; içermiş olduğu karşılıklı tanıma ve grup üyeliğinin tanınması grubu yeniden üretmektedir”.

Sosyal sermayenin yeniden üretimi sürekli bir tanıma-tanınma ilişkisini gerekli kılmaktadır. Çünkü Bourdieu’ya göre (1986/2012: 64); “sosyal sermayenin yeniden üretimi, sürekli bir sosyallik çabası, tanınmanın sonsuzca doğrulandığı ve yeniden doğrulandığı bir sürekli mücadeleler dizisi gerektirir.” Sosyal sermayenin yeniden üretim süreci bu bakımdan belirli bir zaman, enerji ve ekonomik sermaye harcanması şeklindeki işlem maliyetlerini ortaya çıkarır. Bu süreçte eyleyiciler belirli bir yeterlik (ilişki, bağlantı bilgisi gibi) ve bu yeterliği elde etme, sürdürme ve korumaya yönelik bir habitus’a sahip olmalıdır. Eyleyiciler habitus’larının şekillendirmesiyle ilişkilere yatırım yaparlar. Sosyal sermaye, eyleyicinin sahip olduğu diğer sermaye türlerinin büyüklüğü ölçüsünde artacaktır. İlişkilere yapılan yatırım ve bağlantıları habitus aracılığıyla iyi kullanma sonucunda eyleyiciler belirli bir tanınmayı sağlayabilirler. Sosyal sermayenin nesnesi olan eyleyici tanınmaya layık olarak görüldüğünde artık bütün tanıdıklarıyla tanış olmaya gerek duymaz ve bildiklerinden daha fazla kişi tarafından bilinir ve sosyal sermayenin yeniden üretim süreci süreklilik kazanmaya başlar (Bourdieu, 1986/2012: 64-65).

Bourdieu, eyleyicilerin toplumsal uzamda belirli bir konumda yer almalarında ve buldukları konumdaki sermaye sahipliklerinde bir artış sağlamalarında etkili olarak gördüğü sosyal sermaye sahipliğinin başlangıç noktasının aile olduğunu şöyle belirtir (Bourdieu,1994/2006: 133):

“ Egemen olanların özelliklerinden biri, özel olarak geniş ve güçlü biçimde bütünleşmiş ailelere sahip olmalarıdır (büyüklerin büyük aileleri olur), çünkü bu aileler yalnızca habitus’lerin yakınlığından dolayı değil, aynı zamanda çıkarların dayanışmasından dolayı, yani hem sermaye aracılığıyla hem de sermaye için birleşirler: Bu, tabii ki ekonomik sermayedir; ama asıl simgesel sermaye (isim), belki de hepsinden önce toplumsal sermayedir (toplumsal sermayenin, hane birliğinin üyelerinin kolektif olarak sahip olduğu sermayenin başarılı biçimde işletilmesinin hem koşulu hem de sonucu olduğu bilinir.)”

Bourdieu, temel olarak toplumsal uzamda güçlü bir konumda yer almayı güçlü bir ailenin üyesi olma yani egemen sınıftan/kapitalist sınıftan/imtiyazlı sınıftan

bir aileye mensup olma ile ilişkilendirmiş ve bu sınıfların içerisinde yer alan ailelerin ve çocuklarının sahip oldukları iktidarın (farklı sermaye türleri sahipliği) sürdürülebilirliğinin daha ziyade sosyal sermayelerini geliştirmelerinden geçtiğine değinmiştir. Burada yine sosyal sermayenin imtiyazlıların sahip olabileceği özel bir mal olarak düşünüldüğü görülmektedir.

Bourdieu'nün sosyal sermayeyi “az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahiplikle (bir gruba üyelikle) bağlantılı, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı” şeklindeki tanımını başta Granovetter olmak üzere ağ kuramcılarına ve daha kapsamlı bir şekilde yeni ekonomik sosyoloji temsilcilerine ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birlikteliğin ve bağlılığın sürdürülmesinde önemli bir çerçeve sunmaktadır (Fine, 2001: 63).

#### **1.3.1.3.4. Rasyonel Seçim Kuramı Karşısında Habitus'un İşlevi ve Ekonomik İndirgemecilik Eleştirisi**

Bourdieu, bir yandan sermayeye ilişkin çözümlerinde kullanmış olduğu kavramlar içerisinde yer alan çıkar kavramını kullanma şekli ile diğer yandan ise analizlerinin ana akım iktisatla aynı öncüllerden beslenerek toplumsal yaşamın tüm alanlarında kullanışı ve böylece iktisat emperyalizmine hizmet ettiği yönündeki iddialar temelinde, ekonomizm (ekonomik indirgemecilik) suçlamasıyla karşı karşıya kalmıştır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 103; Özatalay, 2012: 59). Bourdieu'ye göre (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 104) ekonomik indirgemecilik suçlamalarına temel oluşturan çıkar kavramını anlamak için; çıkar nosyonunun sadece çıkar gütmeme ya da karşılıksızlık nosyonuna değil ve kayıtsızlık nosyonuna da tezat bir şekilde kurgulandığını görmek gerekmektedir. Burada kayıtsız olmak, oyunun eyleyiciyi motive etmemesi olarak anlaşılmalıdır. Çıkar ya da sonradan kullanımı ile “illusio”, eyleyicinin oyuna kendisini vermesi, kaptırması ve girmesi anlamına gelmektedir. Bourdieu'ye göre (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 105) çıkarı olmak demek, eyleyicinin belirli bir toplumsal oyunun bir anlam taşıdığını, oyunda kazanılıp



kaybedileceklerin önemli ve peşinde koşulmaya değer olduğunu kabul etmektir. Oyunun oynandığı yer ise habitusun şekillendirdiği alanlardır. Her alan ise özgül bir çıkar biçimini, oyunda kaybedilip kazanılacakların değeri konusunda sözsüz bir kabul olarak ve alanı yöneten kurallara pratik hâkimiyet olarak özgül bir *illusio*'yu oluşturmakta ve harekete geçirmektedir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 106). Burada söz konusu özgül çıkar, eyleyicilerin alanda sahip oldukları sermaye türlerinin kendilerine sağladığı konum tarafından farklılık gösterebilir. Eyleyiciler sermayelerine yatırımda bulunarak alan içerisinde sahip oldukları konumları sürdürme, geliştirme ve koruma çabasına girerken izledikleri stratejilerde habitusları onlara yön vermektedir. Eyleyicilerin habitus'ü ile alan'ı arasında kendiliğinden bir uyum sağlamasını mümkün kılan eğilim ve yetenekler bütünlüğü olarak tanımlanan ve bireylerin özellikleri anlamına gelen pratiklerin kaynağı da habitus'tur. Eyleyiciler alan içerisindeki konumları tarafından farklılaşan çıkarlarının bilincinde olmasalar ve pratiklerinin sonucu olarak bir maddi kazanç elde etmeseler dahi bütün toplumsal pratikler çıkara dayalıdır ve eyleyiciler oyun sonucunda elde etmeyi umdukları gerek maddi gerek toplumsal gerekse sembolik kazançları bilinçli bir hesapla ve önceden hedeflemeden elde edebilirler ve rasyonel seçim kuramının öngördüğünün tersine bilinçli bir eylemde bulunmadan kazanç sağlayabilecek özel oyun alanlarının varlığı buna imkân tanımaktadır (Özsöz, 2007: 18; Meder ve Çeğin, 2011: 245).

Bourdieu, tasarlamış olduğu çıkar kavramının ne anlama geldiğini ve kapitalist bir iktisadın (büyük ölçüde ana akım iktisadın ya da ortodoks iktisadın) çıkar kavramına yüklediği anlamdan nasıl farklılaştığını şöyle açıklamıştır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 105);

“Benim tasarladığım şekliyle çıkar kavramının, kapitalist bir iktisadın ürettiği ve gerektirdiği bilinçdışı evrenselleştirmeden, faydacı kuramın tarih-aşırı ve evrensel çıkarından tamamen farklı olduğunu söylemek gerekir. Çıkar, antropolojik bir sabit olmaktan çok uzaktır; çıkar, kurgusal ve fazlasıyla etnik-merkezci “İnsan” kavrayışından a priori çıkarılmamış, ancak tarihsel çözümlemeyle, ex post (sonradan), ampirik gözlemlerle tanınabilen tarihsel bir inşadır, tarihsel bir keyfiliktir.”

Bourdieu, ana akım iktisatta ya da Ortodoks iktisatta olduğu gibi (faydacı kuram temelinde) a priori kabul edilmiş evrensel bir çıkar anlayışından ziyade çıkar

kavramını tarihsel ve toplumsal bağlamından ayrı düşünmeyerek; farklı çıkar biçimlerinin alanın işleyişine göre farklılaşan yönünü, tarihsel çözümleme ve ampirik bir gözlemlerle toplumsal olarak doğuşunu ve alanın işleyiş mantığı çerçevesinde ortaya çıkışlarının tarihsel bir keyfilik özelliği taşıdığını yani var oluşlarının belirli bir amaca gitme yolunda bilinçli bir hesaba indirgenemeyeceğini açıklamaktadır. Bourdieu'ye göre (2003: 113) insan eylemleri, uyaranlara anında verilen karşılıklar olmaktan ziyade habitusun şekillendirdiği ve belirli toplumsal ve tarihsel koşullarda akılcı davranış yatkınlığının ürünü olabilecek bir yapıya sahiptirler. Bourdieu, Wacquant'ın (2003: 114) bu konudaki “iktisadi pratiklerin ancak ilkelerini oluşturan habitusların iktisadi ve toplumsal üretim ve gerçekleşme koşullarını bilerek gerçekten anlaşılabilirliği” şeklindeki tespitini akılcı eylem kuramcılarını hedef alarak şöyle doğrulamıştır (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 114-115);

“Akılcı eylem kuramı, iktisadın içkin yasasını, yeterli pratiklerin, evrensel ve evrensel olarak gerçekleştirilmiş normuna dönüştürerek, şu gerçeği unutmakta ve gizlemektedir: Cezayir hakkındaki çalışmalarında gösterdiğim gibi, uyarlanmış bir iktisadi pratiğin ürünü olan “akılcı”, daha doğrusu makul habitus, belli olasılık koşulları, özellikle iktisadi koşullar var olmadıkça oluşup gelişemez. Biçimsel olarak herkese sunulan “potansiyel fırsatları” algılamak ve kullanmak için gerekli asgari, iktisadi ve kültürel sermaye mülkiyetiyle tanımlanan tikel bir iktisadi ve toplumsal koşulun ürünü olan akılcı davranış, habitusun, kendisine a priori atfettiği bir olasılıktır. Soyut "aktör"e yüklenen bütün yeterlik ve yatkınlıklar- fırsatı kestirme ve kullanma sanatı, pratik bir tündengelim biçimiyle öngörme ve muhtemel olana karşı mümkün olan üzerine ölçülü bir risk pahasına bahse girme yeteneği, yatırım eğilimi, iktisadi bilgiye erişim vb.- ancak iyi tanımlanmış belli iktisadi ve toplumsal koşullarda edinilebilir, aslında, bunların hepsi, belli bir iktisat içerisinde ve üzerinde sahip olunan iktidarın türevidir. Akılcı tercih kuramı, önceden oluşmuş evrensel bir çıkarın varlığını ön gereklilik olarak kabul ettiğinden, farklı çıkar birimlerinin toplumsal olarak doğuşu sorunundan habersizdir.”

Bourdieu'nün toplumsal eylem anlayışı habitus teorisi temelinde akılcı tercih ya da eylem kuramı adı verilen ana akım iktisadın benimsediği yaklaşımın tam karşısında bulunmaktadır. Bourdieu, habitus teorisi aracılığıyla iktisadi eyleyicinin tarihselliğini (istek ve tercihlerinin tarihsel oluşunu) ve toplumsallığını açıklamaya

çalışır. Habitus teorisinin en temel işlevi, rasyonel eylem kuramının homo economicus (akılcı eyleyici) teorisinin temsil ettiği tarih ve toplum dışı eylem anlayışına karşı durmaktır. Bourdieu akılcı eylem kuramının tarih ve toplum dışı eylem anlayışını şöyle eleştirmektedir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 110-113);

“Akılcı eylem kuramı, eyleyicinin toplumsal olarak kurulmuş pratik duygusunun yerine, pratiği düşünen bilginin zihnini koyar. Bu kuramın tasarladığı şekliyle aktör, bilen öznenin harekete geçen eyleyiciye hayali olarak yansıtılmasından başka bir şey değildir: Eylemde bulunan, eylem kişinin bedeni üstünde, pratiğini mantıklı bir şekilde düşünen düşünür kafası taşıyan bir canavardır o. Akılcı eylem kuramı, hem belirlenmemiş hem de yerine bir başkasının geçebileceği tarihsiz bir eyleyicinin “akılcı karşılıklarından” başka bir şey tanımaz. Bu hayali antropoloji, gerek iktisadi gerek başka tür eylemleri, her tür iktisadi ve toplumsal koşullardan bağımsız bir aktörün bilinçli tercihi üzerinde kurmaya çalışır. Bu dar “rasyonalite” anlayışı eyleyicilerin bireysel ve kollektif tarihlerini yok sayar, oysa eyleyicilerde bulunan tercih yapıları, bu tarihler aracılığıyla, onları üreten ve onların da yeniden üretme eğilimi gösterdikleri nesnel yapılarla karmaşık bir zamansal diyalektik içinde oluşmuştur.”

Bourdieu, toplumsal olarak oluşturulmuş bir oyun duygusunun yine toplumsal olarak oluşturulmuş bir pratik teori ile mümkün olacağına işaret eder. Pratik veya pratik duygu kavramı, Bourdieu’de her gün bilinçsizce yaptığımız otomatik davranışları açıklamaktadır. Pratiklerin kaynağı olarak ise habitus görülmektedir. Bourdieu, eyleyicilerin özellikleri anlamına gelen pratik kavramından hareketle toplumsal eylem anlayışını şekillendirir ve bunu yaparken de yöntem olarak akılcı tercih kuramından nasıl farklılaştığını şöyle belirtir (Bourdieu ve Wacquant, 2003: 110);

“Başlangıçta ritüeller, eş tercihleri, gündelik iktisadi davranışlar gibi en mütevazı biçimleriyle pratikleri açıklamaya çalışıyor, bir yanda eylemi eyleyicisiz, mekanik bir tepki olarak gören nesnelcilik, öte yanda eylemi bilinçli bir niyetin kararlı bir şekilde yerine getirilmesi, kendi amaçlarını belirleyen ve akılcı hesapla faydayı azamiye çıkartan bir bilincin özgür projesi olarak tanımlayan öznelcilik olmak üzere iki tuzağa düşmemeye gayret ediyorum.”

### **1.3.1.4. Toplumsal Mübadele Kuramından Sosyal Sermaye Kavramsallaştırmasına: Rasyonel Seçim Kuramı**

James Coleman, rasyonel seçim (tercih) kuramı çerçevesinde hem ana akım iktisadın diğer sosyal bilimleri hegemonyası altına alma girişimine (iktisadın emperyalizmi) hizmet eden hem de ana akım iktisadın tarih ve toplum dışı analiz özelliklerini yansıtan metodolojik bireycilik temelli bir sosyal sermaye kavramsallaştırmasına gitmiştir. Bu yönüyle gerek ana akım iktisada hizmet eden gerek de Bourdieu'den farklı bir şekilde sosyal sermaye literatüründe daha fazla kabul edilen ve izinden gidilen isim olmuştur. Coleman'la birlikte, 1960'lı yıllarda gelişmeye başlayan toplumsal mübadele kuramından sosyal sermayeye geçiş süreci, rasyonel eylem kuramı çatısı altında gerçekleşmiştir. Coleman, rasyonel seçim kuramına dayanan sosyal sermaye kavramsallaştırması ile toplumsal mübadele kuramının temel eleştiri konusu olan metodolojik bireyci yaklaşımının üstünü örtmeye çalışmıştır. Bu bağlamda toplumsal mübadele kuramından sosyal sermayeye geçiş sürecinde Coleman'ın rasyonel seçim kuramı önemli bir rol oynamıştır. Fine, bu süreci şöyle özetlemektedir (2001: 117);

“Toplumsal mübadele literatürü yöntembilimsel bireycilik çevresinde kurulmuştur. Bu nedenle toplumsal mübadele, toplumsalı yeterli bir şekilde değerlendirmekten aciz ve iktisat dışı toplum bilimlerinde ise bu yönüyle nahış olarak bulunmuştur. Toplumsal mübadele kuramının ardından yöntem bilimsel bireycilik, neo liberalizm ile birlikte yeniden canlanmıştır. Bu canlanma daha çok rasyonel tercih kuramı şeklinde olmuştur. Toplumsal mübadeleden sosyal sermayeye geçiş sürecinde rasyonel tercih kuramı önemli bir rol oynamış, aynı zamanda yöntembilimsel bireyciliğe duyulan hoşnutsuzluk bu kuramla birlikte giderilmiştir. Rasyonel tercih, toplum kuramının geleneksel kavramlarının kılığına bürünerek yöntembilimsel bireyciliğe olan nihai bağımlılığını gizlemiştir. Toplumsal mübadele ve sosyal sermaye ilişkisine dair yaşanan bir hafıza kaybı da rasyonel tercihin yerleşmesini teşvik etmiş ve ona yardımcı olmuştur. Aynı anda gerçekleşen ekonomiye vurgu yapılması yönündeki değişim de hesaba katıldığında toplumsal mübadeleden sosyal sermayeye geçiş tamamlanmış oldu.”

Fine'in özetlediği bu sürecin daha iyi anlaşılması için toplumsal mübadele kuramı ele alınacaktır. Rasyonel seçim kuramına dayanan Coleman'ın sosyal

sermaye teorisi ve sosyal sermaye kavramsallaştırması ise bir alt bölümün konusudur.

#### **1.3.1.4.1. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırmasında Metodolojik Bireyciliğin Yeri: Toplumsal Mübadele Kuramları**

Toplumsal mübadele kuramları, ekonomik alışverişte görülen karşılıklılık ilkesine dayanmaktadır: insanlar mal ve hizmet üretirler ve bunların karşılığı olarak da istedikleri mal ve hizmetleri elde etmek isterler. Toplumsal mübadelede hem maddi hem de maddi olmayanlar değiştirilmekte ve karşılıklılık modeli, veren ve karşılık olarak almayı bekleyen insanların etkileşimini konu almaktadır (Poloma, 1993: 54). Bu bağlamda toplumsal etkileşim, ekonomik alışverişe benzetilmiştir ve karşılıklı mübadele toplumsal birliğin temelini oluşturmaktadır (Wallace ve Wolf, 2004: 349).

Wallace ve Wolf'a göre (2004: 348-357) toplumsal mübadele kuramlarının entelektüel kökleri, daha çok antropoloji, iktisat, psikoloji ve siyasal bilimde kamu tercihi kuramı ile oyunlar kuramından gelmektedir. Toplum bilimciler arasında ise Georg Simmel dışında toplumsal etkileşimin alışveriş ilişkileri bağlamında incelenmesi pek ilgi görmemiştir. Simmel, insanların ihtiyaçlarını tatmin etmek ve bireysel amaçlarının peşinden koşmak için birbirleri ile etkileşim içerisine girdiklerini ve bu etkileşimlerin karşılıklılık özelliği taşıdığını; elde ettiklerinin, karşılıklar eşit olmamakla beraber alışveriş şekilleri olarak görülmesi gerektiğini belirtmiştir (Wallace ve Wolf, 2004: 348).

İktisat biliminde ise karşılıklı mübadele ve etkileşim ile bundan sağlanan faydalar, faydacı geleneğin (Klasik ve neo-klasik iktisatta var olan) konusu olmuştur. Karşılıklı mübadelede her birey, kendi bireysel çıkarını gözeterek yani akılcı ya da rasyonel davranarak hem kendi hem de toplumun çıkarının maksimum olmasını sağlayacaktır. Toplumsal mübadele kuramında da bireyler kendi çıkarlarının peşinde koşmaktadır ve mübadelede elde edilen faydalar faydacı gelenekte olduğu gibi azalan marjinal fayda kuralına tabidir. Toplumsal mübadele kuramındaki temel önermeler iktisat bilimi kaynaklıdır. Bu konuda hem toplumsal mübadele

kuramcılarının hem de rasyonel seçim kuramcılarının iktisadın şu temel önermelerini kullandıkları kabul edilir (Wallace ve Wolf, 2004: 351):

- Kişiler kararlarında zevk ve tercihlerini dikkate alan rasyonel kazanç arttırıcıdırlar (Homoeconomicus varsayımına karşılık gelmektedir).
- Bir kişi bir şeye ne kadar çok sahip ise, aynı şeyin daha fazlası ile o kadar ilgilenmeyecektir (Azalan marjinal fayda ilkesine karşılık gelmektedir).
- Serbest piyasada mal ve hizmet fiyatları, doğrudan doğruya muhtemel alıcı ve satıcıların zevk ve tercihleri tarafından belirlenir. Bir mal için talep ne kadar fazla ise, o derece değerli olacak ve fiyatı o denli yüksek olacak (Talep kanununa karşılık gelmektedir), mal ve hizmet ne kadar fazla ise değeri o kadar az ve fiyatı o denli düşük olacaktır (Arz kanununa karşılık gelmektedir).
- Bir tekel tarafından sağlanan mal birbirleri ile rekabet halinde olan birkaç firma tarafından sağlanan mala oranla daha pahalı olacaktır (Monopol teorisine karşılık gelmektedir).

Antropolojide ise Malinowski toplumsal hayatta alışverişin oynadığı role değinerek; karşılıklı alışverişin toplumsal birliğin temelini oluşturduğunu, kurumsallaştırılmış karşılıklı hediye verme örneğinden hareketle alışverişlerin en önemli yönünün; karşılıklı mecburiyetlerle toplumu birleştirmek ve böylece toplumsal bütünlüğü arttırmak olduğunu göstermiştir (Wallace ve Wolf, 2004: 348-349). Hediye verme örneğinde görülen karşılıklılık, hem toplum içerisinde tekrarlanan normların oluşumuna yol açarak bağlayıcı bir özellik taşımakta hem de belirli bir güç sahipliğine işaret etmekte ve taraflar arasında güç ilişkilerinin oluşumuna yol açmaktadır. Toplumsal mübadelede karşılık vermek, bir norm haline gelmekte ve artık karşılık verilmediğinde bu bir statü kaybına neden olmaktadır. Karşılık verirken ise karşı tarafın verdiği denkleme denk bir şeyler sunmak gereklidir. Aksi takdirde bu karşı tarafın gücünü kabul etmek şeklinde yorumlanmaktadır. Malinowski'ye göre karşılıklı alışveriş gereğince karşılık vermek, toplumsal olarak uygulanan bir mecburiyet halini almıştır (Wallace ve Wolf, 2004: 351).

Mücadele kuramı özellikle bireysel davranışların çözümlenmesinde davranışsal psikoloji ve oyun kuramından faydalanmaktadır. Örneğin Homans kendi geliştirdiği mücadele kuramında Skinner tarafından kurulmuş olan deneysel psikolojinin davranış okulundan etkilenmiştir (Wallace ve Wolf, 2004: 354; Poloma, 1993: 59). Özellikle Skinner'in kurumsal önermeleri, toplumsal yapıyı açıklamada gerek ekonomi gerek sosyolojiden daha önde gelen bir çerçeve çizmektedir. Ekonomi mücadele ilişkilerini açıklayabilir, sosyoloji bu alışverişin içinde gerçekleştirildiği yapıları ortaya koyabilir fakat toplumsal yapının açıklanmasında anahtarı elinde tutan psikolojidir (Poloma, 1993: 59). Skinner'in buradaki rolü, iktisatçıların varsayımsal olarak ele aldıkları önermelerin içeriğini doldurmak ve doğruluğuna ilişkin kanıtlar bulmaya çalışmaktır.

Oyun kuramında tarafların elde edecekleri kazanç ve uğrayacakları kayıplar arasında karşılıklı bir ilişki söz konusu olup her bir tarafın oyundan önce oyunun kurallarını bildiği ve önceden belirlenmiş olan oyun kuralları çerçevesinde kazançlarını maksimumlaştırmaya yönelik tercihlerde bulunacakları (mahkumlar açmazında olduğu gibi) varsayımı yapılmaktadır. Özellikle belirli koşullar altında taraf olan bireylerin kazanç sağlamaya ilişkin davranışlarını açıklayan oyun kuramı da mücadele kuramında olduğu gibi bireysel davranışların çözümlenmesine olanak sağlar ve toplumsal hayatın birçok farklı oyununda bireylerin davranışlarını rasyonellik çerçevesinde inceler.

Bu bölümde toplumsal mücadele (alışveriş) kuramcılarında Homans ve Blau'nun görüşlerine yer verilecek ve böylelikle toplumsal mücadelenin doğasının hem mikro hem de makro perspektifle nasıl ele alındığı görülecektir.

#### **1.3.1.4.1.1. Homans ve İnsan Grubu**

Homans (1950) toplumsal etkileşimin teorik temellerini çizdiği "The Human Group" adlı çalışmada özellikle etkileşim, duygu ve aktivite arasında karşılıklılığın ve pozitif bir ilişkinin varlığından bahsetmiş, bireylerin daha fazla etkileşim içerisine girdikçe duygularını daha fazla paylaştıklarını ve daha fazla

kolektif hareket içerisinde yer alacaklarını belirtmiştir. Çalışmada Homans etkileşimin paylaşılan duygulara bağlı olduğunu, paylaşılan duygular arttıkça türdeşliğin (homophily) ortaya çıktığını ve sosyal ilişkilerin etkileşim tarafından şekillendiğini belirtmiştir (Lin, 2001: 39). Homans'ın özellikle duygu-etkileşim hipotezi ile sosyal sermaye teorisinin yapısal temellerinin oluşumunda katkısı bulunmaktadır.

Homans, küçük grupların yapıları, işleyişleri ve işlevleri ile ilgilenmiş, kişiler arası ilişkiler ve etkileşimleri incelemiştir. Homans'ta gruplar, ikincil gruplar ya da örgütlerden ziyade birincil gruplardır ve Homans grubu şöyle açıklar (1950: 1); “birbirleriyle kısa zaman aralıklarında sık sık iletişim kuran ve her bir kişinin bir diğeriyle, ikinci elden değil, fakat yüz-yüze iletişim kurabileceği kadar az sayıda insan toplamıdır.” Grup içerisinde yer alanlar arasında bir karşılıklı bağımlılık ilişkisi mevcuttur. Grup içerisinde yer alanlar akılcıdırlar yani davranışlarının sonucu olan ceza ve ödülleri dikkate alarak seçimde bulunmaktadırlar.

Homans'ın kuramının başlangıç noktası psikolojiden ziyade ekonomidir (Poloma, 1993: 59). Homans alışveriş kuramında; bireylerin davranışlarının bir ödül elde etmek ya da davranışlarının sonucu olarak karşısına çıkabilecek cezalardan kaçınmak olduğunu varsaymaktadır. Kuramda tüm toplumsal davranışlar bu akılcı alışveriş mantığıyla açıklanmaktadır.

Homans'ın kuramında bireyler ödül karşılıklarını arttırarak toplumsal alışverişlerini sürdürürler. Homans için insan davranışlarının amacı, ekonomik olup kar ya da ödülleri en çoklaştırmaktır. Bu bağlamda tüm toplumsal fenomenler; zorlayıcı gücü, tabakalaşmayı, otoriteyi ve diğer toplumsal eşitsizlikleri de içerecek şekilde alışveriş temelinde çözümlenebilir (Poloma, 1993: 72).

Homans insan davranışının arkasında yatan temel psikolojik yasalarla ilgilenmiş, bu bağlamda Skinner'in davranışsal psikolojisinden faydalanmıştır. Skinner, hayvan davranışlarının anlaşılmasının insan davranışlarının açıklanmasını sağlayacağını varsaymıştır (Poloma, 1993: 60). Hayvanların olumlu ödülleri araması ve cezadan kaçınmaları gibi, insan hayvanlar da karlarını en çoklaştırmak ve maliyetlerini en aza düşürmek istemektedirler.



Homans toplumsal alışveriş sürecinin, Skinnerci psikolojiden ödünç olarak aldığı birbirleri ile bağlantılı beş önerme ile açıklanabileceğini iddia etmektedir. Bu önermelerle toplumsal davranışlar açıklanabileceklerdir. Bu önermeler; başarı, uyaran, değer, yoksunluk-doyumluluk ve saldırganlık-onaylama önermeleridir.

*Başarı önermesi*, insanların gerçekleştirdiği tüm eylemlerde sıklıkla ödüllendirilen eylemleri hangileri ise o eylemlerin tekrardan yapılma olasılığının o kadar fazla olacağı ve o eylemlerin yapılmasından sürekli hoşnut olunacağı şeklindedir. *Uyaran önermesi*, geçmişte bireylerin eylemlerinin sonucu olarak ödüllendirilmesinde etkili olan uyaran ya da uyarıcıların yeniden ortaya çıkması ile benzer eylemlerin ya da önceki eylemlerin aynılarının tekrardan görülmesi mümkündür. *Değer önermesi*, bir kişinin eyleminin sonucu onun için ne kadar değerli ise, o eylemi gerçekleştirme olasılığının o kadar çok olacağı şeklindedir. *Yoksunluk-doyumluluk önermesi*, bir kişi yakın geçmişte bir ödülü ne kadar sıklıkla elde ederse artık o ödülü yeniden elde etmenin değeri kalmayacaktır. Bu ilke iktisattaki azalan marjinal fayda ilkesinin karşılığıdır. *Saldırganlık-onaylama önermesi*, bir kişi eylemleri sonucunda beklemediği ödül ya da beklemediği ceza ile karşılaşarsa ve bu durumda saldırgan davranma eğilimine girerse bu şekilde davranmasının sonuçları onun için daha değerli olacaktır (beklentinin boşa çıkması ile birlikte saldırganlık gösterme davranışı sergilenmesi). Ayrıca kişi, eylemi sonucunda beklediği ödülün daha fazlası ile ya da beklediği cezadan daha azı ile karşılaşması durumunda bundan memnun olacaktır ve beğeni gören bu davranışın sonuçlarını daha da önemseyecektir (onaylanan davranıştan memnun kalma ve sürdürme ihtiyacı içerisinde olma) (Homans, 1961: 53-76).

Homans'ın toplumsal alışverişi ve toplumsal davranışları açıklayan bu beş önermesi içerisinde ilk üç önerme bireylerin rasyonel ya da akılcı davrandıklarına ilişkin önermelerdir. Akılcı davranmak Homans'ın kuramında bireylerin her zaman en fazla ödül getiren eylemlerde bulduklarını ya da alternatifler içerisinde en mantıklı olanı seçtikleri anlamına gelmemektedir (Wallace ve Wolf, 2004: 361). Çünkü insan eylemlerinin sonuçlarını kestirebilmek kolay değildir ve bireyler eylemlerinin sonuçları ile ilgili bir tahminde bulunurlar ve aslında bir risk almış olurlar. İlk üç önermeye dayalı olarak geliştirilen akılsallık önermesi, bireylerin bir

eylemin muhtemel ödülünün değerini onun gerçekleşme olasılığı ile çarparak ve elde ettiği bu sonuçlara dayalı olarak seçimde bulunduğunu söylemektedir (Wallace ve Wolf, 2004: 364). İktisat literatüründe akılsallık önermesi kendisini beklenen faydanın en çoklaştırılması şeklinde göstermektedir. Homans kendi insan anlayışını ve homo economicus'tan farklılaşan yanını şöyle açıklar (Homans, 1961: 79-80);

“ Kaynaklarını üstünlüğü için kullanan yeni ekonomik insan, maddeci ve asosyal, sadece para ve maddi çıkarı peşinde koşan ve bunları elde etmek için yaşlı anasını bile satmaya hazır olan eski ekonomik insandan farklı bir şekilde hazcılıktan diğerkâmlığa kadar istediği tüm değerlere sahip olabilir. Kaynaklarını, değerlerine ulaşmak için kullanırsa ve boşa harcamazsa davranışları ekonomiktir hatta eğer gelecek endişesine sahip olmamaya değer veriyorsa ve buna uygun davranıyorsa yani kaynaklarını tutumlu kullanmamanın kendisine bir ödül getireceğini öğrendiyse bu durumda dahi davranışı ekonomiktir. Bu bağlamda yeni ekonomik insan sade, yavan biridir.”

Homans dördüncü önerme olan yoksunluk-doyumluluk önermesi ile alışveriş ilişkisinin son bulmasını; bireyler için benzer ödüllerin belirli bir zaman sürecinde sıradan hale gelmesiyle, artık o ödülün birey tarafından değersiz bulunmasının sonucu olduğunu göstermiştir. Beşinci önerme olan saldırganlık-onaylama önermesi ise toplumsal alışverişin doğasının normların ve adetlerin üzerinde işleyebileceğini yani beklentileri boşa çıkan bireylerin bir ödül elde etmek için normlara ve adetlere hatta ahlaka karşı eylemlerde bulunabileceğini ve bunun sonucunda bir ödül elde edebildiklerini açıklayarak toplumsal alışverişin doğasının topluluk içerisindeki normlar ve ahlak anlayışı ile olan ilişkisine değinmiştir. Beşinci önermenin dikkat çektiği bir diğer konu da toplumsal onaylamanın grup içerisindeki rolü ve bir alışveriş birimi olarak işlevidir. Bu bağlamda toplumsal onaylama, “ideal bir alışveriş birimi değildir, kolaylıkla ölçülemez ya da sayılamaz, bankaya konulamaz, ödünç verilemez, elden ele dolaşamaz. Ama herkes tarafından arzu edilir bir mal olarak kabul edilecek, hemen her alışveriş durumunda taraflarca kullanılacaktır” (Wallace ve Wolf, 2004: 369). Homans, toplumsal uyumun sağlanmasında grup üyelerinin birbirlerini onaylamanın önemli olduğuna işaret etmektedir. Homans'a göre topluluk üyeleri birbirlerine toplumsal onaylama sağlarlar; bundan dolayı onaylanmak ve saygı görmek için topluluktaki diğer üyelerin onaylayacağı biçimde

ve onların isteklerine uygun bir şekilde hareket etme hakları vardır (Wallace ve Wolf, 2004: 369).

Homans'ın alışveriş kuramında toplumsal alışverişte dağıtım adaletinin olması yani alışverişin taraflarının alışverişe katkıları oranında ödüllendirilmeleri gerektiği üzerinde durulur. Yani alışveriş ilişkisi içerisinde olan bireyler yaptıkları yatırımlar oranında bir sonuç alma (belirli düzeylerde ödül ya da ceza) beklentisi içerisine girmektedirler ve beklentilerinin karşılanması durumunda adalet sağlanmış olur (Homans, 1961).

Homans'ın kuramında alışveriş içerisinde olan taraflar arasındaki dengesizlik durumu, güç ve toplumsal statünün dağılımını şekillendirir. Özellikle taraflardan birisinin karşılık olarak verebileceği şey, diğer tarafın sunduğundan görece olarak daha az ise bu kişi diğerinin tahakkümü altına girebilir ve ona olan bağımlılığı artacaktır. Karşılık olarak sunulan şey tarafların hangisinde daha fazla ise o güç ve statünün sahibi olacaktır. Toplumsal alışverişte ilişki simetrik olmalıdır fakat gerçek dünyada ilişkiler simetrik olmaktan ziyade asimetriktir. Toplumsal tabakalaşma, güç ve otorite sahipliğine dayanır ve Homans güç ve otoritenin kökenini *en az ilgi ilkesine* göre açıklar: Toplumsal oluşum içerisinde en az ilgiye sahip insan, topluluk koşullarının dikte edilmesi için en uygun olandır (Poloma, 1993: 65). Bu ilke taraflar arasındaki güç eşitsizliğini ortaya çıkarır. Taraflardan birisi diğerinden daha az ilgili ise yani kapasite olarak diğer tarafın kendini ödüllendirmesinden daha az bir kapasiteye sahipse tahakküm altına alınabilir.

Toplumda ilişkiler ve insanların kademelenmeleri Homans'ın dikkat çektiği dağıtıcı adalet ilkesine uygun olmalıdır. Toplumda karşılıklı etkileşim içerisinde olan insanlar, ödülleri üstlendikleri maliyetlerle orantılı olmasını beklerler. Eğer ödüller, dağıtıcı adalet ile uygun biçimde dağıtılmazlarsa ödülleri dağıtımında adaletsizlik ve ayrımcılık söz konusu olur (Poloma, 1993: 67).

Homans, toplumsal alışverişini açıklarken mikro yapılardan faydalanmakta ve toplumsal alışverişin doğasını bu mikro yapıların temeli olan gruplardan hareketle açıklamaktadır. Daha büyük grupların ya da makro yapıların (toplumun) açıklanması grupların incelenmesi ile mümkün olacaktır. Yani bu grupların davranışlarının

temelinde toplum açıklanmaya çalışılmaktadır. Homans, toplumsal ilişkiler, yapılar, kurallar ya da kurumların bireysel davranışların ışığında nasıl anlaşılacağını ve bunun için en uygun bireysel davranış ve güdü türlerinin neler olacağını araştırırken metodolojik bireyci bir yaklaşım izlemiştir.

#### **1.3.1.4.1.2. Blau: Toplumsal Alışveriş ve Güç**

Blau'ya göre (1983: 205) bireyler birbirleriyle etkileşimleri sonucunda bir kazanç sağlayacakları ve etkileşimin sürekliliğinin sağlanması ile bu kazancın artacağını bekledikleri için sosyal ilişki içerisinde yer alırlar. Sosyal etkileşimde karşılıklı yararlar esas alınır ve sosyal mübadelenin temelinde tarafların etkileşim sonucunda bir kazanç elde edecekleri beklentisi yatmaktadır. Ayrıca etkileşim sonucunda birine hizmet ya da yarar sağlayan kişi diğerini belirli bir yükümlülük altına sokmaktadır. Bu yükümlülüğü yerine getirmek ve karşı tarafa borçlu kalmamak için, birey almış olduğu hizmet ya da yarardan fazlasını verme gereksiniminde olacaktır (Blau, 1983: 208). Sosyal mübadele, Homans'ta olduğu gibi bir yandan bireyleri yükümlülük altına sokarken diğer yandan bireylerin belirli bir güç sahipliğine işaret etmekte, tarafların birbirlerine olan bağımlılık durumlarını etkilemekte ve toplumsal hiyerarşinin biçimlenmesinde etkili olmaktadır. Blau'nun sosyal mübadele anlayışının arkasında karşılık, yükümlülük, güç ve güven unsurları yer almaktadır (Blau, 1983: 208). Blau, ekonomik alışverişle karşılaştırıldığında toplumsal alışverişin temel işlevlerinden birinin arkadaşlık bağları yaratmak diğerinin ise alışverişin karşı tarafına bağlılık ya da üstünlüğü kabul ettirmek olduğuna dikkat çeker. Blau'nun kuramında alışverişin karşılıklı güven yaratarak, farklılaşmayı teşvik ederek, topluluk normlarına uymayı zorlayarak ve ortak değerleri geliştirerek toplumsal bütünleşmeyi sağladığı savunulur (Wallace ve Wolf, 2004: 385).

Blau'da karşılık verme ihtiyacı, toplumsal etkileşimleri başlatma mekanizması işlevi görmektedir ve etkileşimin sağladığı faydaları sürekli kılmayı sağlamaktadır (Wallace ve Wolf, 2004: 388). Bireyler, etkileşimleri sonucu belirli bir fayda elde etme beklentisi içerisinde iken karşı tarafın da bu etkileşimden fayda

sağlayabileceğini göstermek durumundadırlar. Karşılık, maddi bir şey olabileceği gibi hediye, yardım, toplumsal onay, saygı ve itaat şekillerinde de olabilir (Blau, 1983: 204-208).

Karşılık ile ilgili önceden herhangi bir hesaplama ve pazarlık yapılmaz (Blau, 1983: 93). Taraflardan birisi karşı tarafa bir fayda sağladığında ya da iyilik yaptığında buna eşdeğerde olan ya da bunun üzerinde bir karşılığın geri dönmesini bekler (Blau, 1983: 205). Eğer verilen karşılık beklentiyi karşılamıyorsa bir hayal kırıklığı yaşanacaktır (Blau, 1986: 99).

Toplumsal etkileşim içerisindeki taraflar karşılık vermenin bir sonucu olarak yükümlülük altına girerler ve bu yükümlülük topluluk normları tarafından denetlenir. Yükümlülüklerin yerine getirilememesi durumunda taraflar topluluk normları ile belirli yaptırımlara maruz kalırlar (Wallace ve Wolf, 2004: 388). Yükümlülüğünü yerine getiremeyenlerden topluluk üyelerinin haberi olur ve bu kişilerle takas yapılması olasılığı azalır.

Blau, toplumsal alışverişin ekonomik alışverişten farklı bir şekilde insanlar arasında güven yaratarak onların toplumsal gruplarla bütünleşmesini sağladığını iddia etmektedir (Wallace ve Wolf, 2004: 387). Taraflar arasındaki alışverişin sürekliliğinin sağlanması, aralarındaki güvene ve bu da tarafların yükümlülüklerini yerine getirip getirmemelerine bağlıdır. Çünkü taraflar arasındaki takas, tarafların birbirlerine güvenmesini gerektirir. Takas ilişkisi öncelikle çok az güven gerektiren ve her iki tarafın da güvenilir olduğunu kanıtlayabileceği küçük taleplerle başlar çünkü taraflar takas sürecinin başında karşılık alamama riskiyle karşı karşıyadırlar (Blau, 1986: 94). Bireyler yükümlülüklerini düzenli olarak yerine getirmeleri durumunda, gelecekteki takas işlemleri için güvenilir olduklarını ispatlamış olurlar. Sonuç olarak sosyal takasın ilerlemesi, tarafların yükümlülüklerini karşılıklı olarak yerine getirip, güven kazanmalarına bağlıdır (Blau, 1983: 209).

Blau'nun kuramında sosyal takasın gücün farklılaşmasına neden olması ve toplumsal hiyerarşiyi şekillendirmesi kıt kaynakların bir sonucudur (Poloma, 1993: 82). Alışverişte taraflardan biri aldığı bir fayda ya da ödül karşılığında bunun karşılığını eşit düzeyde sağlayamıyorsa yani görece kıt kaynaklara sahipse

karşısındakinin gücünü tanımak durumunda kalacaktır. Elindeki kaynakları kıt olan kişi, takas ilişkisinde bağımlı hale gelecektir (Blau, 1983: 212). Bu ise eşdeğer karşılık veremeyen bireyin hem toplumsal hiyerarşide karşı tarafa nazaran daha düşük bir konumda bulunacağı hem de daha düşük bir statüye sahip olacağı anlamına gelmektedir.

Blau, toplumsal alışverişin toplumsal davranışı tamamıyla açıklayamayacağını, bütün insan davranışlarının toplumsal alışveriş fikri ile yönetilemeyeceğini iddia eder (Wallace ve Wolf, 2004: 384; Poloma, 1993: 79). Blau, bekledikleri getirilerle güdülenmiş olan bireylerin isteyerek gerçekleştirdikleri eylemleri incelemiştir ve bu eylemlerin bütün toplumsal etkinliği kapsamadığına işaret etmektedir (Wallace ve Wolf, 2004: 384). Bu anlamda sosyal takas anlayışı, toplumsal davranışı kısmen açıklar. Yani Homans ta görülen grupların davranışlarının temelinde toplumun açıklanmasının mümkün olacağı iddiasına Blau katılmamaktadır. Blau'nun kuramında daha büyük grupların ya da makro yapıların (toplumun) açıklanması, var olan gruplardaki bireyler arasındaki alışveriş ilişkilerinin incelenmesinin yanında birbirleri ile ilişki içerisinde olan gruplardan oluşan yapılardaki (makro yapılar) güç sahipliğinin ve güç ilişkilerinin yansıması olan tabakalaşma sisteminin incelenmesi ile mümkün olabilecektir.

#### **1.3.1.4.2. Coleman'ın Rasyonel Seçim Kuramı ve Sosyal Sermaye Kavramsallaştırması**

Rasyonel tercih sosyolojisi, insan davranışlarını, her kişinin kendi çıkarına hizmet eden şeyleri diğerlerinin kaderlerini düşünmeden otomatik bir şekilde yaptığı bireysel bir modelle açıklamaya çalışır (Field, 2006: 29). İktisat biliminde ise rasyonel tercih (rasyonel davranış), bireylerin tüm davranışlarında akılcı olduklarına ve bütün davranışların kaynağının kendi çıkarının peşinde koşan bireyler (homoeconomicus) olduğuna işaret etmektedir.

Coleman rasyonel seçim kuramının toplumsal teorideki yerini belirlemeye çalışırken temel olarak aşağıda sıralanan teorileri esas almaktadır (Coleman ve Fararo, 1992: 9);

1. Bireylerin davranışından ziyade büyük ya da küçük toplumsal sistemlerin davranışlarını açıklayan teoriler,
2. Toplumsal sistemlerin davranışlarının açıklanması, sistem içerisinde yer alan aktörlerin davranışlarının açıklanmasını gerektirdiğinden;
  - a. Sıklıkla mikro-makro problem olarak adlandırılan toplumsal sistemin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişlerin teorisi,
  - b. Bireysel eylemlerin kaynaklarını araştıran psikolojik teori ya da model

Coleman, rasyonel seçim kuramını bu teoriler içerisinde sıklıkla mikro-makro problem olarak adlandırılan toplumsal sistemin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişlere ilişkin teori ile ilişkilendirmektedir. Rasyonel seçim kuramının temel sorunsalının; toplumsal sistemlerin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişler (toplumsal sistemin mikro ve makro düzeyleri arasındaki geçişler) olduğunu belirtmektedir. Burada makro düzey kurumsal yapı olarak tanımlanmakta ve mikro düzey ise yapı içerisindeki aktörlerin davranışlarına karşılık gelmektedir (Coleman ve Fararo, 1992: 10).

Coleman'ın rasyonel seçim kuramı çerçevesinde yapmaya çalıştığı, mikro ve makro kuramı birbirine bağdaştırmaya çalışmak ve bunu yaparken de özellikle toplumsal mübadele kuramının temel eleştiri konusu olan metodolojik bireyci yaklaşımının üstünü ekonomik ve ekonomik olmayan arasında bir ilişkisellik yaratarak örtmeye çalışmaktır. Sosyal sermaye ise bu amaca hizmet eden yegâne araçtır.

Coleman, rasyonel tercih kuramı çerçevesinde sosyal sermaye kavramını ele alırken bir taraftan rasyonel eylemi başlangıç noktası olarak aldığını, diğer taraftan

ise rasyonel eylemin beraberinde getirdiği aşırı bireyci önermeleri reddettiğini belirtmektedir (Coleman, 1988: 95). Coleman amacına ve bu amacı gerçekleştirmesinde sosyal sermaye kavramsallaştırmasının işlevine ise şöyle değinmektedir (Coleman, 1988: 97):

“Benim amacım, ekonomik sistemlerle sınırlı olmayan ama onları da içine alan toplumsal sistemleri araştırmada kullanmak için iktisatçıların rasyonel eylem ilkesini ithal etmek ve bu süreç içerisinde toplumsal örgütlenmeleri de gözden kaçırmamaktır. Sosyal sermaye kavramı bu amaca ulaşmak için bir araçtır.”

Coleman’a göre (Coleman ve Fararo, 1992: 11) rasyonel seçim kuramını toplumsal teorideki diğer kuramlardan ayıran unsur tek bir kelime ile özetlenebilir: Optimizasyon. Rasyonel seçim kuramında rasyonel hareket, aktörlerin belirli alanlardaki çeşitli optimize edici davranışlar sergilemeleri anlamına gelmektedir. Bu davranışlar bazen fayda maksimizasyonuna yönelik bazen maliyet minimizasyonuna yönelik bazen de farklı amaçlarla gerçekleştirilirler. Rasyonel seçim kuramına gücünü veren şey bu optimize edici yöndeki davranıştır. Bireyler bu optimize edici davranış sahipliği ile eylemlerinin beklenen sonuçlarını karşılaştırırlar ve bunlar içerisinde kendilerine en çok yarar sağlayacak eylemi tercih ederler. Bireylerin bu rasyonel hareketi ise eylemlerinin tüm kazanç ve maliyetlerinin açık bir şekilde tanımlı olmasını gerektirir. Rasyonel seçim kuramında bireyler kendileri için optimal olan eylem tercihinde bulunurlar ki bu tercihleri kazanç ve maliyetler arasındaki farkı maksimize eden bir tercihe işaret etmektedir (Coleman ve Fararo, 1992: 11).

Coleman’a göre (1992: 11-12) rasyonel seçim kuramının temel amacı; aktörlerin belirli eylemlerinin nasıl akla yatkın ya da rasyonel olduğunu anlamaya çalışmak değil; aktörler için akla yatkın ya da rasyonel diyebileceğimiz eylemlerin aktörler tarafından bazen bilinçli bazen bilinçsiz, bazen optimal bazen optimal olmayan bir biçimde nasıl sosyal çıktılar ürettiğini göstermektir. Becker’in ekonomik yaklaşımında ve toplumsal mübadele kuramcılarında rasyonel seçim, tamamen bireyi esas alan bir temelde ve toplumun davranışlarının bireyin davranışlarından hareketle açıklanabileceği vurgusuna sahipken; Coleman bu metodolojik bireyci yaklaşıma bir yandan bağlı kalırken diğer taraftan mikro kuramı makro kuramla bağdaştırmaya çalışmış ve makro ve mikro yapıları kesin çizgilerle ayırmamaya çaba göstermiştir.



Bu anlamda Coleman'ın rasyonel seçim kuramı, metodolojik bireyciliğin üstünü makro yapıyı da dikkate alarak ve ekonomik olan ile ekonomik olmayanın birlikteliğine vurgu yaparak örtmeye çalışmıştır.

Coleman toplumsal eylemin; ne toplumsal mübadele kuramında ya da ana akım iktisatta olduğu gibi sadece mikro yapıların incelenmesi ile ne de sadece sosyolojide olduğu gibi makro yapıların incelenmesi ile açıklanabileceğini iddia etmektedir. Toplumsal eylemin açıklanmasında yaygın olarak kullanılan akımlardan olan sosyolojik akım makro yapının incelenmesine, iktisadi akım ise mikro yapıların incelenmesine odaklanır. Coleman'a göre (1988: 95) sosyolojik akım, aktörü toplumsal normlar, kurallar ve yükümlülükler tarafından sosyalleşmiş ve eylemi de bunlar tarafından kontrol edilmiş şekilde görmektedir. Sosyolojik akımın temel üstünlüğü, eylemi toplumsal bağlam içerisinde açıklama ve eylemin toplumsal bağlam tarafından nasıl şekillendirildiğini, sınırlandırıldığını ve yönlendirildiğini açıklama yeteneğidir. Bu akımın eksik tarafı ise hiçbir eylem motoru olmayan bir aktör tanımlamasıdır. Burada aktörün eylemi bütünüyle çevrenin bir ürünü olarak kavramsallaştırılmıştır.

Toplumsal eylemi açıklamaya çalışan yaygın akımlardan diğeri olan iktisadi akım ise aktörü, bağımsız bir şekilde ulaşmaya çalıştığı amaçları olan, bağımsız hareket eden ve tamamen çıkarıcı bir aktör olarak tanımlamaktadır (Coleman, 1988: 95). İktisadi akımın temel üstünlüğü, fayda arttırma ilkesine sahip olmasıdır. Bu akımın eksik yönü ise, amprik genellemelerle amprik gerçekliği yok saymasıdır. Coleman'a göre (1988: 96); "bireylerin eylemleri toplum tarafından şekillenmekte, yönlendirilmekte ve sınırlandırılmaktadır; normlar, bireyler arası güven, toplumsal ağlar ve toplumsal örgütlenme sadece toplumun değil ekonominin işleyişinde de önemlidir." Coleman burada ekonomik olan ve olmayanın birbirine bağımlı olduğuna ve mikro yapılar ile makro yapıların birbirinden ayrı olarak düşünülmemeyeceğine dikkat çekmiştir.

### 1.3.1.4.2.1. Coleman’da Sosyal Sermaye Kavramı ve İşlevleri

Coleman, sosyal sermayeyi işlevi ile tanımlamaya çalışmıştır. Coleman’a göre (1988: 98; 1990/2000: 302) sosyal sermaye “tek bir birim değil farklı birimlerin karışımından oluşur. Bu farklı birimlerin ise iki ortak özelliği bulunmaktadır: Bunların tamamı toplumsal yapıların sahip olduğu bazı özelliklerden oluşmaktadır ve aktörlerin (gerçek ya da tüzel olan) belli eylemlerini yapı içerisinde kolaylaştırmaktadırlar.” Tanımda da görüldüğü gibi sosyal sermaye bir yandan aktörlerin eylemlerini kolaylaştıran bir kaynak olarak düşünülürken diğer taraftan bu kaynağın sadece belirli aktörlerin özelliklerini değil tüm toplumun özelliklerini taşıyabileceği vurgulanmaktadır. Coleman’a göre sosyal sermaye bir kaynağı temsil etmektedir, çünkü sosyal sermaye karşılıklılık beklentilerini içermekte ve ilişkilerin yüksek düzeyde güven ve ortak değerler çerçevesinde yönetildiği, daha geniş iletişim ağlarını da kapsayacak şekilde ve herhangi bir bireyin de ötesinde bir sahipliğe işaret etmektedir (Field, 2006: 28).

Sosyal sermaye kavramı insanların çıkarlarına en uygun hareketin rekabet etme olduğu durumlarda bile neden işbirliğini tercih ettiklerini açıklayarak Coleman’ın toplumsal düzenin ilkelerini açıklama ve bu ilkelerle mücadelesinde sahip olduğu önemli araçlardan biridir. Sosyal sermaye bir bakıma, Klasik iktisat geleneğindeki “görünmez el”in işlevini görmektedir (Field, 2006: 30). Bu bağlamda Coleman sosyal sermayeyi kamu mallarının ya da piyasa kusurlarının üstesinden gelme yeteneği olarak görmektedir (Fine, 2008: 115).

Bireylerin rasyonel seçim kuramı çerçevesinde kendi çıkarlarının peşinde koşarken neden işbirliğini tercih ettikleri ya da sosyal sermaye oluşturmaya çalıştıkları Coleman tarafından şöyle açıklanmaktadır (Coleman, 1990/2000: 312);

“Bireysel aktörler genelde kendi çıkarlarını sürdürürler; eğer işbirliğini seçerlerse bu, bu şekilde davranmaları onların çıkarlarına olduğu içindir. Rasyonel seçim kuramında işbirliği, kendi çıkarlarının peşinde koşan yalnız ve çıkarıcı aktörler için bir istisnadır... Her biri kendi çıkarı peşinde koşan bireylerin sosyal sermaye oluşturmaları, kendi çıkarlarını sürdürmelerinin beklenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye, aktörlerin akılcı bir tercih yapıp buna yatırım

yapmaları sonucunda değil faaliyetlerin diğer hedefleri ile uğraşırken beklenmeyen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır.”

Sosyal sermaye, bireylerin belirli hedeflere yönelik bilinçli eylemlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmadığından özel bir maldan ziyade Coleman’da kamusal bir mal olarak düşünülmektedir. Coleman, sosyal sermayenin Bourdieu’de olduğu gibi sadece güçlülerin faydalanabileceği bir kaynak değil fakirlere ve kenarda kalmışlara da (toplumdaki dezavantajlı gruplara) ciddi yararlar sağlayabileceğini iddia etmektedir (Field, 2006: 28). Mülkiyeti ve kazancı bireylere ait fiziksel ve beşeri sermayeden farklı bir şekilde sosyal sermaye, sadece onu kullananlar tarafından fayda sağlanabilecek özel bir mal değil, toplumsal yapının bütün parçalarının fayda sağlayabileceği bir kamusal mal olma özelliğine sahiptir. Sosyal sermaye oluşturan aktör ya da aktörler genellikle sosyal sermayenin faydalarının çok az bir kısmını elde etmektedirler. Bu sosyal sermayenin kamu yararı özelliğine işaret etmektedir. Bu özellik diğer sermaye türlerinden farklı olarak sosyal sermayeye yetersiz yatırım yapılmasına neden olmaktadır (Coleman, 1988: 111).

Coleman’ın da Bourdieu gibi temel uğraşı alanlarından birisi sosyal hiyerarşi ve sınıfsal eşitsizliklerdir. Bourdieu gibi sınıfsal eşitsizlikler ile eğitim arasındaki ilişkiyi inceleyen Coleman, eğitimi sınıfsal eşitsizliklerin giderilmesinde önemli bir kaynak olarak görmektedir. Bourdieu’de yanlış tanıma kaynaklı, egemen ya da imtiyazlı sınıfın habitusu tarafından içselleştirilen ve kültürel sermaye ile birlikte sınıflar arası farklılıkları belirginleştiren eğitim, Coleman’da sadece belirli bir sınıf için değil dezavantajlı gruplar da dâhil olmak üzere toplumsal sınıfların fayda sağlayabileceği bir kaynak olarak ele alınmıştır. Sınıflar arası eşitsizlikler eğitim yoluyla giderilebilir ve beşeri sermayenin yaratılması ve arttırılmasında sosyal sermaye önemli bir işleve sahiptir.

#### **1.3.1.4.2.2. Coleman’ın Sosyal Sermaye Biçimleri**

Coleman’a göre (1988: 102-104) sosyal ilişkilere yapılan yatırım yani bir kaynak olarak sosyal sermaye, bireyler arasındaki karşılıklı ilişkilerinin bir sonucu olarak içerisinde yer alınan grupta beklenti ve yükümlülüklerin oluşmasına,

bireylerin sosyal çevrelerinde güven kazanmalarına, bireylerin ilişkilerini sürdürmeleri ve geliştirmeleri sonucu gruptaki farklı bilgi kanallarına ulaşmada, grup içerisindeki normların oluşumunda ve normlara uymayanlara karşı birtakım yaptırımların uygulanmasında etkili olmaktadır. Bireyler için bir kaynak olarak düşünülen sosyal sermayenin bu işlevleri aslında sosyal sermayenin farklı biçimlerini oluşturmaktadır. Coleman'a göre (1988: 102-105) sosyal sermayenin biçimleri; yükümlülükler, beklentiler ve yapıların güvenilirliği, bilgi kanalları, normlar ve fiili yaptırımlar olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

#### **1.3.1.4.2.2.1. Yükümlülükler, Beklentiler ve Yapıların Güvenilirliği**

Coleman karşılıklılık esasına dayalı sosyal ilişkilerin; bireylerin içerisinde yer aldıkları gruptaki aktörler arasında yükümlülük ve beklenti oluşturduğunu ve bu beklenti ve yükümlülüklerin yerine getirilmesinin ise sosyal çevrenin güvenilirliğinin varlığı ile mümkün olduğunu şöyle açıklamaktadır (Coleman, 1990/2000: 306);

“Eğer A kişisi B kişisi için bir şey yapar ve B kişinin gelecekte kendisine karşılık vereceğine güvenirse bu durum, A kişisinde bir beklenti ve B kişisi için bir yükümlülük yaratmaktadır. A kişisinde bu yükümlülük, B'nin göstereceği performansa ilişkin bir kredi notu olarak görülebilir. Eğer A kişisi ilişkide olduğu belirli bir sayıdaki kişi için bu kredi notlarından fazlaca bulunduruyor ise burada finansal sermaye ile doğrudan bağlantı kurulabilir: Bu kredi notları gerek duyulduğunda A kişinin ödemesini talep edebileceği geniş bir kredi bütünü oluşturabilir. Elbette bu durum, güven bilinçli bir şekilde oluşmuş ise ve bu krediler geri dönmeyecek kötü krediler şeklinde değilse gerçekleşir.”

Bireylerin içerisinde yer aldığı gruptaki güvenin varlığı, Coleman'ın deyişiyle (1990/2000: 306) “sosyal çevrenin güvenilirliği”, bireylerin birbirlerine karşı yükümlülüklerinin bilincinde olmalarını ve grupta yer alan kişilerden beklentilerinin karşılanacağını düşünmelerini sağlayacaktır. Ayrıca bireyler, yükümlülüklerini yerine getirmediklerinde bunun grupta yer alan diğer bireylerde kendilerine yönelik bir güven kaybına neden olacağını düşüneceklerdir.

Coleman'a göre (1990/2000: 307) yerine getirilmeyen yükümlülüklerin kapsamı toplumsal yapılardaki farklılık sonucu farklı nedenlerle değişmektedir. Bu nedenler; genel güven düzeyi, bireylerin yardım talep ettikleri gerçek ihtiyaçları, diğer yardım kaynaklarının varlığı (hükümetin sosyal yardım hizmetleri), dışardan istenen yardım miktarını azaltan varlık düzeyi, sosyal ağların kapalılık düzeyi, yardım isteme ve yardım etme eğilimlerinde görülen kültürel farklılıklar, sosyal ilişkilerin lojistiği şeklinde sıralanmaktadır (Coleman, 1990/2000: 307). Bazı toplumsal yapılarda yukarıda ifade edilen kredi notlarından fazlaca bulunmaktadır. Bu durumda yerine getirilmemiş çok sayıda yükümlülük bulunmaktadır. Coleman'a göre (1990/2000: 307), "kaynağı ne olursa olsun herhangi bir zamanda yüksek düzeyde yerine getirilmemiş yükümlülüğü olan toplumsal yapılardaki bireylerin kazanabilecekleri daha fazla sosyal sermaye bulunmaktadır ve yerine getirilmemiş olan yükümlülüklerin yoğunluğu, aslında bireylerin sahip olduğu tüm somut kaynakların faydalarının ihtiyaç duyulması halinde diğer aktörler için de ulaşılabilir hale getirilerek arttırılmasıdır."

#### **1.3.1.4.2.2.2. Bilgi Kanalları**

Coleman sosyal ilişkiler içerisinde var olan bilgi potansiyelini sermaye niteliği taşıyan bir kaynak olarak görmektedir (Coleman, 1990/2000: 310). Coleman bireylerin eylemlerini kolaylaştıracak bilgilere sosyal ilişkileri aracılığıyla kolayca ulaşabileceklerini ve böylece bilgiye ulaşmanın maliyetlerinden kurtulabileceklerini iddia etmektedir. Coleman'a göre (1988: 104) bilgiye ulaşmanın bir yolu, başka amaçlar için sürdürülen toplumsal ilişkileri kullanmaktan geçmektedir.

#### **1.3.1.4.2.2.3. Normlar ve Fiili Yaptırımlar**

Toplumsal yapılar içerisinde yerleşmiş olan normlar ve bu normlara dayalı yaptırımlar bir yandan belirli eylemleri kolaylaştırırken diğer yandan bazı eylemleri sınırlamaktadır (Coleman, 1988: 104). Toplumsal normlar toplum için pozitif

dışsallık yaratabilecek eylemleri kolaylaştırırken, negatif dışsallıklara neden olabilecek eylemlere sınır koymaktadır. Bu işlev aslında normların kişisel çıkarların üzerinde toplumun çıkarlarına yönelik olarak oluşturulması gerekliliği üzerine inşa edilmiştir. Grup içerisindeki normların varlığı ve bireylerin birbirlerini izlemeleri, yükümlülüklerin yerine getirilmesinde veya beklentilerin karşılanmasında etkili olacaktır. Yükümlülüklerini yerine getirmeyenler belirli yaptırımlarla karşılaşacaklar ve belki de grubun dışında tutulmaya kadar geniş bir kapsamda yaptırımla karşı karşıya kalacaklardır.

### **1.3.1.5. Kavramın Popülerleşmesi: Putnam'ın Sosyal Sermaye Kavramsallaştırması**

Sosyal sermaye kavramının popülerleşmesi, neoliberal söylemi yansıtan Washington Uzlaşmasının tartışıldığı ve yerini Post-Washington Uzlaşması'nın aldığı bir döneme karşılık gelmektedir. Putnam kavramını; bir tarafta devletin karşısında piyasanın yer alması gerekliliğine yöneltilen eleştirilerin yoğunlaştığı, diğer yanda ise devlet ve piyasanın birbirlerinin ikamesi değil tamamlayıcısı olduğu vurgusunun ön plana çıktığı ve özellikle “Yeni Kurumcu İktisadın” öncülüğünde devlet-piyasa karşıtlığının ötesinde kurumların rolüne dikkat çekildiği bir dönemde, ABD'nin 1940'lı yıllardan itibaren azalan sosyal sermayesine dikkat çekerek popüler hale gelmesini sağlamıştır.

Putnam, sosyal sermaye kavramına ilk kez İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki kalkınmışlık farklılıklarını açıklamaya çalıştığı çalışmasında (Putnam, 1993) yer vermiştir. Bu çalışmada sivil ilişkilerin yurttaşlık temelinde kurumsallaşmasının kuzey ve güney İtalya'daki kamu politikasının performansı ile ekonomik büyüme ve demokrasi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmaya göre (Putnam, 1993); İtalya'nın kuzeyi güneyine göre daha fazla kalkınmıştır. Bunun nedeni ise; İtalya'nın kuzeyinin güneyine göre daha yüksek bir sosyal sermayeye sahip oluşudur. Devlet ve sivil toplum arasındaki ilişkiler; İtalya'nın kuzeyinde, geniş ölçüde özerk olan şehir devletlerindeki derneklerin faaliyetleri ile güçlü kılınırken; güneyinde, Norman otokrasisinin yarattığı kurumsal yenilenme ve reform kaynaklı karşılıklı şüphe ve korku kültürü nedeniyle bozulmaya yüz tutmuştur (Field, 2006: 43). Sosyal sermaye, İtalya'nın kuzeyinde hem devletin hem de ekonominin

daha etkin bir şekilde çalışmasını sağlamıştır. Burada sosyal sermaye, devlet ve piyasa karşılıklı ötesinde bir yerde bulunarak kurumsal performans ve kalkınma üzerinde pozitif dışsallıklar ortaya çıkarmıştır. Öte yandan, sivil toplum ile ekonomik ve siyasi performans arasındaki ilişki iki süreç ile açıklanmıştır (Fine, 2001: 146). Bu süreçlerden ilki kurumlara üyelik ve bu üyeliğin sevk ettiği yurttaşlık bilincine içsel, diğeri ise dışsal bir yapıdadır. İçsel olan; belirli bir amaç etrafında herhangi bir kuruma üye olan üyelerin birbirlerine aşına olmaları ve güven duymaları sonucunda aralarında oluşan güvenin diğeri faaliyet alanlarına doğru olumlu bir yayılma etkisidir. Dışsal olan ise bu yayılma etkisinin sadece kuruma üye olanlar arasında değil tüm topluma yayılan genelleştirilmiş bir güven kültürünün oluşumudur.

Sivil toplum ile ekonomik ve siyasi performans arasındaki ilişkiyi bölge ayrımını dikkate alarak inceleyen çalışmada sosyal sermaye şöyle tanımlanmıştır (Putnam, 1993: 167);

“ Sosyal sermaye; toplumun etkinliğini güven, normlar, bağlantılar gibi koordine edilmiş eylemlerle kolaylaştıran toplumsal birliklerin niteliklerini vurgulamaktadır.”

Koordine edilmiş eylemlerin sahiplerinin yatay sivil toplum örgütlenmeleri içerisinde giderek daha fazla yer almaları, bu örgütlenmeler içerisinde karşılıklı normlarını güçlendirmekte, bireylerin birbirlerini tanıma süreçleri sonucunda aralarında güven ortamı oluşmakta ve bunun sonucunda bireyler arasında işbirliği ve bilgi paylaşımı hızlanmaktadır. Sivil katılımın söz konusu pozitif dışsallıkları Putnam tarafından şöyle özetlenmiştir (Putnam, 1995: 125);

“ Sivil katılım ağları genel karşılıklı güvenin güçlü normlarını besler ve sosyal güvenin ortaya çıkmasına neden olur. Bu tip bağlantılar işbirliği ve iletişimi kolaylaştırır, itibarı artırır ve bu şekilde kolektif eylemin ikilikleri çözülür. Ekonomik ve politik pazarlıklar, sosyal etkileşimin yoğun bir şekilde görüldüğü ağlarda yerleşik hale geldiklerinde fırsatçılığa neden olan dürtüler azalır. Sivil katılım ağları, geçmişte görülen işbirliklerinin başarısını somutlaştırarak gelecekte yapılacak işbirlikleri için kültürel bir model işlevi görecektir. Son olarak yoğun etkileşim ağları katılımcıların benlik hislerini artırarak “ben”i “biz”e

dönüştürebilecek ya da rasyonel seçim kuramcılarının ifade ettiği şekilde kolektif kazançlara yönelik katılımcıların iştahını arttıracaktır.”

Putnam, sivil katılım ağlarını sosyal sermayenin oluşumunun temel unsuru olarak görmüş, topluluğun ortaklaşa fayda sağlamasında bu ağların yoğun olması gerekliliğine işaret etmiş ve yoğun ağlarda karşılıklılık normunun geliştiğini, işbirliği ve güven ortamının yaratıldığını göstermiştir. Burada sivil katılım ağları, sosyal sermayenin göstergeleri olarak kabul edilebilecek normlar, bağlantılar ve güvenin toplum içerisindeki varlığını şekillendirmektedir. Putnam’a göre (2000: 18-19); sivil katılım ağları hem bireyin hem de grupların verimliliğini etkilemektedir. Sivil katılım ağlarının bir başka ifadeyle sosyal iletişim ağlarının güçlü oluşu, “ben” ile “biz” arasındaki farkın azaltılmasına, ortak faydaların bireysel faydalara tercih edilmesine ve aynı zamanda genelin tercihi ile uyumlu bireysel tercihlerin ortaya çıkmasına neden olarak yüksek bir sosyal sermayenin var olmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda Putnam sosyal sermayeyi, Bourdieu ve Coleman’dan farklı bir şekilde hem özel hem de kamusal bir mal olarak görmektedir (Putnam, 2000: 20).

Putnam’ a göre (2000: 19) sosyal sermaye teorisinin ana fikri “sosyal ağların değerli olduğu” dur. Putnam’ın çalışmalarında sosyal ağlar kendisini daha çok sivil katılım ağları şeklinde göstermektedir (Putnam, 1993,1995 ve 2000). Sosyal sermaye ise neredeyse bu çalışmaların hepsinde sivil katılım ağları ile eşanlamli şekilde kullanılmıştır. Bourdieu ve Coleman, sosyal sermayeyi mikro boyutta aktörlerin sahip olabileceği bir kaynak olarak görürken, Putnam makro boyutta toplumun/topluluğun/grubun sosyal sermayesinden bahsetmiştir.

Putnam İtalya çalışmasının ardından sosyal sermaye kavramının dünya çapında popülerleşmesini sağlayan ve ABD’deki sivil katılım ağlarına katılma düzeyindeki 1940’lı yıllardan itibaren görülen düşmeleri yansıtan çalışmasını (Putnam, 1995) gerçekleştirmiştir. Bu çalışmaya göre ABD sosyal sermayesi uzun süreli bir düşüş yaşamaktadır. Putnam bu tespitte bulunurken çalışmasını bir metafordan hareketle isimlendirmektedir: “Tek Başına Bowling” (Putnam, 1995). Putnam, ABD’deki sosyal sermaye’nin düşüşüne bowling ligleri örneği üzerinden şöyle değinmektedir (Putnam, 1995: 70);



“ Günümüz Amerika’ında sosyal katılımsızlığın keşfettiğim en acayip ve bir o kadar da rahatsız edici kanıtı ise şu: Her gün bowling oynayan Amerikalıların sayısı artmakta fakat düzenli liglerde bowling oynayanların sayısı son 10 yılda hızlı bir düşüş yaşadı. 1980 ve 1993 arasında bowling oynayanların toplam sayısı % 10 oranında arttı. Bununla beraber liglerde bowling oynayanların sayısı % 40 civarında düştü. Bunun abes bir örnek olarak anlaşılması için şunu not etmeliyim ki; neredeyse 80 milyon Amerikalı 1993’de en azından bir kere bowling oynamaya gitti ve bu sayının üçte bir daha fazlası 1994 kongre seçimlerinde oy verdi. Aynı zamanda neredeyse aynı sayıdaki yurttaş düzenli olarak kiliseye gittiğini söyledi. Bowling ligindeki 1980’lerdeki düşüşten sonra bile, Amerikalı yetişkinlerin % 3’ü bowling liginde düzenli olarak bowling oynamaya devam ediyor. Tek başına bowling oynamak bowling sahiplerinin geçimini tehdit ediyor. Çünkü lig üyesi olarak bowling oynayanlar tek başına bowling oynayanlardan 3 kat daha fazla bira ve pizza tüketiyorlar ve bowling salonu işletmesinde asıl kar payı ayakkabı ya da toplarda değil, pizza ve biradadır. Daha geniş sosyal önem yine de tek başına bowling oynayanların vazgeçtikleri kişiler arası iletişim ve bira-pizza üzerine yapılan sohbetlerde yatıyor. Çoğu Amerikalının gözünde oy vermektan daha büyük bir öneme sahip olsa bile, bowling takımları aynı zamanda sosyal sermayenin kaybolan başka bir biçimini de yansıtıyor.”

Tek başına bowling metaforu burada oyuncuların sık sık biraraya geldikleri, içerisinde karşılıklılık normlarının oluştuğu ve bunun sonucu olarak güven temelli ilişkilerin sürdürülmesi ve geliştirilmesine olanak sağlayan, bireyler arasında karşılıklı işbirliğini geliştiren faaliyetlerin eksikliğine işaret etmektedir. Bowling kulüpleri, Amerikan vatandaşlarının sivil topluma katılabilecekleri ve karşılıklı olarak birbirlerine pozitif dışsallık yaratabilecekleri örneklerden sadece birisidir.

Putnam ABD’nin giderek azalan sosyal sermayesini sadece “tek başına bowling” metaforundan hareketle açıklamamaktadır. Çalışmaya göre (1995: 67-70) ABD’de sosyal sermayenin giderek düşme eğiliminde oluşuna dair diğer göstergeler ise; ulusal, eyalet ve yerel seçimlere katılım oranındaki düşüşler, şehirlerdeki kamusal toplantılara ve okul toplantılarına katılım oranındaki düşüşler, herhangi bir siyasi mitinge katılım oranındaki düşüşler, yerel bir organizasyonda görev alan kişi sayısındaki düşüşler, siyasi partiler için çalışan kişi sayısındaki düşmeler, kiliseye gitme oranlarındaki düşüşler, dini hizmetlere ilişkin gruplara katılım oranındaki

düşüşler, sendikalara katılım oranındaki düşmeler ve kadın gruplarına katılım oranındaki düşüşler şeklinde sıralanmaktadır. Bu göstergelerden hareketle Putnam'ın sosyal sermayeyi makro boyutta incelediği ve sosyal sermayenin ölçümünde sivil katılım odaklı göstergelere ağırlık verdiği gözlemlenmektedir.

Çalışmada ABD'nin sosyal sermayesinin giderek düşmesinin nedenlerinden biri olarak kadınların işgücüne katılım oranlarında görülen artışlar ile ABD'li işçilerin çalışma saatlerinde görülen artışlar gösterilmektedir (Putnam, 1995: 74). Kadınların işgücüne katılım oranlarındaki artışlar ile işçilerin çalışma saatlerinde görülen artışlar sosyal sermayenin inşası için gerekli olan zamanın ve enerjinin kaybına yol açmaktadır. ABD'de sosyal sermayenin düşme nedenlerinden biri de göç olgusudur. Putnam'a göre (1995: 75) otomobil, banliyöleşme ve güneye doğru hareket, ortalama bir Amerikalı'nın kök salmasını engellemektedir. Her ne kadar sabit bir ikamet sahipliği ve ev sahipliği oranları sürekli artış eğiliminde ise de hareketlilik; belirli bir bölgede sivil katılımın artması ve sosyal ilişkilerin gelişimini sekteye uğratarak sosyal sermayenin birikimini engellemektedir. Çalışmada Amerikan aile yapısının değişimi (daha az evlilik, daha fazla boşanma, daha az çocuk yapma ve orta sınıftaki erime) ve Amerikan ekonomisinde gözlenen değişimler de (bakkalların yerini süpermarketlere bırakması, evden elektronik alışverişin yaygınlaşması, çok uluslu şirketlerin yerel topluluklar temelli girişimlerin yerini alması gibi) sivil katılım ağlarının zayıflamasına yol açarak sosyal sermayenin düşüşünün nedenleri arasında gösterilmektedir. Başta televizyon olmak üzere köklü teknolojik değişimler de boş zaman kullanımını bireyselleştirerek sosyal sermaye inşası için gerekli fırsatları yok etmektedir (Putnam, 1995: 75). Televizyon ev dışında diğer eylemlere izin vermemekte, daha genel bir ifadeyle teknoloji bireysel ilgilerle kollektif ilgilerin arasını açmaktadır ve bireysel zevklerin tatminini ön plana çıkarmaktadır.

### **1.3.1.6. İktisadın Emperyalizmi ve Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması**

Ekonomi politik sonrası sosyal ve tarihsel bağlamından koparılan iktisat, özellikle marjinalizmin ortaya çıkışıyla bir taraftan kendine özgü ilkeleri olan bir

disiplin haline gelmiş diğer taraftan ise diğer disiplinleri himayesi altına almaya çalışan emperyal bir güç olmaya başlamıştır. İlk defa 1930’lu yıllarda tanımlanan “iktisadın emperyalizmi”, Garry Becker’in ekonomik yaklaşımı ile birlikte ön plana çıkmış, son zamanlarda ise Joseph Stiglitz’le birlikte adı anılan “bilgi-kuramsal iktisat anlayışı” ile piyasa başarısızlıkları, dışsallıklar ve eksik bilgi gibi mükemmel işlemeyen piyasaların sonuçları ile toplumsal olanı bünyesine katarak diğer sosyal bilimlerdeki emperyalist tavrının üstünü örtmüştür. Özellikle 1970’li yıllarda iktisat literatürüne giren sosyal sermaye kavramı ve sosyal sermaye kavramsallaştırması, ana akım iktisadın bu üstü örtük tavrına önemli bir hizmet vermiştir. Son yıllarda sosyal bilimlerde oldukça geniş bir kullanıma sahip olan ve popülaritesi gün geçtikçe artan sosyal sermaye kavramı, ana akım iktisadın, ilkelerini güçlendirmesinde ve ekonomik olmayan alanlara doğru kendini genişletmesinde önemli bir araç haline gelmiştir (Fine, 2001; Fine ve Milonakis, 2009/2014).

### **1.3.2. Sosyal Sermaye Kavramsallaştırılması Üzerinde Politika Etkileri**

Sosyal sermaye kavramı, neoliberal söylemi yansıtan Washington Uzlaşmasının tartışıldığı ve yerini Post-Washington Uzlaşması’nın aldığı bir dönemde popüler hale gelmiştir. Söz konusu dönem; bir tarafta devletin karşısında piyasanın yer alması gerekliliğine yöneltilen eleştirilerin yoğunlaştığı, diğer yanda ise devlet ve piyasanın birbirlerinin ikamesi değil tamamlayıcısı olduğu vurgusunun ön plana çıktığı ve özellikle yeni kurumcu iktisadın öncülüğünde devlet-piyasa-sivil toplum işbirliği anlayışının yönetim kavramı ile ifade edilerek kurumların rolüne dikkat çekildiği bir dönemdir.

Washington uzlaşması, “devlet karşısında piyasa” tartışmalarını gündeme getirirken; Post-Washington Uzlaşması ile yerini piyasa kusurlarının ortaya çıkışı, büyüklüğü ve giderilmelerinde devletin rolüne ilişkin tartışmalara bırakmıştır. Post-Washington Uzlaşması, kalkınma iktisadı ve çalışmalarına uygulanan iktisadın yeni bilgi-kuramsal mikro altyapısını temel alarak kalkınma sorunlarını piyasa kusurları meselesine indirgemiş bunu yaparken de ekonomik olanın yanında toplumsal olanın varlığını da kabul etmiştir. Post-Washington Uzlaşması, Washington Uzlaşmasına

göre daha toplum ve devlet yanlısı olarak sunulmuştur; ekonomik ve ekonomik olmayan alanların açıklanmasında bilgi-kuramsal analizi kullanması nedeniyle indirgemeci bir özelliğe sahiptir. Washington Uzlaşmasından Post-Washington Uzlaşmasına geçiş sürecinde Dünya Bankası'nın, dünya nüfusunun büyük bölümünün Banka ve IMF programlarını izleyerek, piyasa ekonomisine içerildikçe artan ölçüde yoksullaşması karşısında kendisini daha devlet ve halk dostu gösterme çabası sonucu iktisat emperyalizmi kendisini bilgi-kuramsal yaklaşımla birlikte gösterirken toplumsala daha fazla yer verilmesini gerekli kılmıştır. Fine'in deyiimiyle (2001: 218) "sosyal sermaye kavramı aracılığıyla Washington Uzlaşmasından şikâyetçi olanların yaşadığı kış, Post-Washington Uzlaşması ile göz kamaştırıcı bir yaza dönmüştür." Washington Uzlaşmasından Post-Washington Uzlaşmasına geçiş sürecinde sosyal sermaye, piyasa kusurları ve bunların anlaşılmalrı için piyasa dışı etkilerin harekete geçirilmelerini mümkün hale getirmiştir. Bu bağlamda Washington ve Post-Washington Uzlaşmasının sosyal sermaye kavramsallaştırılması süreci ve kavramın popüler hale gelmesi üzerindeki politika etkilerini tartışmak anlamlı olacaktır. Bu kısımda ayrıca sosyal sermaye kavramının 1990 sonrası popülerlik kazanmasında Dünya Bankası'nın oynadığı role değinilerek, Dünya Bankası için kavramın kalkınma politikalarının kilit unsuru ya da Dünya Bankasının deyişiyile (Grootaert, 1998) "kalkınmada bir kayıp halka" oluşunun temelleri üzerinde durulacaktır.

### **1.3.2.1. Washington Uzlaşması ve Devlet Piyasa Karşıtlığı**

Esas itibariyle ekonomi-politik bir yaklaşım olan neoliberalizmin en temel önerisi şudur: İnsanlık en yüksek refah düzeyine ulaşmak için bireysel girişimciliği serbestleştirmeli, mülkiyet haklarını güvence altına almalı, ticaret hem ülke içinde hem de ülkeler arasında serbest olmalı ve iktisadi kararların verilmesinde serbest piyasa hâkim olmalıdır (Harvey, 2005: 2). Devlete düşen, bütün bunlar için kurumsal yapıyı (eğer yoksa) oluşturmak, yasal önlemleri almak ve kolluk kuvvetleriyle korumaktır. Hatta piyasa hiç oluşmamışsa ve oluşmasının önünde engeller varsa devlet bizzat kendisi piyasayı oluşturmalıdır. Devlet bunun ötesinde doğrudan piyasaya müdahale gibi ve/ya doğrudan iktisadi sürece üretim ve pazarlama yoluyla

katılmak gibi bir rol üstlenmemelidir; çünkü devlet hem piyasa sinyallerini (fiyat) zamanında değerlendirecek kabiliyete sahip değildir hem de, güçlü çıkar gruplarının etkisinde kalarak, ekonomiye yanlış ve isabetsiz müdahalelerde bulunabilmektedir (Harvey, 2005: 2).

Sosyal ve politik yönleri de olan neoliberalizmin iktisat politikası yönü, çoğunlukla, Washington Uzlaşması ile kendini göstermektedir. 1980'li yıllardan itibaren iktisat politikası tartışmalarını egemenliği altına alan Washington Uzlaşması, merkezi Washington'da bulunan üç önemli kurumun (Dünya Bankası, IMF, ABD Hazine Bakanlığı), ülkelerde uygulanması gereken iktisat politikaları hakkında neoliberal çerçevede uzlaşmasını ifade etmektedir. Bu uzlaşma daha sonra Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve Avrupa Merkez Bankası (özellikle 1990'lı yıllardan sonra) gibi başka önemli kurumları da içine almıştır (Saad-Filho ve Johnston, 2007: 191).

Neo-liberal politikalarla eş anlamlı kullanılan Washington Uzlaşması, John Williamson'un 1980'lerde Latin Amerika'nın içinde olduğu borç krizinden kurtulması ve kalkınma deneyimi için öngördüğü toplamda on madde içeren bir politika demetini göstermektedir. Bu politika demeti içerisinde yer alan politikalar şöyle sıralanabilir (Williamson, 1990);

1. Mali disiplininin sağlanması ve denk bütçe anlayışını sürdürürken tasarrufların artışının sağlanması,
2. Kamu harcamalarına ilişkin öncelikli (getirisi yüksek, gelir dağılımını iyileştirme potansiyeline sahip temel eğitim, sağlık ve altyapı gibi) alanların tespiti ve harcamaların bu alanlara yönlendirilmesi sağlanarak devletin ekonomiye doğrudan müdahalesi yerine verimli alanlara yönelik dolaylı müdahalelerin geçirilmesinin sağlanması,
3. Vergi sisteminde reform yapılması (artan oranlı vergilerden vazgeçme, daha düşük marjinal oranlar ve vergi tabanının genişletilmesi)
4. Faiz oranlarının piyasada belirlenmesi ve reel faiz oranlarının pozitif olması,

5. Döviz kurunun piyasada belirlenmesi, rekabetçi bir döviz kuru (orta vadede makroekonomik amaçlarla uyumlu bir döviz kuru politikası) sürdürülmesi,
6. Serbest dış ticaret uygulanması ve gümrük tarifelerinin kaldırılması ile bölgeler arası ticaretin serbestleştirilmesinin sağlanması,
7. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının özendirilmesi,
8. Özelleştirme,
9. Deregülasyonla birlikte mal ve faktör giriş çıkışlarına yönelik engellerin kaldırılması,
10. Mülkiyet haklarının güvence altına alınması.

Bu politika demeti, Williamson'un deyişiyile (1999: 252) “piyasaların herşeyin üstesinden gelebileceği inancına” yol açmıştır. Williamson bu politika demetlerini tek bir başlık altında isimlendirirken “uzlaşma” terimini kullanmasının temel amacının; liberal politikaların, Washington temelli kurumlar tarafından dayatıldığını vurgulamak olduğunu fakat kavramın öncelikle Latin Amerika örneğinde sonrasında ise daha genel bir şekilde neoliberal politikalarla, hatta George Soros'un “piyasa köktenciliği” deyimiyle, eş anlamlı kullanıldığını belirtmiştir (Williamson, 1999: 251). Washington Uzlaşması, “Reaganomics”, “yeni emperyalizm”, ya da “küresel ekonominin laissez-faire”i anlamlarında da kullanılmıştır (Williamson, 1999: 256). Bu politika demeti, başta Dünya Bankası ve IMF olmak üzere Washington merkezli kurumlar tarafından dayatıldığından Washington Uzlaşması olarak isimlendirilmiştir.

Washington Uzlaşması, devletin karşısına piyasayı koyarken kalkınmanın gerçekleştirilmesinde devletin rolünün sorgulanmasına yol açmıştır. Politika demetinin de gösterdiği üzere; devletin ekonomideki payının düşürülmesi ve sadece önceden belirlenen verimli olabilecek alanlarda devletin dolaylı bir şekilde kamu harcamalarını gerçekleştirme öngörülmektedir. Bunun arkasında ise Öniş ve Şenses'in ifade ettiği (2003:2) “mükemmel olmayan piyasaların mükemmel olmayan devletlerden daha üstün olduğu” şeklindeki anlayış yatmaktadır. Fine'in belirttiği

üzere (2001: 221-222), “Uzlaşmanın başlangıç noktası, piyasaların kendi başlarına bırakıldıklarında daha verimli çalışmalarınıdır. Verimli çalışmadıkları yerlerde ise, devlet müdahalesine ön ayak olma ya da teşvik edilmesinin iyileşme getireceğine ilişkin bir garanti yoktur. Devlet kötü işleyen mekanizmayı geliştirme kapasitesine sahip olmayabilir ya da böyle bir amaçta taşıyabilir. Ayrıca devlet, devlet müdahalelerini çok daha fazla piyasa bozukluğu yaratma pahasına kendi çıkarları için kullanabilecekler tarafından ele geçirilerek rant kaynağı haline gelebilir”.

Washington Uzlaşması, ekonomi dışı hiçbir alan yokmuş gibi ya da ekonomik olmayanın var olduğu ve etkili olduğu durumlarda bu etkilerin asgariye indirilmesi gerekiyormuş kabulüyle varlığını sürdürmektedir (Fine, 2001: 218). Bu ise ekonomik olmayana temsil eden devletin tamamen ya da kısmen dışlanması anlamına gelmektedir. Washington Uzlaşmasında kalkınma için ekonomik olmayana -devlete ve dolayısıyla politikaya- pek de ihtiyaç duyulmamaktadır. Kalkınma için sadece piyasaya güven duymak bir başka deyişle piyasaya sığınmak yeterlidir.

Washington Uzlaşması'nın iktisat teorisindeki karşılığı, rasyonel beklentilere dayanan Yeni Klasik İktisat Yaklaşımı'dır. Yeni klasik iktisat yaklaşımındaki “en iyi politika, politikasızlıktır” görüşünün politika yansıması Washington Uzlaşması'nda kendisini göstermiştir.

### **1.3.2.2. Post-Washington Uzlaşması ve Devlet-Piyasa Karşıtlığının Ötesinde Kurumların Rolü**

ABD, İngiltere, Almanya gibi ülkelerde şartların gerektirmesiyle uygulanan neoliberal iktisat politikaları, Türkiye ve Latin Amerika ülkeleri gibi çevre ülkelerinin çoğunda ise bozulan mali durumlarından dolayı başvurdukları, başta Dünya Bankası ve IMF olmak üzere, uluslararası kuruluşların zorlamasıyla “Yapısal Uyum Programları” adı altında uygulanmaya başlamıştır. Bu isim tamlamasındaki “yapısal” devlet güdümlü bir ekonomiden piyasa güdümlü bir yapıya geçmeyi, “uyum” ülke ekonomisinin tüm dünya ekonomisi ile uyuşmasını ve ekonominin dışa açılmasını, “program” ise neoliberal iktisat politikalarını ifade etmektedir (Yıldırım,

2011: 77). Washington Uzlaşmasının dayattığı politikaları uygulamaya sokan ülkelerde (Latin Amerika, Doğu Asya ve Afrika) yapısal uyum programlarının başarısız sonuçları (sürdürülebilir büyümenin sağlanamayışı, yoksulluğun önüne geçememe, krizlerle başa çıkmama gibi), Çin, Hindistan ve Malezya gibi Doğu Asya mucizesi örneği ülkelerde neoliberal politika izlenmemesine karşın görülen yüksek büyüme oranlarının açıklanamayışı ve piyasa kusurlarını bir yandan yaratan ama onlarla başa çıkamayan yapının varlığı, Washington Uzlaşmasının eleştirilen yönlerinin başlıcalarıdır.

Washington Uzlaşmasına yöneltilen eleştiriler sonucunda yeni bir kalkınma gündemi 1990'ların ortalarından itibaren şekillenmeye başlamıştır. Hükümet başarısızlıklarının/aksaklıklarının yanında piyasa aksaklıklarının da varlığının kabul edilmesiyle, kalkınma iktisadının ilk dönemine (İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1970'lerin sonuna kadar süren ve “Keynesyen Uzlaşma” olarak adlandırılan dönem) damgasını vuran anlayışta görüldüğü gibi devletin makro ölçekte bir dönüştürücü (ve/veya lokomotif) işlevinden ziyade, mikro aksaklıkları düzelterek (veya baştan asgarileştirecek) kurumsal önlemleri hayata geçirebilen bir aktör olarak görülmesi yeni gündemin temel karakteristiğidir (Yavuz, 2007: 30). Post-Washington Uzlaşması işte bu gündemin yansımasıdır.

Post Washington Uzlaşması en çok, önde gelen destekleyicisi ve 1990'ların son yılları boyunca Dünya Bankası'nın kıdemli başkan yardımcısı ve baş iktisatçısı olan Joseph Stiglitz ile yakından ilişkilendirilir (Fine, 2001: 229). Stiglitz'e göre yeni gündemde, hükümet ve piyasalar bir ikame değil tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde görülmeli; hükümetler piyasaların oluşturulmasına yardım eden kurumlar olarak dikkate alınmalıdırlar (Stiglitz, 2001: 22). Stiglitz, bu tamamlayıcılık ilişkisi için hükümetlere özel bir sorumluluk yüklendiğini; hükümetlerin piyasaların etkin işleyişi için zorunlu olan kurumsal altyapıyı yaratmasının gerekli olduğunu vurgulamaktadır. Bu kurumsal altyapı, en azından etkin yasaları ve bunların uygulanmasını sağlayacak yasal kurumların varlığını gerekli kılmaktadır. Piyasaların etkin işleyebilmesi için mülkiyet hakları açıkça tanımlanmalı, etkin rekabet için anti-tröst yasalar mevcut olmalı ve piyasalara güven duyulması için de sözleşmelerin yürütülmesi güvence altına alınmalıdır (Stiglitz, 2001: 22). Stiglitz'e göre aslında mesele, devletin



piyasaya müdahale edip etmeyeceği değildir, devletin piyasaya nasıl müdahale edeceği (Fine, 2001: 230).

Fine, Stiglitz'in Washington Uzlaşmasına karşılık alternatif geliştirirken gösterdiği çabalarını şöyle özetlemiştir (2001: 230);

1. Stiglitz, Washington Uzlaşması'nı keskin bir dille eleştirirken nicelik ve nitelik açısından daha fazla devlet müdahalesini içeren bir alternatif arayışındadır.
2. Stiglitz, devlet piyasa karşıtlığı şeklindeki gündemi reddeder. Bunun yerine ikisinin tamamlayıcı olduğunu ve birbirlerine karşı değil, birbirleriyle birlikte çalışabileceklerini savunmaktadır.
3. Stiglitz, kalkınma iktisadı ve kalkınma politikalarına yeni bir gündem getirir ve piyasa kusurlarını dikkate alarak devlete buna uygun bir rol biçmeye çalışır.
4. Stiglitz, toplumsal ya da ekonomik olmayana analize yeniden sokar; toplumsal, piyasa kusurlarını ele almak ve mümkünse düzeltmek için bir araçtır artık.

Post-Washington Uzlaşmasının iktisat teorisindeki karşılığı Stiglitz'in yeni bilgi-kuramsal iktisat şeklinde isimlendirdiği yaklaşımdır. Yeni bilgi-kuramsal yaklaşım; eksik bilgiye dayanan piyasa kusurları kuramının kalkınma iktisadına ve kalkınma çalışmalarına uygulanmış halidir (Fine, 2001: 231). Bu yaklaşım asimetrik bilgi, işlem maliyetleri ve diğer piyasa kusurları üzerine kuruludur (Fine ve Milonakis, 2009/2014: 33). Yeni bilgi-kuramsal yaklaşım, hem ekonomik hem ekonomik olmayan hem de ekonomik olan ve ekonomik olmayan alanlar arasındaki ilişkiye yöneliktir. Stiglitz, yeni bilgi-kuramsal yaklaşım temelli Post-Washington Uzlaşmasında, piyasadan (ekonomik olandan) doğan ve piyasalar tarafından aktarılan asimetrik bilgi kaynaklı aksaklıkların piyasa-dışı (ekonomik olmayan) kurumlarda nasıl düzeltilebileceğine odaklanmıştır. Post-Washington Uzlaşması, kalkınma iktisadı ve çalışmalarına uygulanan iktisadın yeni bilgi kuramsal mikro altyapısını

temel olarak kalkınma sorunlarını piyasa kusurları meselesine indirgemiş ve bunu yaparken de ekonomik olanın yanında toplumsal olanın varlığını kabul etmiştir.

Post – Washington Uzlaşması’nda sosyal sermayenin rolü; piyasa kusurları ve bunların anlaşılmalari için piyasa dışı ya da ekonomik olmayan etkilerin harekete geçirilmelerini mümkün hale getirmesidir (Fine, 2001: 253). Fine, Post-Washington Uzlaşması’nda sosyal sermayenin ön plana çıkışının; Dünya Bankası’nın “devlet karşısında piyasa” düşüncesinin yerine geçirilmek istenmesi olduğunu iddia etmektedir (Fine, 1999:1). Ayrıca sosyal sermayeye yapılan vurgu, neoklasik iktisadın önceleri dışarda bıraktığı sosyal unsurları, analizine katma çabası olarak görülebilir (Fine, 1999: 4). Post-Washington Uzlaşması’nda Dünya Bankası’nın kendisini daha devlet ve halk dostu gösterme çabası ve iktisat emperyalizminin bilgi kuramsal yaklaşımla ve yeni kurumsal iktisatla birlikte varlığını gösterirken toplumsala daha fazla yer verilmesi gerekliliği de Post-Washington Uzlaşması’nda sosyal sermayenin ön plana çıkmasına neden olmuştur (Fine, 2001). Fine, Post-Washington Uzlaşması’nın entelektüel köklerinin makro iktisadın mikro temelleri veya Yeni Keynesyen İktisat olduğunu ileri sürmektedir (Fine, 1999: 4). Buradaki düşünce aslında yeni değildir; piyasa aksaklıkları devlet müdahalesi ile düzeltilmelidir. Fakat “yeni” olan; piyasa aksaklıklarına neden olan unsurların kapsamının genişletilmesi yani ana akım neoklasik iktisadın dışsal olarak değerlendirildiği ekonomik olmayan unsurların artık içsel olarak kabul edilmeye başlamasıdır (Fine, 2001: 237). Bu süreçte sosyal sermaye kavramının ön plana çıkarılması, ekonomik olanın ekonomik olmayana piyasa kusurları ile mücadelede bağımlı olması nedeniyle önem taşımaktadır.

Yeni Kurumcu İktisat, kurumların kalkınmadaki önemine vurgusu ve piyasadaki etkinliğin kurumlar aracılığıyla sağlanacağına ilişkin çıkarımları ile Post-Washington Uzlaşması’na yeni bilgi-kuramsal iktisat yaklaşımıyla birlikte destek sağlayan bir diğer iktisat yaklaşımıdır. Yeni Kurumcu İktisadın teorik gerekçelendirmelerinden hareketle kurumları öne çıkaran Post-Washington Uzlaşması ile, kalkınma hedefi açısından Washington Uzlaşması’nın “doğru fiyatları almak” prensibi “doğru kurumları almak” şeklindeki prensibe dönüşmüştür (Yavuz, 2007: 39). Carroll’a göre, Yeni Kurumcu İktisadın özellikle işlem maliyelerine

ilişkin önermeleri, Post Washington Uzlaşması'nın sosyal yönü üzerinde önemli etkilerde bulunmuştur. Yeni kurumcu iktisat çerçevesinde ön plana çıkan enformasyon çalışmaları da Post-Washington Uzlaşmasının biçimlendirilmesinde önemlidir (Yavuz, 2007: 39).

Dünya Bankası, yeni kurumcu iktisattan almış olduğu destekle daha önce dışsal olarak kabul ettiği unsurları, Post-Washington Uzlaşması çerçevesinde analizlerine ve politika reçetelerine dâhil ederken, siyasete ilişkin olguları yönetişimin teknik konularına indirgemekte, toplumsal kurumları ise “sosyal sermaye” başlığı altında incelemektedir (Yavuz, 2007: 39). Post Washington Uzlaşması ve önde gelen dayatıcılarından Dünya Bankası, ekonomik olanı ekonomik olmayanla birleştirme çabasında ya da bir başka deyişle piyasa kusurlarını piyasa dışı kurumlar aracılığıyla telafi etme çabasında kurumlara yüklediği rol ile kalkınma iktisadında yeni kurumsal iktisadın yeni bilgi-kuramsal iktisat yaklaşımının bir ayağı olarak gelişmesine hizmet etmiştir.

Post-Washington Uzlaşması, yeni bilgi-kuramsal iktisat anlayışı temel alması ile hem ekonomik hem ekonomik olmayan hemde ekonomik ve ekonomik olmayan arasındaki ilişkiye yöneliktir. Bu ise Fine'a göre (2001: 31) yeni bilgi kuramsal iktisadın diğer toplum bilimlerini sömürgeleştirmesine (yeni iktisadi emperyalizm) izin vermektedir. Bu sömürgeleştirmenin kanıtı ise yeni kurumcu iktisat, yeni kalkınma iktisadı, yeni ev iktisadı, yeni ekonomi politik şeklindeki yeni alt disiplinlerin ortaya çıkışıdır.

Fine'a göre Post-Washington Uzlaşması, yöntemsel bireyciliğe de bağlıdır. Buradaki yöntemsel bireycilik, toplumun; kümelenmiş birey davranışlarının bakış açısından anlaşılmaya çalışılmasıdır (Fine, 2001: 236-237). Buradaki yöntemsel bireycilik ana akımın dikkate aldığı şekliyle fayda maksimizasyonuna dayanır. Fine'ın deyimiyle (2001: 237), “İktisada bilgi-kuramsal yaklaşım ve diğer disiplinlere uygulandığı adla söyleyecek olursak rasyonel tercih, artık bireysel davranışları olduğu kadar, faydanın maksimizasyonu ilkesini çiğniyor görünen müşterek davranışları da dikkate almaktadır. Zira bu, faydanın maksimizasyonunun piyasa, piyasa dışı ve bilgi kusurları bağlamında daha geniş bir şekilde anlaşılmasının sonucudur.”

### 1.3.3. Sosyal Sermaye Kavramı: İlk Kullanımından Günümüze

Sosyal sermaye bir terim olarak ilk kez Hanifan (1916) tarafından kullanılmıştır. Hanifan, Güney Virginia'da toplumun katılımının eğitim ve okul performansını arttırmadaki önemini açıklamak için sosyal sermaye kavramını kullanmış; sosyal sermayeyi sosyal bir birimi oluşturan bireyler ve aileler arasında iyi beklentiler, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişki olarak tanımlamıştır. Hanifan'a göre eğer bir birey komşuları ve onların diğer komşularıyla iletişim ve sosyal etkileşime girerse sosyal sermaye birikimi ortaya çıkar. Bu durum bireyin sosyal ihtiyaçlarını tatmin eder ve toplumun tamamında yaşam koşullarının önemli ölçüde gelişmesine katkı sağlar (Hanifan, 1916:130-131).

Hanifan sonrası sosyal sermaye düşüncesi zaman zaman gündeme gelse de, 1950'lerde kent sosyologları (Seeley, Sim ve Loosely, 1956), 1960'larda toplumsal mübadele teorisyenleri (Homans, 1961) ve kent bilimcileri (Jacobs, 1961) ve 1970'li yıllarda iktisatçılar tarafından (Loury, 1977/2002) sosyal sermayeye ilişkin görüşler yeniden gündeme gelmiştir (Woolcock ve Narayan, 2000: 5).

Seeley, Sim ve Loosely sosyal sermayeyi, belirli bir sınıfsal konumun ele geçirilmesi, sürdürülmesi, korunması ve bir üst sınıfsal konuma geçilmesinde önemli bir unsur olarak görmektedir. Sosyal sermaye, bireylerin bir alt ekonomik sınıftan bir üst ekonomik sınıfa geçişinde önemli bir araçtır. Bireyler herhangi bir kuruluş ya da derneğe üye olarak sosyal ilişkilerinin gelişimine katkıda bulunurlar ve bu kuruluşlardan Seeley, Sim ve Loosely'in deyimiyle prestij temin ederler (ödünç alırlar). Nitekim Seeley, Sim ve Loosely'e göre bireylerin kendilerine uygun olan bir sınıf düzeyine karşılık gelen kuruluşlara ya da derneklere üye olmaları, prestiji ödünç aldıkları kurumları/dernekleri destekleyici şekilde kullanılsın ya da kullanılmasın sahip oldukları statüyü sürdürme ya da yaratma konusunda oldukça önemlidir (Seeley, Sim ve Loosely, 1956: 299).

Toplumsal mübadele teorisinde; sosyal ilişkileri duygularla birleştiren teorik bir çerçeve öneren Homans'ın sosyal ağ analizinde önemli bir yeri vardır. Homans etkileşimin teorik temellerini çizdiği çalışmasında (1950) özellikle etkileşim, duygu ve aktivite arasında karşılıklılığın ve pozitif bir ilişkinin varlığından bahsetmiş,

bireylerin daha fazla etkileşim içerisine girdikçe duygularını daha fazla paylaştıklarını ve daha fazla kolektif hareket içerisinde yer alacaklarını belirtmiştir. Çalışmada Homans, etkileşimin paylaşılan duygulara bağlı olduğunu, paylaşılan duygular arttıkça türdeşliğin (homophily) ortaya çıktığını ve sosyal ilişkilerin etkileşim tarafından şekillendiğini belirtmiştir (Lin, 2001: 39). Özellikle duygu-etkileşim hipotezi ile sosyal sermaye teorisinin yapısal temellerinin oluşumunda katkısı olan Homans (1961) kavramı ilk kullananlar arasındadır.

Kavrama yönelik ilginin artmasında ve kavramın 1990 sonrası dünya literatüründe özellikle ekonomik kalkınma, yoksulluğun azaltılması, ekonomik refah artışı ve toplumsal problemlerin çözümünde anahtar bir kavram olarak ön plana çıkmasında Bourdieu (1986), Coleman (1987, 1988, 1990) ve Putnam (1993, 1995) çalışmaları önem kazanmıştır. Literatürde bu çalışmalar sosyal sermaye teorisinin klasikleri şeklinde görülmektedirler (Field, 2006: 56-61). Bourdieu, sosyal sermayeyi “karşılıklı tanışıklık ve kabul ilişkilerini içinde barındıran, süreklilik taşıyan toplumsal ağların varlığına bağlı olan, gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlamaktadır (Bourdieu, 1986: 248). Sosyal sermaye kavramını ilk kullananlar arasında görülen Coleman ise 1988’de yaptığı çalışmasında gençlerin okuldan ayrılma nedenlerini, finansal, beşeri ve sosyal sermayeye dayalı olarak açıklamıştır. Coleman’a göre sosyal sermaye, “fonksiyonlarına bağlı olarak tanımlanmaktadır. Sosyal sermaye, sosyal yapının bazı yönlerini (formel ve informel kurallar) içerisinde barındırır ve sosyal yapı içerisindeki aktörlerin davranışlarını (bireysel yada işbirlikçi şekilde) oluşturmalarına yardımcı olur” (Coleman, 1988: 98). Putnam’a göre ise sosyal sermaye, “toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve iletişim ağları özellikleridir” (Putnam, 1993: 169).

## İkinci Bölüm

### Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisinde Farklı Bakış Açıları ve Sosyal Ağ Kuramları

Bourdieu'nün sosyal sermayeyi “az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahiplikle (bir gruba üyelikle) bağlantılı, kendi üyelerine kollektivitenin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı” şeklindeki tanımını başta Granovetter olmak üzere sosyal ağ kuramcılarına ve daha kapsamlı bir şekilde yeni ekonomik sosyoloji ve yeni kurumcu iktisat temsilcilerine önemli bir çerçeve sunmaktadır (Fine, 2001: 63). Bu çerçeve, ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesi ve Coleman başta olmak üzere rasyonel seçim kuramı temsilcilerinin toplumsal sistemlerin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişleri (toplumsal sistemin mikro ve makro düzeyleri arasındaki geçişler) sağlama çabasına hizmet etmektedir. Bu bağlamda, bu bölümde ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesi ve eylem (mikro) ve yapıyı (makro) birbirine bağdaştırma çabalarına hizmet eden sosyal ağ kuramlarına ve Dünya Bankası'nın ilk defa Ocak 1996'da topladığı Sosyal Sermaye Grubunun, sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği görüşlere yer verilmesi amaçlanmıştır.

Dünya Bankası Sosyal Sermaye Grubunun sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği yaklaşımlar içerisinde yer alan Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımı, kalkınmanın sağlanmasında girişimcileri anahtar bir aktör olarak görmektedir. Kapitalist ekonominin işleyişinin anlaşılması için ”yapı” ile “aktör” arasındaki ilişki ortaya konmalıdır. Çalışma açısından yapı, kapitalizmi temsil ederken aktör, yereldeki sermaye fraksiyonu üyeleridir. Yapı ile aktör arasındaki ilişkileri biçimlendiren mekanizma ise sermaye birikimi mekanizması'dır. Çalışmada Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımının kalkınmanın sağlanmasında girişimciyi kilit aktör olarak görme duruşuna karşılık olarak; Türkiye

örneğinde büyük sermaye sahiplerinin karşısında yer alıyor gibi görünen ama onlarla işbirliği yapmaya çalışan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturmayı düşünen, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer alacakları ağların sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin, yerel ekonomi üzerinde hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin sermaye fraksiyonu üyelerinin sahip oldukları habituslarının şekillendirmesi ile hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda sosyal ilişkilerine yatırım yapması sonucunda; yerel kalkınmadan ziyade yerel büyüme üzerinde etkide bulunacağı öngörülmekte olduğundan Dünya Bankası'nın sosyal sermaye kalkınma ilişkisini literatürde yapılmış araştırmalardan hareketle sunduğu bu farklı görüşler ve özellikle bu görüşler içerisinde yer alan Sosyal Ağ Görüşü'ne bu kısımda yer verilmesi anlamlı olacaktır.

Çalışmanın bu kısmında Sosyal Ağ Kuramları'na yer verilmesinin temel nedeni ise, bu kuramların bir yandan sosyal sermaye teorisinin temel çerçevesini oluşturması diğer yandan ise özellikle Burt ve Lin tarafından geliştirilen ve sırasıyla Yapısal Boşluk ve Sosyal Kaynak Kuramları olarak isimlendirilen kuramların girişimcilerin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkilerinin araştırılmasında önemli bir çerçeve sunacak olmasıdır.

## **2. 1. Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisinde Farklı Bakış Açıları**

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınmaya ilişkin araştırmalar dört farklı görüş çerçevesinde sınıflandırılabilirler; Toplumcu Görüş, Ağ Görüşü, Kurumsalcı Görüş ve Sinerji Görüşü (Woolcock ve Narayan, 2000: 229).

### 2.1.1. Toplumcu (Komüniter) Görüş

Komüniter görüş, birlikler, kulüpler ve sivil topluluklar gibi yerel düzeydeki örgütleri, sosyal sermayenin oluşum yapıları olarak görmektedir. Söz konusu yerel toplulukların yapısı ve yoğunluğundan hareketle veri bir toplumda sosyal sermaye hakkında bilgi sahibi olunabilmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000: 229).

Bu görüş, sosyal sermayenin doğası gereği iyi bir şey olduğunu, daha fazlasının daha iyi olduğunu ve toplum refahını pozitif etkiyeceğini ileri sürmektedir. Yoksulluğun önlenmesinde sosyal bağların önemine dikkati çeken görüş, birbirlerinden başka kaybedeceği birşeyleri olmayan yoksullar için sosyal sermayenin birtakım pozitif dışsallıklar yaratarak bir kaynak teşkil edebileceğini öne sürmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000: 229).

Woolcock ve Narayan, komüniter görüşü sosyal sermayenin negatif dışsallıklar da yaratabileceğini göz ardı ettiği için eleştirmişlerdir. Sosyal sermaye, sosyal ağlar içerisinde yer alanlara birtakım pozitif dışsallıklar sağlayarak kalkınmayı olumlu etkileyebileceği gibi, özellikle suç örgütleri, mafya, çeteler ve uyuşturucu kartelleri gibi toplumun ortak çıkarına aykırı bir şekilde hareket eden yapılardaki sosyal sermaye stokundaki artış, kalkınma üzerinde negatif etkilerde bulunabilir (Woolcock ve Narayan, 2000: 229).

Bu yaklaşımı destekleyenler, topluluklar ve örgütlerden bahsederken bunların olumsuz etkilerini görmezden gelirler. Topluluklar ve sosyal ağların grup üyeleri dışındakileri dışladıklarını, sınırlamalar getirdiklerini ve bazılarının toplumsal çikara aykırı hareket ettiğini belirtmezler. Bu durumda sosyal sermaye üretken olmaktan çıkmaktadır. Woolcock ve Narayan bu eleştirilerini Kenya, Rwanda, Haiti ve Latin Amerika gibi, üyeleri arasında sıkı dayanışma bulunan formel grupların sayısının yüksek olduğu toplulukların yaşadığı ülke örnekleri üzerinden yapmaktadırlar. Bu ülkelerde söz konusu grupların sayısının fazla olmasına rağmen yoksulluğun önüne geçilememiştir (Woolcock ve Narayan, 2000: 229-230).

Bir topluluğa üye olmanın birçok olumlu etkisi vardır. Toplumcu bakış açısı, toplulukları üyelerine yarar sağlayan homojen bir varlık olarak görmektedir. Sınıflar



arası eşitsizlik, cinsiyet ayrımcılığı ve topluluk dışındakileri dışlama; toplumsal baskıların sonucu olarak görülür (Woolcock ve Narayan, 2000: 229-230).

### **2.1.2. Kurumsal Görüş**

Kurumsal görüş, topluluktaki ağların ve sivil toplumun canlılığının büyük ölçüde politik, yasal ve kurumsal çevrenin ürünü olduğunu ileri sürmektedir. Sosyal sermaye bu yaklaşımda toplumcu ve ağ görüşlerinde olduğu gibi tümüyle iyi ya da kötü sonuçları olan bağımsız bir değişken olmaktan ziyade bağımlı bir değişkendir (Woolcock ve Narayan, 2000:234).

Bu görüşe göre yüksek kapasiteye sahip sosyal grupların, ortak çıkarları doğrultusunda hareket edebilmeleri, altında yer aldıkları resmi kurumların kalitesine bağlıdır. Ayrıca devlet ve firmaların performanslarının bunların kendi içlerindeki uyum, güvenilirlik, beceri ve sivil topluma karşı hesap verilebilirliklerine bağlı olduğu vurgulanmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000:234).

Kurumsal görüş iki farklı yaklaşıma sahiptir ve bu yaklaşımlar birbirlerini tamamlayıcı sonuçlar ortaya koymaktadırlar. Bunlar (Woolcock ve Narayan, 2000: 234-235) ;

**1.** Skocpol (1995, 1996) tarafından tanımlanan ilk yaklaşım, karşılaştırmalı tarihsel örnek olay çalışmalarına dayanmakta ve devletin tüm ekonomik sorumlulukları üstlenemeyeceği durumda firma ve toplulukların devletin geri adım attığı alanları doldurarak genişlemesinin gerektiğini savunmanın yanlışı olacağını ileri sürmektedir. Skocpol'a göre sivil toplum devletin kendisini aktif bir şekilde desteklediği noktaya kadar genişlediğini göstermiştir. Burada devlete sivil toplumun gelişimini biçimlendiren ve onu tamamlayıcı bir görev atfedilerek piyasa ve toplum yanında devlet düşüncesi ön plana çıkarılmaktadır.

**2.** Hükümet performansı ve sosyal bölünmüşlüğün ekonomik performans üzerindeki etkileri hakkındaki kantitatif karşılaştırmalı ülke analizlerine dayanan ve etkisi gün geçtikçe artan ikinci yaklaşımın öncüleri Knack ve Keefer (1997)'dir.

Knack ve Keefer, sosyal sermayeyi toplumun politik, yasal ve ekonomik kurumları ile eşitlemektedirler. Knack ve Keefer, yatırım ajansları ve insan hakları kuruluşlarından derlenen çeşitli kurumsal nitelik indekslerinden hareketle gerçekleştirdikleri çalışmalarda, “toplumsal güven”, “hukukun üstünlüğü”, “insan hakları” ve “bürokrasinin kalitesi” gibi konuların ekonomik büyüme ile pozitif bir ilişkisi olduğunu göstermişlerdir. Knack yakın geçmişte söz konusu literatürün devamı niteliğinde yaptığı çalışmasında (1999: 28), “sosyal sermayenin yoksulluk oranlarını azalttığını ve gelir eşitsizliğini iyileştirdiği veya en azından kötüleştirmediyi” sonucuna varmıştır. Knack ve Keefer’in çalışmalarını takip eden Collier ve Gunning (1999), Rodrik (1998, 1999) ve Easterly (1999) gibi diğer kurumsal görüşe ilişkin çalışmalarda da yaygın hale gelen yolsuzluk, bürokratik engeller, baskı içerisindeki sivil özgürlükler, aşırı boyutlardaki eşitsizlik, bölücü etnik gerginlikler ve korunamayan mülkiyet hakları refah artışının önündeki engeller olarak görülmektedir.

Woolcock ve Narayan’a göre (2000: 235) kurumsal görüş, makro politik söylemleri esas almaktadır. Fakat bu söylemler mikro unsurları içermemektedir. Bu nedenle kurumsal görüşte sosyal sermayenin önemini anlatan büyük ölçekli (ölçek birimi ülkeden büyük) istatistiksel kurumsal niteliklere ilişkin kanıtlar ileri sürülürken ülke ve toplulukları tek tek inceleyen örnek olay çalışmalarındaki incelik, zenginlik ve çeşitlilik yitirilmekte ve zayıf kamu kurumlarından doğrudan en çok etkilenen kesim olan yoksul insanların talepleri dikkate alınmamaktadır. Bu bağlamda kurumsal yaklaşımın makronun mikro temellerini dikkate almaması nedeniyle eleştirildiği söylenebilir.

### **2.1.3. Sinerji Görüşü**

Kurumsal görüş ve sosyal ağ görüşünü bünyesinde birleştirmeye çalışan Sinerji Görüşü, karşılaştırmalı politik ekonomi ve antropolojiye dayanmaktadır. Bu görüşe ilişkin en etkili çalışma olarak World Development (1996) özel sayısı gösterilmektedir. Bu sayıda yer alan yazarlar, Hindistan, Meksika, Rusya, Güney Kore ve Brezilya örneklerinden hareketle devlet bürokrasileri ve çeşitli sivil toplum

örgütleri arasında ve içindeki ilişkileri ve dinamik profesyonel birleşmeler şeklindeki kalkınma sinerjilerine yol gösteren koşulları incelemiştir (Woolcock ve Narayan, 2000: 235-236). Bu görüşe ait birçok ülkede araştırma yapan söz konusu yazarların çalışmalarından üç önemli sonuç ortaya çıkmıştır. Bunlar (Woolcock ve Narayan, 2000:236):

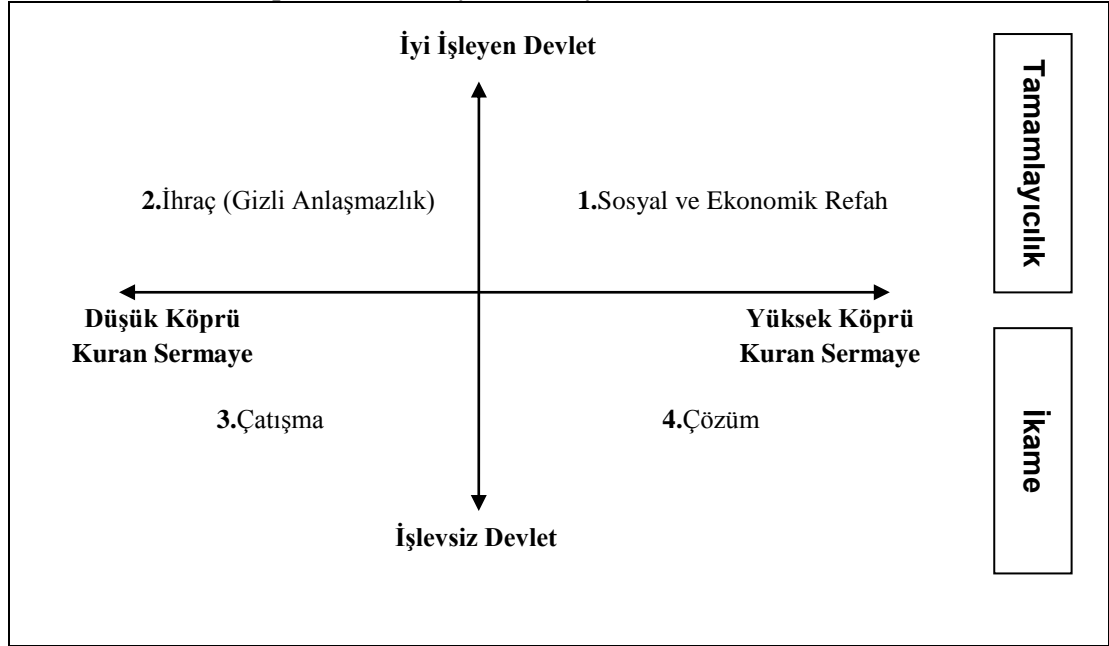
- Devlet ve toplum ne tamamen iyidir ne de tamamen kötüdür. Hükümetler, topluluklar ve kurumlar toplumsal amaçlara ulaşmada etkilerine göre farklı değerler alan değişkenlerdir.
- Devletler, firmalar ve topluluklar tek başlarına geniş tabanlı ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleyecek kaynaklara tek başına sahip değildirler. Aralarında işbirliği yapmaları gerekir. Bu nedenle karar birimleri arasında ve içinde ortaklık ve tamamlayıcılık şeklindeki sinerjiler ortaya çıkarılmalıdır. Bu sinerjilerin ortaya çıkma koşulları, kalkınma teori ve politikasının ana görevidir.
- Devlet, kalkınmayı etkilemede en zor ve en önemli role sahiptir. Çünkü devlet, kamu mallarının (istikrarlı bir para birimi, kamu sağlığı, yaygın eğitim gibi) tek üreticisi ve hukukun üstünlüğünün (mülkiyet hakları, kukuka uygunluk, konuşma ve örgütlenme özgürlüğü gibi) tek belirleyicisi ve uygulayıcısı değildir. Devlet, sınıf, etnik gruplaşma, ırk, cinsiyet, siyaset ve dinler arası sınırları aşan birleşmeleri kolaylaştırıcı bir role sahiptir. Topluluklar ve firmalar ise iyi yönetişimi üreten, tespit eden ve ödüllendiren koşulların yaratılmasında önemli bir role sahiptirler.

Evans (1992, 1995, 1996), devlet ile birey arasındaki sinerjinin “içselleşme” ve “tamamlayıcılık” olgularına dayandığını ileri sürmektedir. Tamamlayıcılık, kamu ve özel sektör arasındaki karşılıklı destekleyici ilişkileri ifade ederken içselleşme vatandaş ile kamuda çalışanlar arasında köprü kuran bağlara işaret etmektedir.

Woolcock (1998) farklı topluluk kapasiteleri ve devlet fonksiyonları kombinasyonlarına ilişkin kalkınma çıktılarını sıralarken, Narayan (1999), devlet toplum ilişkileri ve köprü kuran (aracı) sosyal sermayeyi birarada düşünerek köprü kuran sosyal sermaye ile devlet faaliyetlerinin grup, topluluk ya da ulus ölçeğindeki

farklı kombinasyonları için ihtiyaç duyulabilecek farklı müdahaleleri önermiştir (Woolcock ve Narayan, 2000: 236-237). Narayan, devlet ve toplum arasındaki ilişkiyi köprü kuran sosyal sermaye farklılıkları temelinde incelemiştir. Devlet ve toplum arasında iki farklı ilişki ortaya çıkabilir, tamamlayıcılık ya da karşıtlık (birbirlerinin ikamesi olmaları).

**Şekil 2.1. Köprü Kuran Sosyal Sermaye ve Yönetişim Arasındaki İlişki**



**Kaynak:** Narayan, 1999: 14.

Woolcock ve Narayan' a göre (2000: 237); birinci bölgede hem devlet yönetimi iyi hem de köprü kuran sosyal sermayenin bol olması nedeniyle ekonomide refah ortamı oluşmuştur. Devlet ve toplum birbirini tamamlamıştır. İkinci bölgede iyi işleyen bir devlet olmasına rağmen köprü kurucu sosyal sermayenin düşüklüğü, grup dışındakilerin dışlanmasına neden olmuştur. Köprü kurucu sosyal sermayenin düşük olması, toplumda birbirinden kopuk olan farklı sosyal grupların varlığına işaret eder. Bu gruplar yüksek bağlayıcı sosyal sermayeye kendi başlarına sahip olabilirler. Fakat aralarındaki ilişkinin zayıf olması toplumsal bütünleşmenin önünde bir engel teşkil edebilir. Bu durumda daha güçlü olan sosyal gruplar diğerlerini dışlayarak devlete hükmedebilirler. İyi işleyen devletin buradaki rolü, dışlanmış gruplar arasında köprü kurmak olmalıdır. Üçüncü bölgede ise hem devlet yönetiminin kötülüğü hem de köprü kurucu sosyal sermaye azlığı toplumda çatışmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Devlet ve toplum tamamen zıt kutuplardadır. Dördüncü ve son bölgede

devlet yönetiminin iyi olmamasına rağmen köprü kuran sosyal sermayenin yüksek olması çözüm ortamını yaratmıştır. Bu durumda toplumdaki ağlar devletin yerine geçmektedir (Narayan, 1999: 13-18 ve Woolcock ve Narayan, 2000: 237-238).

Sinerji görüşüne göre kalkınmanın sürekliliği için devlet, topluluklar ve şirketler ortak hedefler tanımlayabilecekleri ve izleyebilecekleri ortak platformlar oluşturmalarıdır. Sosyal sermaye burada kamu ve özel sektör kurumları tarafından şekillenen ve devlet ile özel sektör arasında aracılık işlevine sahip bir değişken konumundadır (Woolcock ve Narayan, 2000: 238).

Sinerji görüşü teorisyenler, araştırmacılar ve politika üreticilere kalkınmanın gerçekleştirilmesine yönelik olarak üç ana görev sunmaktadır. Bu görevler şöyle sıralanabilirler (Woolcock ve Narayan, 2000: 238):

- Bir topluluğu, bunun formal kurumlarını ve bunlar arasındaki etkileşimi biçimlendirmeye yardımcı olan sosyal ilişkilerin yapısını ve kapsamını tanımlamak,
- Toplumdaki sosyal ilişkiler anlayışına (özellikle bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermayelerin kapsamına) dayalı kurumsal stratejiler geliştirmek,
- Sosyal sermayenin, mezhepçilik, tecritçilik ve yozlaşma gibi olumsuz çıktılarının işbirliği, güven ve kurumsal etkinlik gibi olumlu çıktılarını ile nasıl telafi edileceğini belirlemek.

#### **2.1.4. Ağ Görüşü<sup>2</sup>**

Ağ görüşü yaklaşımı, insanlar arasındaki yatay ve dikey bağ ve ilişkilerle birlikte firma ve toplum içerisinde yer alan farklı gruplar şeklindeki organize birliklerin arasındaki ve içlerindeki yatay ve dikey bağ ve ilişkilerin önemini vurgulamaya çalışmaktadır. Bu yaklaşım Granovetter'in "Zayıf Bağların Gücü"

---

<sup>2</sup> Ağ Görüşü'nün ve Sosyal Sermaye Teorisi'nin kuramsal çerçevesini oluşturan Sosyal Ağ Kuramları (Granovetter-Zayıf Bağların Gücü Kuramı, Burt-Yapısal Boşluklar Kuramı, Coleman-Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin-Sosyal Kaynaklar Kuramı) bir sonraki bölümde ana başlıklar altında ayrıntılı olarak ele alınacağı için bu kısımda yer verilmemiş, ağ görüşüne ana hatlarıyla ve kalkınmayla olan ilişkisi bağlamında değinilmiştir.

isimli çalışması (1973) üzerine inşa edilmiştir. Ağ görüşü, sosyal sermayenin topluluk içi (birleştirici) ve topluluklar arası (köprü kurucu) şeklindeki çeşitlerinin farklı kombinasyonlarının sosyal sermayeye atfedilen sonuçların kapsamını belirleyeceğini ileri sürmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:230).

Ağ görüşü, iki önerme ile karakterize edilebilir. Bunlardan ilki, sosyal sermayenin iki yönlü bir güç oluşudur. Yani sosyal sermaye, topluluk üyelerine bir yandan bebek ve ev bakıcılığından meslek edinme ve acil nakit para ihtiyacını karşılamaya kadar bir dizi değerli hizmet sağlarken bireylere olumsuz ekonomik sonuçlara neden olan ekonomik olmayan zorunluluk ve yükümlülükler getirerek çeşitli maliyetler yükleyebilmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:231).

Ağ görüşünü karakterize eden ikinci önerme ise, sosyal sermayenin kaynaklarının, bu kaynaklardan elde edilen sonuçlardan ayrı tutulması gerekliliğidir. Sosyal sermayenin yalnızca istenen sonuçlarını görmek veya bunları sosyal sermaye ile eş tutmak demek, bu sonuçlara diğer grupların menfaati içinde varılabileceği veya elde edilen sonuçların yeterli olmayacağı ya da bugün elde edilen sonuçların gelecek dönemde katlanılacak maliyetlerle karşılanacağı ihtimallerini ihmal etmek anlamına gelmektedir. Varılan sonuçlar, sosyal sermayenin topluluk içinde güçlü, topluluk dışında zayıf ağlar diye ayrılan iki boyutuna işaret etmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:231). Ağ görüşüne göre topluluklar, sosyal sermayenin bu iki boyutuna göre değerlendirilmekte ve bu boyutların farklı kombinasyonları sosyal sermayeye ilişkin farklı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

Topluluk üyelerinin refahı zaman içerisinde değişirken “bağ” ve “köprülerin” farklı kombinasyonları ile ilişkili fayda ve maliyetlerin optimal hesaplaması da yapılmaktadır. Örneğin yoksul girişimciler başlangıçta kredi, sigorta ve finansman için yakın komşu ve arkadaşlarına ihtiyaç duyarlarken işlerini büyütürken daha geniş ürün ve faktör piyasalarına muhtaç olurlar.

Granovetter (1995), başlangıçta bireylerin kapalı topluluk üyeliğinden faydalanmasına olanak sağlayan mekanizmanın söz konusu bireylere bu kapalı topluluğun üzerinde daha geniş sosyal ağlara katılımını sağlayan beceri ve kaynaklar elde etmesine imkân vereceğini ve böylece bireylerin ana ekonomi içerisinde yer

alacaklarını ileri sürerek; bu mekanizma çerçevesinde ekonomik kalkınmanın gerçekleşeceğini savunmaktadır. Yoksul olan girişimciler, ağları genişledikçe ya da bağlayıcı sosyal sermayenin güçlü olduğu kapalı ağ yapılarından köprü kurucu sosyal sermayenin var olduğu zayıf ağ yapılarına doğru geçildikçe, yenilik yapma ve girişimci olma özelliklerinin gelişmesi ve Burt'ün deyiimiyle (1992: 30-31) “akıllı girişimci yani ilişkilerde üçüncü kişi (tertius gaudens)” olma olasılığının ortaya çıkışı ile refahlarını arttırarak ekonomik kalkınmaya hizmet ederler.

Sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini ele alan araştırmaları sınıflandıran bu dört farklı görüş çerçevesinde, kalkınmanın sağlanmasında rol oynayan anahtar aktörler ve kalkınmanın gerçekleştirilmesine yönelik politika önerileri Tablo 2.1’de özetlenmiştir.

**Tablo 2.1.** Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Anahtar Aktörler ve Politika Önerileri

Görüş	Perspektif	Anahtar Aktörler	Politika Önerisi
1.Komüniter (Toplumcu) Görüş	Yerel Birlikler	Toplumsal Gruplar, Gönüllü Sektör	“Küçük Güzeldir” anlayışı, yoksulların sahip olduğu sosyal varlıkların farkında olunması gerekliliği
2.Kurumsal Görüş	Politik ve Yasal Kurumlar	Kamu ve Özel Sektör	Temel haklar ve siyasal özgürlükler vermek, şeffaflık ve hesap verilebilirliğin sağlanması
3.Sinerji Görüşü	Toplumsal Ağlar ve Devlet-Toplum İlişkileri	Toplumsal Gruplar, Sivil Toplum, Firmalar ve Devlet	Ortak üretim, tamamlayıcılık, katılımcılık, bağlantılar Yerel organizasyonların kapasite ve ölçeklerinin genişletilmesi
4.Ağ Görüşü	Bağlayıcı ve Köprü Kurucu Toplumsal Bağlar	<b>Girişimciler</b> , İş Grupları ve Bilgi Brokirları	Ademi merkeziet, girişim alanları yaratmak, sosyal bölünmüşlükler arasında köprü olma işlevi

**Kaynak:** Woolcock ve Narayan, 2000: 239.

## 2.2. Sosyal Ağ Kuramları

Sosyal ağ kuramları, sosyal sermaye teorisinin temelini oluşturan kuramlardır. Sosyal sermayenin kuramsal çerçevesini oluşturan bu kuramlar; Granovetter’in Zayıf Bağların Gücü Kuramı, Burt’ün Yapısal Boşluklar Kuramı, Coleman’ın Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin’in Sosyal Kaynaklar Kuramlarıdır.

### 2.2.1. Zayıf Bağların Gücü Kuramı

Granovetter, sosyal ağların analizini, sosyal teorinin mikro ve makro düzeylerini birleştirmek için kullanılabilir bir araç olarak görmüştür. Granovetter'e göre (1973: 1360) sosyal teorinin temel zayıflığı, "ikna edici bir şekilde mikro düzeydeki ilişkileri makro düzeydeki örneklerle ilişkilendirmemesidir." Kişiler arası ağlara ilişkin süreçlerin analizi ile küçük ölçekli etkileşimler sırasıyla; makro yapıların ya da süreçlerin analizine dönüşmeye başlayacak, bu makro yapılara ilişkin analizler çerçevesinde mikro yapıların analizi, tekrardan gerçekleştirilecektir (Granovetter, 1973: 1360).

Granovetter, mikro ve makro arasındaki köprünün kurulması için öncelikle ikili bağların gücüne odaklanmaktadır. Granovetter (1973: 1360), ikili bağların gücüyle ilişkili olarak; iki bireyin arakadaşlık ağlarının örtüşme derecesinin doğrudan aralarındaki bağın gücüne bağlı olarak değiştiğini iddia etmektedir. Granovetter'e göre çoğu ağ teorisi üstü kapalı bir şekilde güçlü bağlarla ilgilenmektedir. Bu nedenle bu teorilerin uygulanabilirlikleri, iyi tanımlanmış küçük gruplarla sınırlandırılmıştır (Granovetter, 1973: 1360).

#### 2.2.1.1. Bağların Gücü

Kişiler arası bağların gücü (muhtemelen doğrusal), bağları karakterize eden zamanın miktarı, duygusal yoğunluk, samimiyet (karşılıklı güven) ve karşılıklılığın miktarlarının kombinasyonudur (Granovetter, 1973: 1361). Bu unsurların her biri bir dereceye kadar birbirinden bağımsız olmasına karşın bir bütün olarak söz konusu unsurlar birbiriyle yüksek derecede ilişkilidir. Kişiler arası bağlar, güçlü ve zayıf olabileceği gibi iki kişi arasında herhangi bir bağ da varolmayabilir.

Granovetter, ikili ilişkilerden hareketle zayıf bağların gücüne işaret ederken şu varsayımdan hareket etmektedir (1973: 1362); "şimdi tesadüfi olarak seçilen iki birey düşünelim ve bunlara A ve B diyelim ve  $S = C, D, E...$  şeklindeki küme ise A ya da B'nin bağları olan tüm insanlar olsun". Granovetter'in ikili bağları makro yapılarla ilişkilendirmesini sağlayan hipotezi ise şu şekildedir (1973: 1362); "A ve B



arasındaki bağ güçlendikçe, S içerisinde güçlü ya da zayıf bağ kuracakları bireylerin oranı da artacaktır. Arkadaşlık çemberi içerisindeki bu örtüşme, bağların yokluğunda asgari düzeyde, bağlar güçlü olduğunda yüksek ve zayıf bağlar söz konusu iken orta düzeyde olacaktır.” Yani güçlü bağlar söz konusu iken aynı grup içerisinde yer alan bireyler giderek birbirlerine benzeyecekler, zayıf bağlar söz konusu iken ilişkinin tarafları birbirinden çok farklı karakteristiklere sahip olacaklardır.

Granovetter’in önerdiği bu ilişkilerin sonuçlarına bakıldığında; güçlü ilişkilere yönelik eğilimin uzun süreli bir bağımlılık içerdiği görülmüştür. Eğer A-B ve A-C bağları varsa ve A’nın B ile ve A’nın C ile birlikteliği birbirine bağlı ise, C’nin B ile geçirdiği zamanın miktarı; A’nın sırasıyla B ve C ile geçirdiği zamanın miktarına bağlıdır. Eğer A’nın B ile ve A’nın C ile birlikteliği birbirinden bağımsız ise, C’nin A ve B ile olan birlikteliği, bunların olasılıklarının sonuçlarına eşit bir olasılık içerecektir. Örneğin A ile B zamanlarının % 60’ında birlikteler ve A ile C’de zamanlarının % 40’ında birlikte iseler C, A ve B’nin zamanlarının % 24’ünde birlikte olacakları sonucuna ulaşılacaktır. Söz konusu bağımsızlık, büyük ihtimalle B ve C tanışmaya başlamadan önce azalacaktır (Granovetter, 1973: 1362). Eğer C ile B arasında herhangi bir ilişki yoksa A’ya yönelik ortak güçlü bağlar, C ile B’nin etkileşimlerine ve tek vücut hale gelmelerine neden olacaktır. Granovetter, bu durumu Homans’ın “bireylerin diğerleriyle daha fazla sıklıkta etkileşim içerisinde olmaları, arkadaşlıklarını güçlendirecektir” şeklindeki tespitine örnek olarak göstermektedir (Granovetter, 1973: 1362).

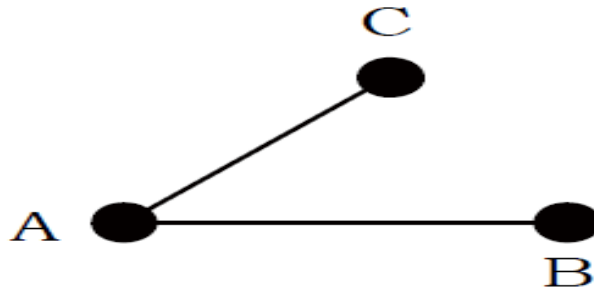
Granovetter’e göre (1973: 1362), iki bireyi birbirine bağlayan bağ kuvvetlendikçe, bu bireyler giderek birbirlerine benzeyeceklerdir. Bu nedenle A ile B’yi, A ile C’yi ve C ile B’yi birbirine bağlayan güçlü bağlar, A’ya benzemeye başlayacak, ikili ilişkilerde bir aktörün diğerine (buradaki örnekte C ile B’nin giderek A’ya benzemeleri nedeni ile birbirlerine) benzemesine neden olacak ve bu ikili ilişkilerdeki bireylerin bir kere tanıştıkları bireylerle arkadaş olma olasılıklarını arttıracaktır. Söz konusu işleyiş tersine döndüğünde ya da zayıf bağların varlığı altında; zaman ve benzerlik faktörleri, A ile B ve A ile C bağlarının C ile B arasındaki bağı nasıl zayıf hale getireceğini gösterecektir. Bu durumda C ile B

arasında etkileşim daha az olası olacak ve aktörler birbirleriyle daha az uyumlu olacaklardır (Granovetter, 1973: 1362).

### 2.2.1.2. Mikro ve Makro Arasında Köprü Kurulurken Zayıf Bağların Rolü ve “Yasaklanan Üçlü”

Granovetter’e göre (1973: 1363) mikro ve makro arasında köprü kurulurken yani ikili ilişkilerden hareketle makro yapılar analiz edilirken (diğer bir deyişle dağılıma süreçleri analiz edilirken); büyük ağlardaki ilişki yapılarına yönelik çıkarımları ortaya koymak, temel hipotezin kesin bir şekilde çerçevesini çizmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu ise A, B ve A ile B’nin her ikisinin ya da herhangi birinin arkadaşları arasından gelişigüzel bir şekilde seçilen herhangi bir arkadaş (yani S kümesinde tanımlanan herhangi bir üye) arasındaki güçlü, zayıf ve eksik bağ üçlüsü araştırılarak yapılır.

Şekil 2.2. Yasaklanan Üçlü



**Kaynak:** Granovetter, 1973: 1363.

Granovetter temel hipotez altında, kendi çalışmasındaki (1973) amacına ulaşmasında kendine yeterli olan ve ortaya çıkması oldukça alışılmadık olan üçlü (yasaklanan üçlü) şöyledir (Granovetter, 1973: 1363); A ve B güçlü bir şekilde birbirlerine bağlıdır, A ile C’nin arkadaşı arasında güçlü bir bağ vardır ve C ile B arasında herhangi bir bağ yoktur. Söz konusu üçlü, Şekil 2.2’de gösterilmektedir.

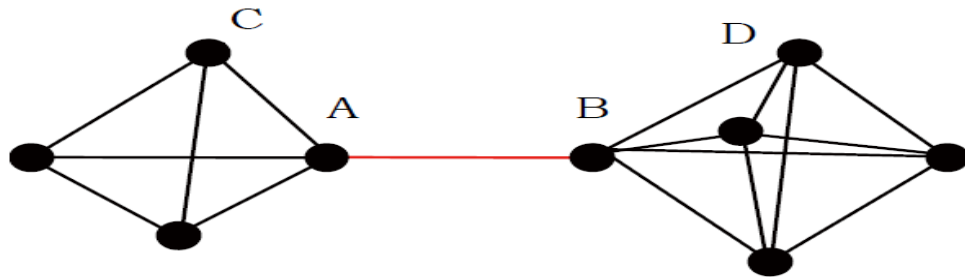
Granovetter tarafından söz konusu iddianın sonuçlarını görmek için; diğer iki güçlü bağ veri iken B-C bağının her zaman var olduğu (güçlü ya da zayıf), yani yukarıdaki üçlü ilişkinin ortaya çıkmayacağı şeklinde ek bir varsayım yapılmıştır. Burada 3 farklı olasılık söz konusudur (Şekil 2.2’ye bakınız). Bunlardan ilki, A ile B ve A ile C güçlü bağlara sahipken C ile B arasında güçlü bir bağın oluşmasıdır.

İkinci olasılık ise; A ile B ve A ile C güçlü bağlarla sahipken C ile B arasında zayıf bağın oluşmasıdır ve son olasılık da A ile B ve A ile C güçlü bağlarla sahipken C ile B arasında herhangi bir bağın olmayışıdır. Yasaklanan üçlü, bu üç olasılık içerisinde sonuncuya işaret etmektedir. Granovetter (1973: 1364), ağ literatüründeki birtakım çalışmalardan hareketle (Davis, 1970 ve Newcomb, 1961 gibi) yasaklanan üçlünün gerçekleşmeyeceğine ilişkin birtakım kanıtların varlığına işaret etmiştir. Ayrıca yasaklanan üçlünün yokluğunun önemine işaret etmek için “köprü” kavramını kullanmıştır (Granovetter, 1973: 1364).

### 2.2.1.3. Köprüler

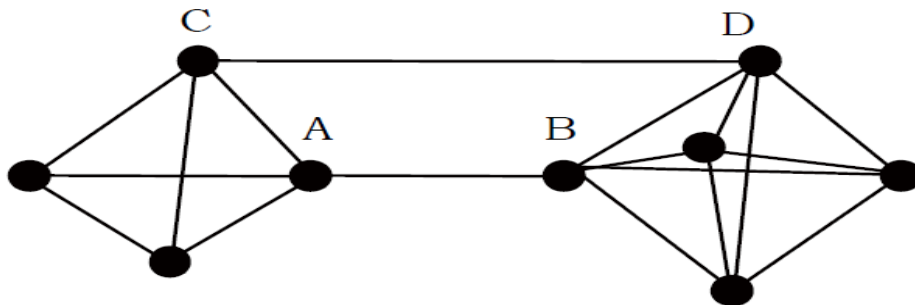
Köprü, ağ içerisinde iki nokta arasındaki biricik yol (yörünge) sağlayan hattır. A ve B arasındaki köprü (Şekil 2.3’e bakınız), A’nın herhangi bir ilişkisinden B’nin herhangi bir ilişkisine ve dolayısıyla A’ya dolaysız bir şekilde bağlı olan herhangi birinden B’ye dolaysız bir şekilde bağlı olan herhangi birine bilgi ve tesir akışını sağlayan tek bir rota sağlayacaktır (Granovetter, 1973: 1364). A ve B noktalarını birleştiren A-B hattından başka C-D gibi bir hat daha varsa (Şekil 2.4’e bakınız) A-B köprü olmayacaktır (Takahashi ve Inamizu, 2014: 69).

Şekil 2.3. Sadece A-B Bağının Köprü Olduğu Durum



Kaynak: Takahashi ve Inamizu, 2014: 69.

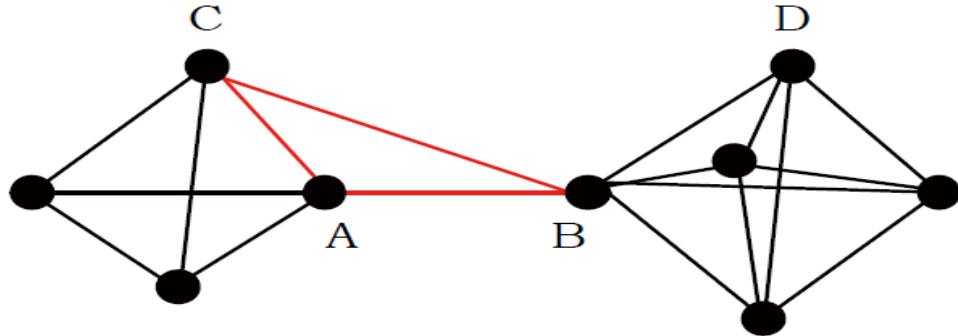
Şekil 2.4. Köprülerin Mevcut Olmadığı Durum



Kaynak: Takahashi ve Inamizu, 2014: 69.

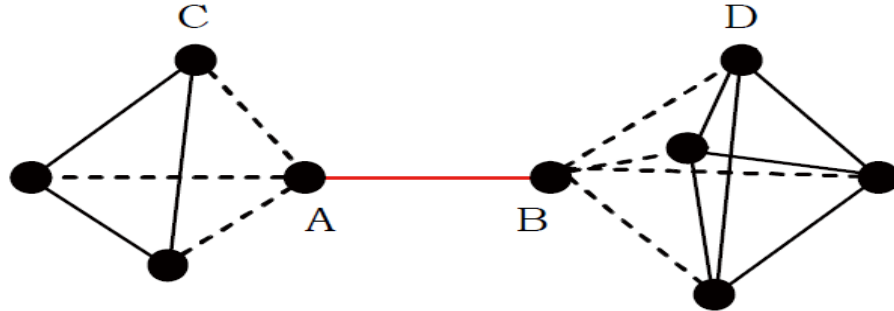
Granovetter'e göre (1973: 1364) eğer yasaklanan üçlüde olduğu gibi öngörülen üçlü grup eksik ise, olasılık dışı koşullar altında, "hiçbir güçlü bağ, köprü değildir". A ile B arasındaki güçlü bağ düşünüldüğünde A'nın C ile diğer bir güçlü bağı varsa, Şekil 2.2'deki gibi yasaklanmış üçlü grup, C ile B arasında varolan bağı ima edecektir. Böylece A-C-B patikası A ve B arasında var olur. Bu nedenle A-B hattı bir köprü değildir (Şekil 2.5'e bakınız.). Burada yasaklanan üçlü, B ve C arasında bir bağın varlığına işaret eder. Bu nedenle küçük gruplarda olası ise de sosyal ağın herhangi bir büyüklüğünde olasılık dışı koşullarda (alışılmadık bir şekilde), sadece A ile ilgili hiçbir taraf herhangi bir güçlü bağa sahip değilse, güçlü bağ köprü olacaktır (Şekil 2.6'ya bakınız). Diğer bir deyişle, A-B güçlü bağı sadece; A-B dışındaki A veya B kaynaklı diğer bütün bağlar zayıf ise, köprü olabilir. Granovetter söz konusu senaryoların açığa çıkmasının olası olmayacağını iddia ederek şu tespitte bulunmaktadır "bütün köprüler zayıf bağlardan oluşmaktadır" (Granovetter, 1973: 1364).

Şekil 2.5. A-B Güçlü Bağının Köprü Olmadığı Durum



**Kaynak:** Granovetter, 1973: 1365 ve Takahashi ve Inamizu, 2014: 73.

Şekil 2.6. A-B Güçlü Bağının Köprü Olduğu Durum



**Kaynak:** Granovetter, 1973: 1365 ve Takahashi ve Inamizu, 2014: 73.

#### 2.2.1.4. Zayıf Bağların Gücü

Granovetter çalışmalarında (1973, 1985) köprü kurucu zayıf bağların gücüne işaret etmektedir. Granovetter'in (1973) katkısı, öncelikle kişiler arası bağları güçlü ve zayıf ayrımına tabi tutması ve “yasaklanan üçlü” ve “köprü” kavramlarını kullanarak ağlarda yer alan aktörlerin faydalı bilgiler elde etmelerinde ve toplumun bir bütün olarak etkileşiminin sağlanmasında zayıf bağların gücüne işaret etmesidir (Takahashi ve Inamizu, 2014: 68). Granovetter, çalışmalarında sosyal sermaye kavramını kullanmamıştır fakat köprü kurucu (aracı) sosyal sermaye kavramının gelişimine ön ayak olmuştur.

Granovetter'e göre (1973: 1370) güçlü bağlara sahip birisi ağ yoğunluğu<sup>3</sup> yüksek bir ağ oluşturuyorsa, zayıf bağlara sahip olan birisi ağ yoğunluğu daha düşük bir ağ oluşturacaktır. Yani aktörler arasındaki bağlar kuvvetlendikçe ağ yoğunluğu da artacaktır. Ağ yoğunluğu'nun yüksek olduğu güçlü bağ yapısına sahip ağlarda bireyler zamanla birbirlerine benzerler ve bu ağlarda varolan bilgi her bir aktör için zamanla aynılaşmaya başlar. Bu aktörler, içerisinde yer aldıkları ağın dışındaki başka bir ağdaki aktörle/aktörlerle zayıf bir bağa sahipse ancak o zaman farklı bilgiler elde edebilir. Granovetter'e göre (1985: 502) köprü oluşturan iki aktör arasındaki bağ zayıf olacaktır. Çünkü her bir aktör farklı bir sosyal ortamın parçasıdır.

Granovetter, zayıf bağların gücünü özellikle kariyer değişimleri konusu üzerinde yapmış olduğu çalışmalarda (1970, 1974) ortaya koymuştur. Granovetter, iş değişimi yapacak olan ve bu kişi için gerekli bilgiyi sağlayacak aracı kişi/ler arasındaki bağın doğasına vurgu yapmıştır. Granovetter, Boston' da yaşayan mesleki, teknik ve idari iş değişimi yapanlar arasından tesadüfi olarak seçilmiş yeni iş bulan kişilere, belirli bir zaman süresince iş bulma sürecinde kendilerine bilgi akışı sağlayan aracı kişileri görme sıklığını sormuştur. Aracı kişileri görme sıklığı, yeni iş bulan kişinin aracılarla olan bağlarının gücünü gösteren bir ölçü olarak kullanılmıştır. Muhtemel olası iddia, yeni iş bulan kişilerin aracı kişiler ile aralarında var olan güçlü bağlar sayesinde iş bulma aşamasında önemli bilgiler edinecekleri şeklindedir.

<sup>3</sup> Ağ yoğunluğu (D), bir ağdaki aktörler arası mevcut bağların sayısının (L) olması muhtemel en çok bağ sayısına  $[g(g-1)/2]$  oranıdır. (g=aktör sayısı), Ayrıntılı bilgi için Öztaş ve Acar, (2004)'e bakınız.

Granovetter, bu iddianın tersine yeni iş bulan kişilerin içerisinde yer aldıkları ağların dışında bulunan ve aralarında zayıf bağların söz konusu olduğu kişilerden daha önemli ve farklı bilgiler alacaklarını ve iş bulma aşamasında bu kişilerin kendilerini motive etme ve destek olma anlamında daha yardımcı olacaklarını iddia etmektedir (Granovetter, 1973: 1371). Bunun nedeni aynı ağ içerisinde yer alan kişilerle sahip olunan güçlü bağların bir yandan ağ içerisinde yer alan kişileri zamanla aynılaştırırken diğer taraftan bu ağlarda yer alan kişilerin işgücü piyasası hakkında elde edecekleri bilgi kaynaklarının ve bilgilerin de birbirinden farklılaşmayacağıdır. Zayıf bağların varlığında ise özellikle farklı insanlarla tanışma olasılığı artacak, sosyal kaynaşma oluşacak, farklı bilgi kaynaklarına ulaşma ve farklı bilgiler elde etme olasılığı artacaktır. Zayıf bağlar ayrıca iş değiştiren kişilere mobilite fırsatları yaratmakla birlikte farklı ağ yapıları arasında bir bağlantı sağlayacaktır (Granovetter, 1973: 1373).

### **2.2.2. Yapısal Boşluklar Kuramı ve Köprü Kuran (Aracı) Sosyal Sermaye**

Burt sosyal sermayeyi, bir ağda yer alan aktörlerin ağ içerisindeki konumunun bir fonksiyonu olarak görmektedir (Burt, 2000: 353). Ağlardaki bilginin yayılması, katılımın sağlanması ve bilgi akışının kontrolünde “yapısal boşluklar”ın sosyal sermayesine dikkat çekmektedir. Burt, Yapısal Boşluk Kuramını anlattığı çalışmasına (1992: 1) şu soru ile başlamaktadır; “Oyuncular diğer oyuncularla ilişki kurarlarken rekabet nasıl işleyecektir?”. Burt’e göre (1992: 1) çoğu rekabetçi davranış ve bu davranışların sonuçları, rekabet ortamının sosyal yapısı içerisindeki ”boşluk”lara aktörlerin ulaşma durumlarına göre anlaşılabilir. Oyuncular diğer oyuncuların bazılarına bağlıdırlar, onlara güvenirlere, onları destekleme zorunlulukları vardır ve takas konusunda onlara bağımlıdırlar. Aktörlerin birbirleri ile olan bağlantıları, rekabetçi ortamın sosyal yapısı içerisinde boşlukları var kılmaktadır. Sosyal yapı içerisindeki boşluklar, diğer bir ifadeyle yapısal boşluklar, rekabetçi ortamdaki aktörler arasındaki bağlantısızlıklar ya da eşdeğersizliklerdir. Yapısal boşluklar, bilgiye ulaşma, zamanlama, yönlendirme ve kontrol için girişimcilik fırsatları olarak tanımlanmaktadır (Burt, 1992: 1-2). Bu bağlamda, yapısal

boşlukların sosyal sermayesi de ağlardaki aracılık fırsatlarının bir fonksiyonu olarak görülmektedir.

### **2.2.2.1. Yapısal Boşluklar ve Aracı Konumdaki Aktör**

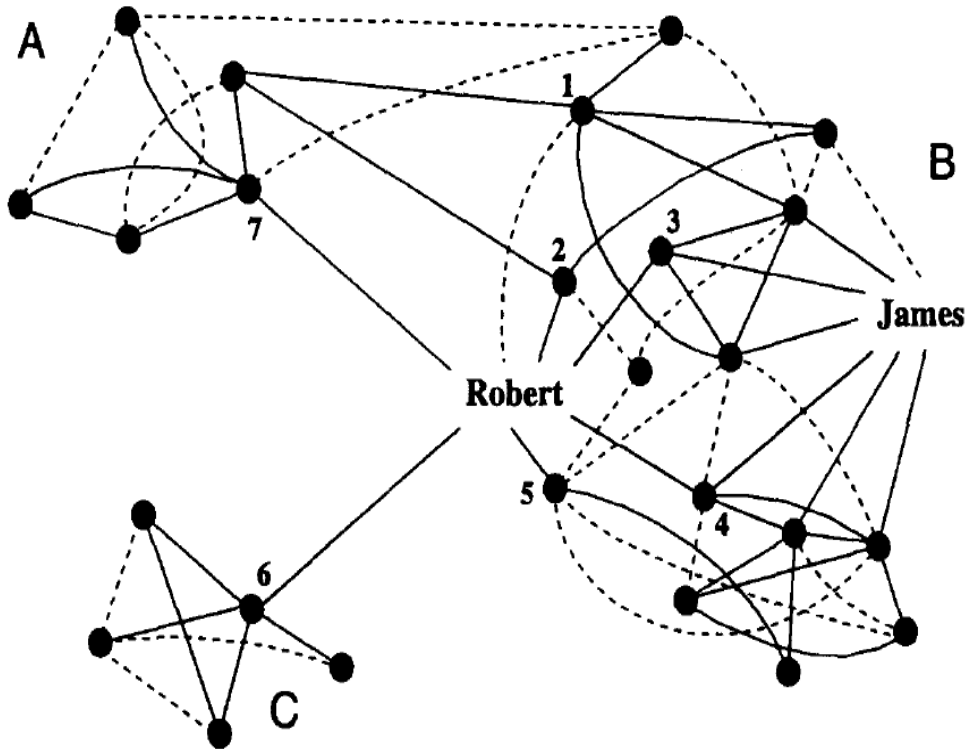
Burt'e göre (2000: 353) sosyal yapıdaki yapısal boşluklar, "ilişkileri ile boşlukları dolduran kişi için bir rekabet avantajı sağlayacaktır. İki grup arasındaki yapısal boşluk, söz konusu gruplar içerisindeki kişilerin birbirlerinden haberdar olmadıkları anlamına gelmemelidir. Bu sadece, kişilerin kendi aktivitelerine odaklandıklarını ve diğer gruplarda yer alan kişilerin aktivitelerine katılmadıkları anlamına gelmektedir. Yapısal boşluğun her iki tarafında yer alan kişi farklı bilgi akışları ile donatılmıştır. Bu nedenle yapısal boşluklar, kişiler arasındaki bilgi akışına aracılık etme ve boşluğun zıt taraflarında yer alan kişileri biraraya getiren projeleri kontrol etme fırsatını vermektedir."

Yapısal boşluklar, artıksız bilgi kaynaklarını ayırmaktadırlar. Artıksız bilgi kaynakları, birbirleriyle örtüşen ya da aynılaşan bilgilerden (artık bilgi) ziyade birbirlerine eklenen ya da farklılaşan bilgilerden (artıksız bilgi) oluşmaktadırlar (Burt, 2000: 353 ve Burt, 1992: 18). Gereksiz bilgiye (artık bilgiye) ilişkin iki ağ göstergesi bulunmaktadır; türdeşlik ve eşdeğerlik. Türdeş ilişkiler (diğerleri ile güçlü bağın varlığı durumundaki ilişkiler gibi) muhtemelen bireylere benzer bilgiler sağlar ve bu nedenle artık ya da gereksiz bilgi yararları ortaya çıkar. Yapısal eşdeğerlik temelli ilişkiler (aynı özellikler gösteren başka bir partideki idareci ile kurulan ilişki gibi) aynı bilgi kaynaklarına sahip olmaya işaret eder ve bu nedenle yine gereksiz bilgi yararları ortaya çıkar (Burt, 2000: 353 ve Burt, 1992: 18-20).

Sosyal organizasyonlar içerisinde farklı ağ yapıları içerisinde yer alan bireyler aracı (köprü) konumunda iken hem farklı ağ yapılarındaki bilgi akışına aracılık etmekte hem de bu bilgi akışının kontrollerini de ellerinde bulundurmaktadırlar. Bu ise yapısal boşluğun her iki tarafında yer aldıkları anlamına gelmektedir. Şekil 2.7'de Robert ve James aynı sayıda bağlantıya sahiptirler (6 güçlü ve 1 zayıf bağ). Fakat Robert James'e nazaran daha farklı bir konumda bulunmaktadır. James, B kümesi içerisindeki kişilerle ve hatta B kümesinde yer alan kişilerin arkadaşlarının

arkadaşlarıyla bağlantıya sahiptir. James'ın B kümesinin aktiviteleri hakkında iyi bir bilgiye sahip olduğu beklenir. Robert'da B kümesinde yer alan kişilerle, onların arkadaşları ve arkadaşlarının arkadaşları hakkında yani hemen hemen kümedeki herkesle bağlantıya sahiptir. Robert'ın yedinci aktör ile olan güçlü bağı, A kümesinden elde edebileceği bir bilgi kanalını ve altıncı aktör ile olan güçlü bağı ise C kümesinden elde edebileceği bir bilgi kanalına işaret etmektedir. Robert için yedinci aktör ile olan ilişkisi, A kümesi ile direkt ve tek bağlantı kurabileceği ağ köprüsüdür. Altıncı aktörle olan ilişkisi de bir ağ köprüsüne işaret etmektedir. Eğer Robert altıncı aktör ile olan ilişkisini sona erdirirse, B ve C kümeleri arasında herhangi bir bağlantı kalmayacaktır. Robert, ağda aracı konumuna sahiptir (Burt, 2000: 353).

Şekil 2.7. Sosyal Organizasyon ve Yapısal Boşluklar



**Kaynak:** Burt, 2000: 349.

Robert'ın diğer kümelerle olan aracı bağlantıları, kendisine farklı bilgilere ulaşma avantajı sağlamıştır. Robert kümelerde yer alan çoğu kişiye doğrudan ya da dolaylı olarak ulaşabileceğinden söz konusu kümeler hakkında en fazla bilgi sahibi



olan aktördür. Üç farklı küme (A, B ve C) ötesinde bağlantılarının çeşitliliği, Robert'in daha az artık bilgi sahibi olacağı anlamına gelmektedir (Burt, 2000: 353).

Robert sosyal organizasyonda bir kavşakta konumlandığından her üç kümede de yer alan aktiviteler hakkında en önce bilgi sahibi olan aktördür. Ayrıca kümelerde yeni fikir ve davranışların yayılmasından sorumlu bireylerle (kanaat önderleri gibi) haberleşme imkânına da sahiptir. Robert'in bağlantı çeşitliliğinin fazla olması, kümelerdeki aktörlerin yeni fırsatlara dâhil olma süreçlerinde tartışacakları ve fikir alacakları öncelikli kişi olmasını sağlayacaktır. Robert'in bu konumu, söz konusu fırsatların varlığından haberdar olan ve bu fırsatlarla ilgili en önce bilgi sahibi kişi olmasını sağladığından, onu ağ yapıları içerisinde yer alan diğer aktörlere daha çekici kılacaktır (Burt, 2000: 353-534).

Robert konumu gereği bilgi akışı yanında bilgiyi kontrol etme avantajına da sahiptir. Çünkü kopuk olan bağlantıları biraraya getirebilecek pozisyonda bulunmaktadır. Robert'in bağlantıları arasındaki yapısal boşluklar, onun her bir bağlantıda farklı inanç ve kimlik sergileyen, aracı iletişimini gerçekleştirebileceğini göstermektedir (Burt, 2000: 354).

#### **2.2.2.2. “Tertius Gaudens”: Başarılı Girişimci**

Simmel ve Merton, yapısal boşluklar kaynaklı kontrol faydası elde eden kişileri “tertius gaudens” olarak tanımlamışlardır (Burt, 2000: 354). Şekil 7'deki Robert, Burt'ün deyimiyile (1992: 34) “tertius gaudens yani akıllı bir girişimci”dir. Robert, “diğer aktörlerle olan aracılık bağlantıları kaynaklı değer yaratan ve değer arttıran kişi, kelimesi kelimesine girişimci”dir (Burt, 2000: 354 ve 1992: 34).

Burt, yapısal boşlukların; rekabetin varlığında, sosyal yapı içerisinde kimin/kimlerin fırsatlardan haberdar olduğunu, ne zaman haberdar olduğunu ve kimlerin fırsatları değerlendireceğini nasıl belirlediğini açıklamak için tertius gaudens kavramını kullanmıştır. Burt'e göre (1992: 30) “rekabet arenasının sosyal yapısı, fırsatları tanımlar, oyuncu fırsatları izlemeye karar verir ve bazen başarılı

olur.” Söz konusu başarılı oyuncu, bilgi ve kontrol yararına sahip yapısal boşlukları dolduran aracı konumdaki kişidir.

Tertius gaudens “yarar sağlayan 3. kişi”dir (Simmel, 1923/1950: 154, 232’den aktaran Burt, 1992: 30). Bu deyim bir İtalyan atasözü (2 savaşçı arasında 3. yarar sağlar) ve neşeli bir Hollandaca kelime (gülen ya da sırıtan 3. kişi) ile varlığını sürdürmüştür. Bu deyim, diğerlerinin bölünmesi (parçalanması) kaynaklı yarar sağlayan 3. kişiyi tanımlar (Burt, 1992: 30). Merton ise üçüncü kişi’yi yani tertius’u şöyle tanımlamıştır (Merton, 1957/1968: 430-431); “ağın merkezinde yer alan oyuncu, anlaşmazlığın (çatışmanın) odağıdır, kendi rol kümesinin<sup>4</sup> üyelerinin çelişen taleplerine dikkat çeken ve bu çelişen talepleri çözmek için rol kümesinin üyelerine bu çelişen talepleri bir problem haline getiren üçüncü kişidir.”

2 tertius stratejisi vardır (Burt, 1992: 31): benzer (aynı) ilişki sonrası 2 ya da daha fazla oyuncu arasında 3. kişi olma ve çelişen talepleri içinde barındıran 2 ya da daha fazla ilişkiye sahip oyuncular arasında 3. kişi olma. İlki ve basit olanında strateji alışıldık bir şekilde alıcı ve satıcı arasındaki ekonomik pazarlıkta ortaya çıkar. 2 ya da daha fazla oyuncu bir şey satın almak istediğinde, satıcı daha yüksek fiyattan satış yapmak için karşı tarafın (alıcıların) tekliflerini birinden diğerine değerlendirir. Burada satıcı, alışveriş ilişkisinde fayda sağlayan üçüncü kişi yani tertius gaudens’dir. Bu strateji genişletilebilir: bir kadına birden fazla kişinin talip olması ya da bir profesör için rakip kurumların eşanlı teklif önerileri gibi.

Aynı ilişki sonrası oyuncular arasında tercihe sahip olmanın kontrol faydaları, farklı ilişkilere sahip oyuncuların eşanlı talepleri arasında tercihte bulunma şeklinde genişletilebilir. Bu strateji tertius’un ikinci stratejisidir ve iki ya da daha fazla üst’ün otoritesi altındaki astların tercihlerinde (hiyerarşik statüler arasında) görülebilir. Örneğin, bir öğrencinin üst düzey fakülte danışmanlarının eşanlı talepleri arasında tercihte bulunması verilebilir (Burt, 1992: 31).

Tertius stratejileri için yapısal boşluklar ortam sağlamakta ve bilgi de tertius stratejilerinin asıl kaynağını oluşturmaktadır. Tertius, tam, belirsiz ya da çarpıtılmış

---

<sup>4</sup> Rol kümesi, bireylerin belirli bir sosyal statüyü işgal etmelerinden dolayı sahip oldukları rol ilişkileri dizisini gösterir (Merton, 1957/1968: 423). Merton, ayrıca “statü kümesi” ile “rol kümesi” arasında belirgin bir ayırmda bulunmuştur. Bu konuda ayrıntılı bilgi için Merton (1957/1968) 423-424 bakınız.

bilginin bağlantılar arasında stratejik bir biçimde hareketini sağlamaktadır. Tertius'un sahip olduğu bilgi ve kontrol yararları, birbirlerini pekiştirir ve zamanla birikirler (Burt, 2000: 355).

Burt, yapısal boşlukları dolduran kişilerin özellikleri (tertiuslar ya da başarılı girişimciler) ve bu kişilerin aracı rollerini şu şekilde özetlemiştir (Burt, 2000: 355):

“Yapısal boşlukları dolduran bağlantı ağları zengin bireyler, daha fazla kazanç sağlayacak fırsatları bilen, bu kazançların sağlanmasında parmağı olan ve bu kazançlar için baskıda bulunan bireylerdir. Fırsatları geliştiren davranışlar çok sayıda ve değişkendir. Fırsatın kendisi ise sosyal yapıdaki boşluk tarafından tanımlanır. Bu bağlamda, yapısal boşluklar içerisinde girişimcilik fırsatları zengin olan ağlar girişimci ağları olarak ve yapısal boşlukları dolduran kişiler arası köprüleri inşa etmede yetenekli kişiler ise girişimciler olarak görülmektedirler. Bu girişimciler bilgileri bürokrasiden daha etkin bir şekilde denetlerler. Bu girişimciler, günümüz dünyasındaki işlemlerden daha hızlı bir şekilde bilgi aktarımını gerçekleştirirler ve daha fazla kişiye bilgi ulaştırırlar.

Bu girişimciler, bürokrasiden daha fazla sorumluluğa sahiptirler: ağın zamanı ve enerjisini bir çözümden başka bir çözüme kolayca kaydırabilirler. Çevrelerinin kontrolünde, aracı olan bireyler belirli bireylere resmi bürokrasinin basmakalıp çözümleri yerine geçebilecek koordine edilmiş çözümler yaratabilirler. Daha hızlı ve iyi çözümler sunma ve maliyet avantajı sağlama şeklindeki yararlar için, girişimci işletmeciler bürokrasi alternatifini karşısında daha ucuz bir koordinasyon önerebilirler. Yapısal boşluklar içerisinde zengin ağlara sahip bireyler, kurumsal otoritenin gücü ve piyasaların becerisi arasında bir yerde iş görürler ve piyasaların bağlantısız kısımları arasında köprüler inşa ederler.”

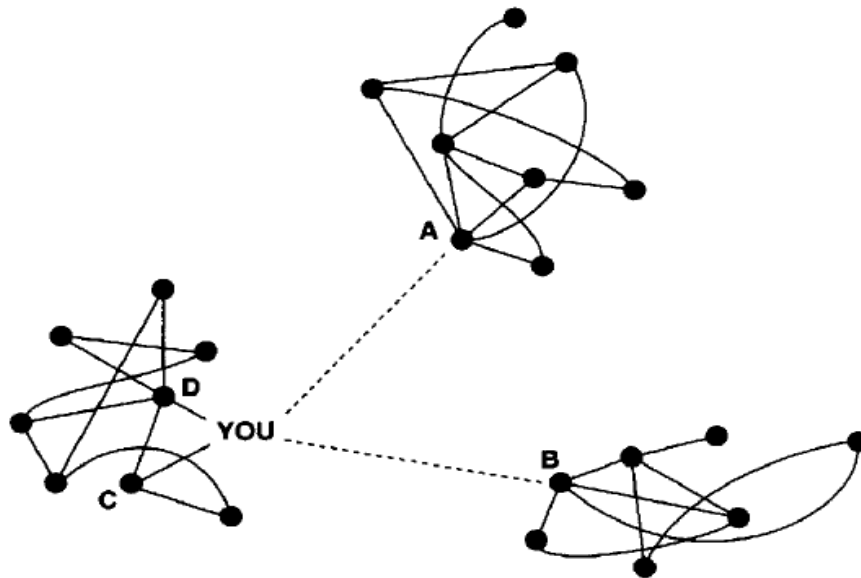
Özetle, yapısal boşlukları dolduran tertiuslar (Şekil 2.7'deki Robert gibi), daha fazla sosyal sermayeye hatta daha fazla aracı (köprü kuran) sosyal sermayeye sahiptirler. Tertiuslara yapısal boşluk boyunca sahip olduğu ağ; geniş kapsamlı, erken ulaşılabilir ve diğer girişimciler için baskı unsuru olabilecek bilgi sağlamaktadır (Burt, 2000: 355).

### 2.2.2.3. Yapısal Boşluklar ve Zayıf Bağlar

Mark Granovetter'in zayıf bağlara ilişkin geliştirdiği kuram, yapısal boşlukların bilgi yararları üzerinde aydınlatıcı bir arka plan sağlamıştır (Burt, 1992: 25). Burt'e göre (1992: 26); birey içerisinde yaşadığı kümedeki diğer bireylerle güçlü ilişkilere sahiptir ve bu kümelerde bilginin yüksek bir hızda dolaşımı gerçekleşmektedir. Her birey diğer bireylerin bilgisine sahiptir. Bu nedenle yeni fikir ve fırsatlara ilişkin bilgilerin yayılması, farklı kümelerdeki bireyleri birbirlerine bağlayacak zayıf bağlarla mümkün olacaktır. Zayıf bağlar, sosyal kümeleri geniş bir toplumla bütünleştiren bilgi akışının sağlanmasında önemli bir role sahiptirler (Burt, 1992: 26).

Şekil 2.8'de farklı oyuncuların içerisinde yer aldığı üç küme bulunmaktadır. Güçlü bağlar kalın çizgilerle gösterilmekte ve kümeler içerisinde yer alan oyuncuları birbirlerine bağlamaktadır. Zayıf bağlar ise kesikli çizgilerle gösterilmekte ve farklı kümeler arasındaki oyuncuları birbirlerine bağlamaktadır.

Şekil 2.8. Yapısal Boşluklar ve Zayıf Bağlar



**Kaynak:** Burt, 1992: 27.

Oyunculardan bir tanesi (YOU) kendi kümesinde bulunan aktörlerle olan iki güçlü bağ ve diğer iki farklı kümedeki (Ave B) aktörlerle olan iki zayıf bağ olmak

üzere dört bağı sahiptir. YOU adlı oyuncunun ağında üç farklı yapısal boşluk bulunmaktadır. Bunlar; (1) bağlantı A'nın çevresindeki küme ile YOU adlı oyuncunun kümesindeki tüm oyuncular arasındaki boşluklar (bağlantı A ile C arasındaki boşluk gibi), (2) bağlantı B'nin çevresindeki küme ile YOU adlı oyuncunun kümesindeki tüm oyuncular arasındaki boşluklar (bağlantı B ile C arasındaki boşluk gibi) ve (3) bağlantı A ile B arasındaki boşluk (Burt, 1992: 27).

Burt'e göre (1992: 27), yapısal boşluklar ve zayıf bağlar aynı olguları tanımlıyor görünmektedir. Örneğin Şekil 2.8'de hem yapısal boşluklar hem de zayıf bağlar, aynı bilgi yararları sıralamasını öngörmektedirler. Bilgi yararları için en iyi konumda olan YOU adlı oyuncudur, daha sonra ise A ve B oyuncuları en iyi konuma sahiptirler. YOU adlı oyuncu, iki zayıf bağı, A ve B bağlantılarının her biri, tek bir zayıf bağı ve diğer aktörler herhangi bir zayıf bağına sahip değildirler. YOU adlı oyuncu, bağlantıları arasında en fazla yapısal boşluğa sahip olan oyuncu iken; bağlantı A ve bağlantı B daha az yapısal boşluğa ve diğer oyuncular ise hiç ya da çok az yapısal boşluğa sahiptirler.

Burt zayıf bağ argümanını yapısal boşluk argümanı ile karmaşıklığa çalışmıştır ve bu çabasının nedenlerini şöyle sıralamaktadır (Burt, 1992: 27-28);

1. Bağın zayıflığı bir nedenden ziyade bir sonuçtur.
2. Dikkatleri bilgi yararlarından sorumlu olan yapısal boşluklardan bunu sağlayan bağların gücüne kaydırmakla, zayıf bağ argümanı yapısal boşlukların kontrol yararlarını gizlemektedir. Kontrol yararlarını arttırmak bazı durumlarda yapısal boşlukların bilgi yararlarından daha önemli olmaktadır.

Zayıf bağ argümanı, ilişkilerin gücü ve belirli konumlar hakkındadır. Şekil 2.8'deki kesikli çizgiler köprüleri oluşturmaktadır. Köprü, birbirine güçlü bir şekilde bağlı olan farklı kümelerdeki oyuncuları birbirlerine bağlayan tek bağlantılardır. Köprü aynı anda iki şeyi ifade etmektedir; bir yandan boşlukları doldurandır diğer yandan kendisi de bir boşluğu işaret etmektedir. Zayıf bağ argümanı, iki sosyal küme arasındaki boşluğu dolduran ilişkilerin gücü hakkındadır. Yapısal boşluk argümanı

ise doldurulan boşluklar hakkındadır. Yapısal boşluk argümanı, bilgi yararlarını oluşturmaktadır. Oyuncular arasındaki ilişki güçlü ya da zayıf olsun; yapısal boşluk üzerinde bir köprü oluştuğunda bilgi yararları üretmektedir (Burt; 1992: 28).

#### **2.2.2.4. Köprü Kuran (Aracı) Sosyal Sermaye**

Ağ yoğunluğunun düşük olduğu ve aktörlerinden bazılarının diğer ağ yapıları içerisinde yer alan aktörler ile ilişki kurabilecek köprü adı verilen pozisyona sahip olduğu ve zayıf bağların daha güçlü olduğu kapalılığı olmayan ağ yapılarında köprü kuran sosyal sermaye gelişecektir. Köprü kuran sosyal sermaye, farklı ağ yapıları içerisinde yer alan farklı karakteristiklere sahip aktörler arasındaki ilişkilerde aracı olan bireylerin sahip olabileceği bir sosyal sermaye çeşididir ve farklı ağ yapıları içerisinde yer alan kişiler arasındaki ilişkiler olarak tanımlanabilir. Aracı ya da köprü kuran sosyal sermayeye sahip olanlar, Burt'ün kuramında bilgi yararları ve bilgi kontrolü şeklindeki ağlardaki aracılık fırsatlarını, ağ yapıları içerisindeki yapısal boşlukları dolduran konumları aracılığıyla kullanan kişilerdir.

Burt'e göre (2000: 2-3); sosyal sermaye, neden bazı kişi ya da organizasyonların diğerlerinden daha iyi durumda olduklarını açıklamaktadır. Birey ya da organizasyonların diğerlerine göre daha iyi durumda olma nedenlerinin başlıcası ise sahip oldukları bağlantılar ve bu bağlantıların nitelikleridir. Burt, daha iyi konumda olan aktörlerin yapısal boşlukları dolduran aracı sosyal sermayeye sahip yani daha iyi bağlantılara sahip olacağını iddia etmektedir (Burt, 2000:3). Bu bağlamda sosyal sermaye avantajlarla ilişkili bir metafor olarak sunulmaktadır.

Burt, toplumun; “bireylerinin kendi çıkarları peşinde koştuğu, tüm çeşitliliği ile mallarını ve fikirlerinin değişimini gerçekleştirdiği bir piyasa” olarak görülebileceğini belirtmektedir (Burt, 2000: 2-3). Bu bağlamda belirli kişiler ya da kişilerden oluşan gruplar, kendi çabaları sonucunda daha iyi getiriler elde etmektedirler. Birilerinin çıkarlarına diğerlerine nazaran daha fazla hizmet edilmektedir. Eşitsizliğin beşeri sermaye sahipliğine dayalı açıklamalarına, bireylerin

sahip oldukları bağlantıları dâhil eden sosyal sermaye, eşitsiliklerin yaratılmasında beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak kendini göstermektedir.

Burt'e göre (2000: 3), belirli kişiler ya da gruplar diğer başka kişi ve gruplarla ilişkide bulunurlar, onlara güvenirlir, onları desteklemekle yükümlüdürler ve değişim söz konusu olduğunda onlara bağımlıdırlar. Bu değişimlerin yapısı içerisinde belirli bir pozisyonda bulunmak, bir varlığa sahip olmakla ilişkilendirilir. Bu varlık, sosyal sermayedir. Sosyal sermaye, farklılaştırılmış piyasalardaki konum etkilerine işaret eden bir kavramdır. Bu bağlamda sosyal sermaye, yapısal boşlukların rekabetçi avantajına ilişkin bir metafordur. Burt'ün köprü kuran (aracı) sosyal sermaye yaklaşımına göre; sosyal yapı, belirli birey ya da gruplar için kendi çıkarlarının peşinde koşarken rekabetçi avantaj yaratabilmelerini sağlayabilecek bir çeşit sermaye türüdür (Burt, 2000: 3). Yapısal boşlukları dolduran bireyler köprü kuran sosyal sermaye sahipliği ile yapısal boşlukların kendilerine sunacağı bilgi ve kontrol yararlarını değerlendirebilirler.

### **2.2.3. Sosyal Kapalılık Kuramı ve Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye**

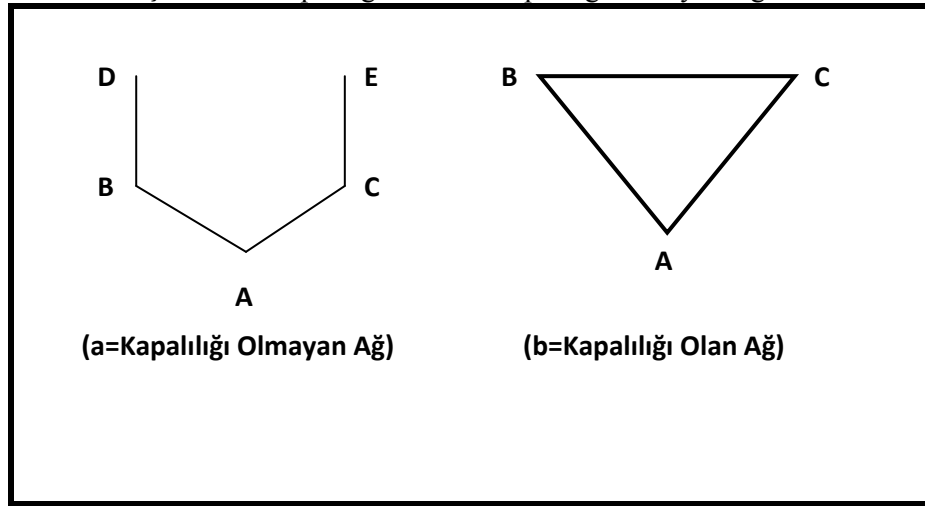
Coleman'a göre (1988: 102-104) sosyal ilişkilere yapılan yatırım yani bir kaynak olarak sosyal sermaye, bireyler arasındaki karşılıklı ilişkilere bir sonucu olarak içerisinde yer alınan grupta beklenti ve yükümlülüklerin oluşmasına, bireylerin sosyal çevrelerinde güven kazanmalarına, bireylerin ilişkilerini sürdürmeleri ve geliştirmeleri sonucu gruptaki farklı bilgi kanallarına ulaşmada, grup içerisindeki normların oluşumunda ve normlara uymayanlara karşı birtakım yaptırımların uygulanmasında etkili olmaktadır. Bireyler için bir kaynak olarak düşünülen sosyal sermayenin bu işlevleri ancak kapalı ağ yapılarında ortaya çıkmaktadırlar.

#### **2.2.3.1. Ağların Kapalılığı**

Coleman, topluluk içerisindeki normların ortaya çıkışı için ağların kapalı olması gerekliliğine işaret etmiştir (1990/2000: 318 ve 1988: 105). Ağın kapalı olması; eğer güven, potansiyel güvenilir kişilerin dürüstlükleri tarafından garanti

altına alınan düzeye ulaşmışsa önemlidir. Coleman'a göre (1990/2000: 318) "kapalı sistemler, güvenin oluşumunda enflasyonist ya da deflasyonist sarmallara yol açabilmektedir ve kapalılığın bazı dereceleri, bireyler güvene yatırım yapmaya karar verse de vermese de bireyler için değerli birer varlık olarak görülmektedirler".

**Şekil 2.9.** Kapalılığı Olan ve Kapalılığı Olmayan Ağlar



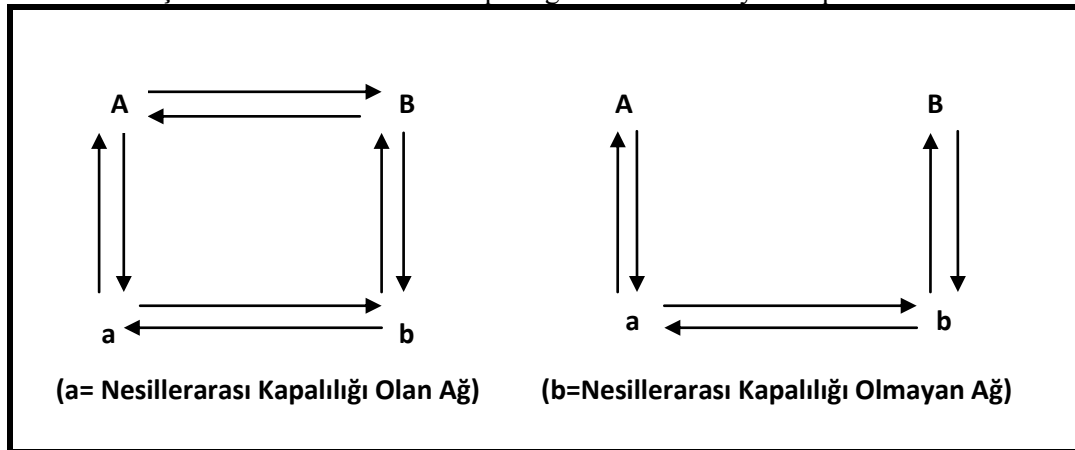
**Kaynak:** Coleman, 1988: 106.

Kapalılığı olan ve olmayan ağlar, Şekil 2.9'da gösterilmiştir. Şekil 2.9 (a)'daki gibi kapalılığı olmayan bir yapıda, A aktörü B ve C aktörleri ile ilişki içerisindedir ve B ya da C ya da her ikisi üzerinde olumsuz dışsallıklar yaratabilecek eylemlerde bulunabilir. D ve E aktörlerinin diğer aktörlerle ilişkileri olmasına karşılık birbirleriyle ilişkileri olmadığı için eylemleri sınırlamak üzere A aktörüne yaptırım uygulamak için güçlerini birleştiremezler. Sadece B ya da C yeterince zarar görmedikçe ve yaptırım uygulamak için A ile karşılaştırıldığında yeteri kadar güçlü olmadıkça, A'nın eylemleri eksilmeden devam edecektir. Şekil 2.9 (b)'deki gibi kapalılığı olan bir yapıda, ortak bir yaptırımda bulunmak için B ve C aktörleri bir araya gelebilir ya da bunlardan herhangi birisi diğerini A'ya yaptırım uygulamasına yönelik ödüllendirebilir (Coleman, 1988: 105-106).

Kapalılığın etkisi, özellikle aileleri ve çocukları içeren bir sistem örneğinde daha açık bir şekilde görülebilir. Beklenti ve yükümlülüklerle birbirlerine bağlı olan yetişkin kümelerinin yaşadığı bir toplumda, her bir yetişkin diğer bir yetişkin ile çocukların gözetimi ve kontrolüne yardımcı bulunmaya ilişkin açık bir hesabı kullanabilir (Coleman, 1990/2000: 318).



Şekil 2.10. Nesillerarası Kapalılığı Olan ve Olmayan Topluluklar



**Kaynak:** Coleman, 1990/2000: 319.

Nesillerarası kapalılığı olan ve olmayan ağlar, Şekil 2.10'da gösterilmiştir. A ve B aktörleri toplumdaki yetişkinler ve a ve b'de sırasıyla onların çocuklarını temsil etmektedir. Her bir bir aktörden diğerine yönelen oklar, birinci aktörün kontrolünde olan olaylar üzerinden ikinci aktörün ona olan bağımlılığını göstermektedir. Aktörler arasındaki bu karşılıklı bağımlılık, Şekil 2.10 (a)'da olduğu gibi nesillerarası kapalı bir ağ göstermektedir. Nesillerarası kapalılığı olmayan ağ ise Şekil 2.10 (b)'de gösterilmektedir. Burada A ve B aileleri, topluluğun dışından arkadaşlara sahiptirler. Toplum içerisinde arkadaşları yoktur, yani A ve B aktörleri arasında herhangi bir karşılıklılık, güven ve yükümlülük yaratan ilişki yoktur. Nesillerarası kapalılığı olan ağlara sahip toplumlarda; A ve B aileleri karşılıklı yükümlülükleri nedeniyle, çocukların yetiştirilmesinde birbirlerine yardımcı olabilirler, çocuklarının davranışları ile ilgili normlar geliştirebilirler, bu aileler çocuklarının eylemlerine yönelik uygulayacakları yaptırımlarla ilgili fikir birliğine varabilirler ve birbirlerinin çocuklarının gözleyicisi olurlar. Nesillerarası kapalılığı olan toplumlarda ağın kapalı oluşu, A ve B ailelerine normların oluşturulması ve her bir ailenin çocuklarını desteklemesini güçlendirecektir (Coleman, 1990/2000: 318).

Nesillerarası kapalılığı olan bir toplumda her bir çocuk ve her bir aile eşit bir güce sahip olacaklardır. Buradaki güç sahipliği, sosyal sermayenin ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Aktörlerden hangisi ya da hangileri söz konusu yapılarda daha güçlü ise o aktör diğerleri ya da diğerlerine nazaran daha yüksek bir sosyal sermayeye sahiptir anlamına gelmektedir. Bu gücün hesaplanması, Coleman'ın aktörlerin amaçlı eylemlerinin matematiksel analizini gerçekleştirdiği bir alana (hareketin doğrusal

sistemi) dayanmaktadır. Coleman, nesillerarası kapalılığın olmadığı yapılardaki ailelerin gücü yani sosyal sermayesinin, nesillerarası kapalılığın var olduğu ailelerin sahip olduğu sosyal sermayenin 0.618 katı şeklinde olduğuna yönelik bir hasaplama yapmıştır (Coleman, 1990/2000: 319). Söz konusu sosyal sermaye eksikliği ise aileler arasındaki ilişkinin eksikliğine bağlanmıştır.

### **2.2.3.2. Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye**

Bağ kuran sosyal sermaye, aynı ağ yapısı içerisinde yer alan ve benzer karakteristiklere sahip aktörlerin sahip olabileceği bir sosyal sermaye çeşididir ve aynı ağ yapısı içerisinde yer alan kişiler arasındaki ilişkiler olarak tanımlanabilir. Ağ yoğunluğunun yüksek ve aktörleri arasında güçlü bağların söz konusu olduğu kapalılığı olan ağ yapılarındaki aktörler arasında bağ kuran sosyal sermaye gelişecektir. Coleman'ın sosyal sermayenin biçimleri olarak sıraladığı beklentiler ve yükümlülükler ile normlar sadece kapalı ağlarda varlıklarını sürdürülebilirler. Ağların kapalı olması, normların varlığını güçlendirecek, aktörler arasındaki bilgi paylaşımının kolaylaşmasını sağlayacak, karşılıklılık ilişkilerinin güçlenmesine neden olacak, aktörler arasında oluşacak güçlü bağlar nedeniyle bağ kuran sosyal sermayeyi arttıracak ve güvenin oluşumuna ve sürdürülmesine neden olacaktır (Coleman, 1988: 108, 1990/2000: 318-321).

### **2.2.4. Sosyal Kaynaklar Kuramı ve Bir Sosyal Sermaye Modeli Önerisi**

Sosyal kaynaklar kuramı, sosyal yapı ile aktörler arasındaki etkileşimde; sosyal yapı içerisine gömülü olan kaynakların önemli bir rol oynayacağına dikkat çekmektedir. Kuram, hiyerarşik sosyal konumlarla ilişkili olan ve değerli kaynaklara göre organize olmuş çıkarların sürdürülmesi ve arttırılması için aktörlerin sosyal kaynaklara erişimi ve bu kaynakları nasıl kullandığını açıklamaktadır (Lin, 1992). Lin'e göre (1999: 40) aktörler; araçsal ya da ifadesel eylemlere göre getiriler elde etmek için sosyal kaynaklara erişirler ve bunları harekete geçirirler. Araçsal eylemler, aktörün henüz sahip olmadığı kaynakları elde etmek için, ifadesel eylemler

ise aktörün hâlihazırda sahip olduğu kaynakların sürekliliğini sağlamak için gerçekleştirdiği eylemlerdir (Lin, 1999: 40).

Lin, sosyal ağlarda gömülü kaynaklara erişimin ve bunların kullanımının aktörlerin sosyo ekonomik durumlarının iyileşmesine öncü olabileceğini iddia etmektedir (Lin, 1982). Kuram, sosyal kaynaklara erişimin ve kullanımının hiyerarşik yapılardaki konumlar (konumun gücüne ilişkin önerme) ve zayıf bağların kullanılışı (bağın gücüne ilişkin önerme) tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır (Lin, 1999: 35).

Lin'in sosyal sermaye kavramsallaştırmasında Burt'ün Yapısal Boşluk Kuramı'nda da gözlenen mikro ve makro'yu bağdaştırma çabası hâkimdir. Lin, sosyal sermayeye ilişkin eylem (mikro) ve yapı (makro) ile ilgili etkileşimli bir kuram geliştirme çabası içerisindedir. Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramı ise bu çabaya hizmet edecek bir şekilde bir sosyal sermaye modeli geliştirmesine olanak tanımıştır. Sosyal sermaye, sosyal ağlar içerisindeki gömülü olan kaynaklardan (sosyal kaynaklar) elde edilmektedir. Burada sosyal sermaye, sosyal ağlar içerisinde yer alan bir varlık olarak görülmektedir. Lin sosyal sermayeyi, "piyasada beklenen getirileriyle birlikte sosyal ilişkilere yapılan yatırım" olarak tanımlamaktadır (Lin, 1999: 28-30). Sosyal Kaynaklar Kuramı'nda, yatırım yapılan bu ilişkiler aslında bireylerin sosyal kaynaklarını oluşturmaktadır. Bu bağlamda önce sosyal kaynakların neyi ifade ettiği açıklanmalıdır.

#### **2.2.4.1. Sosyal Kaynaklar**

Lin, kaynakları sosyal eylemlerde erişilebilir ve kullanılabilir; mal, madde ya da semboller olarak tanımlamaktadır. Bireylerin dış çevre ile kurdukları etkileşimde hayatta kalma şanslarını sürdürmeleri ve geliştirmelerinde önemli olduğu düşünülen kaynaklar ise değerli kaynaklar olarak görülmektedir. Değerli kaynaklar; sınıf, statü ve güce ilişkin göstergelerle tanımlanmaktadır (Lin, 1992).

Lin değerli kaynakları; kişisel ve sosyal kaynaklar olmak üzere ikiye ayırmıştır. Kişisel kaynaklar, bireylere ait olan kaynaklardır ve cinsiyet, ırk, yaş, din,

eğitim, iş ve gelir gibi doğuştan edinilmiş ya da sonradan kazanılmış karakteristikleri içermektedirler. Bu kaynaklar, bireylerin mülkiyetinde ve onların kontrolleri altında olan kaynaklardır. Sosyal kaynaklar ise bireylerin içerisinde yer aldıkları sosyal ağlarda gömülü olan kaynaklardır. Bu kaynaklar bireylerin doğrudan ya da dolaylı olarak bağ kurduğu diğer bireylerin mülkiyetinde olan kaynaklardır. Örneğin, bir birey için arkadaşının arabası bir sosyal kaynak olabilir. Bu birey, arkadaşının arabasını ödünç alabilir ve daha sonra iade edebilir. Birey bu kaynağa sahip olmamasına rağmen ihtiyaç duyduğunda o kaynağa erişebilir ve kullanabilir. Benzer şekilde arkadaşlarının sosyal, ekonomik ya da politik pozisyonları da bireyler için sosyal bir kaynak olarak görülebilirler. Bireyler belirli amaçlara ulaşabilmek için sahip oldukları bu sosyal kaynaklarını kullanabilirler (Lin, 1992).

#### **2.2.4.2. Sosyal Kaynaklar ve Sosyal Eylemler Teorisi**

Lin'e göre araçsal eylemler, aktörleri değerli kaynakları (daha iyi istihdam pozisyonu arama gibi) kazanma niyetiyle motive eden eylemlerdir. İfadesel eylemler ise değerli kaynakların sahipliğini (evliliğin sürdürülmesi gibi) sürdürme nedeniyle aktörleri motive eden eylemlerdir. Sosyal kaynaklar, sosyal eylemlerin tüm eşitleri için geniş birtakım çıkarımlar sunmaktadır (Lin, 1986). Lin, sosyal kaynakların ifadesel eylemlerden ziyade araçsal eylemler üzerinden açıklanması gerektiği üzerinde durarak Sosyal Eylemler Teorisi'ni bu çerçevede geliştirmeye çalışmıştır. Lin, araçsal amaçlara odaklanılabilecek tipik bir süreç olarak statü edinimi sürecini örnek olarak göstermektedir. Bu bağlamda sosyal kaynak teorisinin temel önermeleri, statü edinimi süreci rneği üzerinden açıklanmaktadır (Lin, 1992).

Lin, sosyal kaynakları araçsal eylemler üzerinden açıklarken temelde 3 hipotez ileri sürmektedir. Bu hipotezler; sosyal kaynaklar hipotezi, konumun gücü hipotezi ve ağ gücü hipotezi'dir. Sosyal kaynaklar hipotezi, daha iyi sosyal kaynaklara erişim ve bunların kullanımlarının daha başarılı araçsal eylemlere neden olacağını belirtmektedir. Statü edinimi örneğinde bu hipotez, iş arayanların daha iyi kaynaklara (istihdam, endüstri, gelir açısından) sahip olan kaynaklarla (aktörlerle) etkileşim içerisinde olduklarında daha iyi işlere (prestij, g ve gelir açısından) yerleşme olasılığını öngörmektedir (Lin, 1992).

Konumun gücü ve ağ gücü hipotezleri ise daha iyi sosyal kaynaklara erişim sağlama ve kullanma olasılığını belirleyen faktörleri tanımlamaktadır. Konumun gücü hipotezi, aktörün sahip olduğu konumun düzeyi ile sosyal kaynaklara erişimi ve kullanımı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını belirtmektedir. Statü edinimi örneğinde bu hipotez, iş arayanın konumunun daha iyi kaynaklara sahip olan kaynaklar (aktörler) ile etkileşimi olasılığı arasında pozitif bir ilişkinin söz konusu olacağını öngörmektedir. Aktörün sahip olduğu konum, aktörün ailesi ya da önceki işine ilişkin karakteristikler tarafından belirlenmektedir (Lin, 1992).

Bağların gücü hipotezi, sosyal kaynaklara erişim ve kullanma ile zayıf bağların kullanımı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını belirtmektedir. Statü edinimi örneğinde bu hipotez, zayıf bağların kullanımı ile daha iyi kaynaklara sahip kaynaklar (aktörler) ile etkileşim olasılığı arasında pozitif bir ilişkinin varlığını öngörmektedir (Lin, 1992).

Özetle, Lin'in geliştirdiği kuramda; sosyal kaynakların etkilerinin ortaya konulduğu bir önerme ve sosyal kaynakların nedenlerinin açıklandığı iki önerme bulunmaktadır. Konumun gücü, özellikle aile temelli geçmişten gelen bir miras niteliği taşımakta ve aktörün hiyerarşik yapıdaki verili konumu, sosyal yapı içerisinde gömülü olan sosyal kaynaklara aktörün nasıl daha iyi erişebileceğini belirlemektedir. Konumun gücü, yapısal bir faktördür ve aktörler sahip oldukları konumun gücünden yarar sağlamalarına rağmen aktörlerden bağımsızdır. Bağların gücü hipotezi ise aktörlerin eylemlerinin arkasında yatan ihtiyaçlara işaret etmektedir. Benzer hayat tarzları ve karakteristiklere sahip diğer aktörler ile etkileşimde bulunma eğilimini yansıtan “aynı türlük kuralı” aynı ağ içerisinde yer alan aktörler arasındaki etkileşimi belirlemektedir. Lin'e göre sık etkileşim halinde bulunan aktör kümelerinin ötesinde yer almak ve zayıf bağları aramak, makro yapının normatif beklentilerinin çoğunun ötesinde eylem tercihlerinde bulunmaya işaret etmektedir. Ayrıca Lin kuramında, konumun gücünün bağların gücüne nazaran sosyal kaynaklar üzerinde daha güçlü etkilere sahip olduğunu iddia etmektedir (Lin, 1992).

### 2.2.4.3. Sosyal Kaynakların Çeşitleri

Lin, sosyal kaynakları ağ kaynakları ve bağlantı kaynakları olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Ağ kaynakları, aktörlerin içerisinde yer aldıkları ağların ve bağların içerisine gömülü olan kaynaklardır ve aktörler için erişilebilir kaynakları temsil etmektedirler. Bağlantı kaynakları ise iş arama gibi, araçsal bir eylemin yardımcıları olarak kullanılan, bağlantılarda gömülü olan kaynaklardır. Lin bağlantı kaynaklarının araçsal eylemlerdeki hareketlendirilmiş kaynakları temsil ettiğini belirtmiştir (Lin, 1992; 1999: 36). Lin aktörlerin kendi ağlarında gömülü olan kaynaklara işaret eden ağ kaynaklarının aktörlerin iş arama gibi belirli eylemler için erişebilecekleri ve hareketlendirebilecekleri bağları ile ilişkili olan bağlantı kaynaklarına yardımcı olabileceğini ileri sürmektedir (Lin, 1992).

### 2.2.4.4. Sosyal Sermayenin İşe Yararlılığı

Sosyal sermayeyi “beklenen getirilerle sosyal ilişkilere yapılan yatırım” olarak tanımlayan Lin, aktörlerin temelde kar/yarar sağlamak için etkileşimlerde bulduklarını ve ağlarda yer aldıklarını belirtmektedir (Lin, 1999: 30). Bu bağlamda sosyal ağlar içerisindeki gömülü olan kaynakların, eylemlerin sonuçlarını (çıktılarını) arttırma nedenleri bilgi, etki, sosyal ehliyet/güven ve takviye şeklinde dört madde altında şöyle açıklanmaktadır (Lin, 1999: 31);

1. **Bilgi:** Ağlar, bilgi akışını kolaylaştırmakta ve böylece işlem maliyetlerinde düşüşler görülebilmektedir. Eksik rekabet piyasalarının varlığı altında, belirli stratejik konumlarda bulunan sosyal bağlar ve/veya hiyerarşik pozisyonlar (pazar ihtiyaçları ve talepler konusunda daha bilgi sahibi durumunda olan), aktörlere fırsatlar ve seçenekler konusunda başka şekilde elde edemeyecekleri bilgiler sağlayabilir. Hatta söz konusu bağlar ya da bağların bağları, bir örgütü veya onun temsilcilerini ya da bir grubu başka şekilde farkında olunmayacak bir aktörün varlığı ve istekleri noktasında harekete geçirebilecektir. Bu enformasyon, şirketlerin işe daha iyi işçi almalarında ve işçilerin de sermayelerini ortaya koyacakları ve buna uygun karşılıklar almak için harcayacakları işlem maliyetlerinin düşmesine neden olacaktır.

2. **Etki:** Bu tarz sosyal bağlar, işe alma ve terfi gibi kararlarda kendileri ile ilgili olan kararları da içerisinde barındıracak şekilde kritik bir rol oynayan ajanlar (iş bulmayı sağlayanlar ya da şirket yönetici ve idarecileri gibi) üzerinde etkili olabilirler. Birtakım sosyal ağlar, yapısal boşluklar gibi stratejik konumlarına ve pozisyonlarına (otorite ya da idareci kapasitesi) bağlı bir şekilde aktörlerin daha değerli kaynaklara ulaşmada ve örgüt ajanlarının karar vermelerinde güçlü bir etkide bulunabilirler.
3. **Sosyal Ehliyet ya da Güven:** Sosyal bağ kaynakları ve bunların aktörlerle olan ilişkileri, örgüt ya da örgütün ajanları tarafından, aktörün “sosyal ehliyeti” olarak algılanabilir ve bunlardan bazıları aktörün sosyal ağlar ve ilişkileri üzerinden kaynaklara olan erişebilirliğini yansıtmaktadırlar.
4. **Takviyeler:** Lin’e göre sosyal ilişkilerden beklenen, kimlik ve tanımayı güçlendirmesidir. Aktörün, bir birey ve benzer kaynakları ve çıkarları paylaşan bir grubun üyesi olarak, değerli olduğunun tespiti, kişiye sadece duygusal anlamda bir destek sağlamaz aynı zamanda belirli kaynaklara ulaşmasının da resmen tanınması anlamına gelmektedir. Bu takviyeler, akıl sağlığının korunması ve kaynaklara ulaşım hakkı için önemlidirler.

Sosyal sermayenin getirileri bunlardan kimlerin faydalanacağı sorusunu da beraberinde getirmektedir. Yani sosyal sermayenin özel mal mı yoksa kamu malı mı olduğu tartışması ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda iki yaklaşım söz konusudur. Bunlardan ilki sosyal sermayeyi özel bir mal olarak gören yaklaşımdır. Sosyal sermayenin aktörler tarafından kullanımını öngören bu yaklaşımda analiz, aktörlerin sosyal ilişkilere nasıl yatırım yaptıkları ve aktörlerin getiri sağlamak için gömülü kaynakları nasıl harekete geçirdikleri üzerine odaklanmaktadır (Lin, 1999: 32). Burada aktörler, araçsal eylemlerden getiri elde etmek için ya da ifadesel eylemlerinin getirilerini korumak için gömülü kaynaklara yatırım yapmakta ve onları harekete geçirmeye çalışmaktadırlar. Sosyal sermayeyi özel bir mal olarak düşünenlerin başında Bourdieu, Burt ve Lin yer almaktadırlar. Lin’e göre “sosyal sermaye bireysel etkileşimler ve dayanışmaya ilişkin köklerinden koparıldığında, sadece sosyal bütünleşme ve dayanışma kurma veya geliştirme bağlamında kullanılan ve yayılan moda kavramlardan birisi haline gelecektir” (Lin, 1999: 33).

Lin'e göre (1999: 32) Bourdieu'nun farklılaştığı yanı, sosyal sermayeyi bir özel olarak görmesinin yanında aslında bir sınıf (imtiyazlı sınıf) malı olarak görmesidir.

İkinci yaklaşım ise sosyal sermayeyi, belirli bir gruba ait kamu malı olarak görmektedir. Sosyal sermayenin belirli gruplar tarafından kullanımını öngören yaklaşımda ise analiz, belli bazı grupların kolektif bir varlık olarak sosyal sermayeyi nasıl geliştirdikleri ve korudukları ve söz konusu kolektif varlığın grup üyelerinin yaşam koşullarında nasıl bir değişiklik yarattığı üzerine odaklanmaktadır (Lin, 1999: 32). Sosyal sermayeyi bir kamu malı olarak düşünenlerin başında Coleman ve Putnam gelmektedir.

Sosyal sermayenin getirileri, aktörün içerisinde yer aldığı ağın yapısı nedeniyle de farklılaşabilmektedir. Bu konuda özellikle bazı sosyal sermaye teorisyenleri ve ağ kuramcıları (Coleman ve Bourdieu gibi) ağların kapalı olması gerekliliğine işaret ederlerken, bazıları (Granovetter, Burt ve Lin gibi) ise ağların kapalı olmaması gerektiğini belirtmişler hatta bazıları (Burt) ağ yapıları içerisindeki yapısal boşluklara vurgu yapmıştır. Sosyal ilişkilere yapılacak yatırımlar sonucunda elde edilebilecek getirilerle ilişkilendirilebilecek bir diğer unsur da aktörler arasındaki güçlü ya da zayıf bağların varlığıdır. Literatürde kapalılığı olan ağ yapılarında güçlü bağların (Coleman'ın işaret ettiği gibi), kapalılığı olmayan ağ yapılarında ise zayıf bağların (Granovetter, Burt ve Lin'in işaret ettiği gibi) ya da köprülerin (Burt'ün işaret ettiği gibi) getirileri daha çok etkileyeceği yönünde bir ortak görüş hâkimdir. Bourdieu ise aktörler arasındaki bağların gücünü dikkate almamaktadır.

Lin, sosyal sermayenin getirilerinin ağ yapısına dayalı açıklamasında “sosyal sermayenin faydalı olması için, ağ yoğunluğunun veya kapalılığının gerekli olmadığına ve gerekli olduğu yönündeki iddiaların da gerçekçi olmadığına inanıyorum” diyerek bu konudaki düşüncesini özetlemiştir (Lin, 1999: 34). Ayrıca Lin, sosyal sermayenin getirileri ile ilişkili olarak köprülerin önemli olabileceği üzerinde durmuştur. Bu bağlamda Lin, yoğun ya da kapalı ağı tercih etme nedeninin daha çok ayrıcalıklı sınıf için kaynakların korunması ve yeniden üretiminin sağlanması olduğunu, sahip olunmayan kaynakları araştırmak ve onların sahipliği için



ise ağılardaki köprülere erişmek ve onları genişletmenin önemli olduğunu belirtmiştir (Lin, 1999: 34).

#### **2.2.4.5. Sosyal Sermaye'nin Unsurları ve Mikro ile Makro'yu Birbirine Bağdaştırma Çabası**

Lin'e göre sosyal sermaye, sosyal yapılar içerisinde gömülü olan ve sosyal ilişki ağlarındaki amaçsal eylemlerle erişilebilen ve harekete geçirilebilen kaynaklar olarak tanımlanmaktadır (Lin, 1999: 35, 2001: 12, 2005: 2). Bu tanıma göre; sosyal yapı içerisindeki gömülü olan kaynaklar, söz konusu gömülü kaynaklara aktörlerin ulaşabilirliği ve amaçsal eylemler için bu kaynakların kullanımı ve harekete geçirilmesi, sosyal sermayenin unsurlarını oluşturmaktadır. Sosyal sermayenin bu unsurları, sosyal sermayenin oluşumunun ön şartları olarak görülmekte ve Lin bu unsurları; yapı konumu (structural position), ağ konumu (network location) ve bireyin eylem ve davranışının araç ve dışavurumsal amaçları (instrumental and expressive goals) olarak isimlendirmektedir (Lin, 1999: 36, 2001: 13-14, 2005: 3-4, Öztaş, 2007: 92). Sosyal sermayenin bu şekildeki tanımı ve tanımdan hareketle öne çıkan unsurları aslında Lin'in yapı (makro) ile eylem (mikro) arasındaki bağdaştırma çabasını göstermektedir. Sosyal yapıdaki gömülü olan kaynaklar yapı'ya işaret ederken; bu sosyal kaynakların aktörler tarafından amaçsal eylemlerle kullanımı ya da hareketlendirilmeleri eylem odaklı bir bakış açısına işaret etmektedir.

Sosyal sermaye kaynaklarından ilki olan gömülü kaynaklar, değerli sosyal kaynaklardan oluşmaktadır. Bunlar temelde servet, güç ve statü olarak görülmektedir (Lin, 1982). Bu nedenle sosyal sermaye, aktörlerin diğer aktörlerle olan doğrudan ya da dolaylı bağlarında bu özelliklerin ne kadar ve hangi çeşitlilikte bulunduğu bakılarak incelenir (Lin, 1999: 36). Gömülü kaynaklar; ağ kaynakları ve bağlantı kaynakları olarak ikiye ayrılmaktadır.

Sosyal sermayenin ikinci unsuru olan gömülü kaynaklara aktörlerin ulaşabilirliği aktörlerin sahip oldukları çeşitli ağ konumları sayesinde mümkün olacaktır. Bu bağlamda ikinci unsur ağ konumları olarak da düşünülebilir. Lin'e göre (1999: 36) ağ konumlarının temel işlevi, gömülü olan kaynakların daha iyi olanlarına erişimi sağlamasıdır. Ayrıca hangi ağ konumlarının getiri sağlamak için kaynakları

harekete geçireceği, aktörün getiri beklentilerine bağlı olarak değişmektedir. Aktörün ilişki içerisinde yer aldığı aktörlerle olan bağlarının gücü de bir ağ konumu ölçütüdür (Lin, 1999: 36).

Sosyal sermayenin üçüncü ve son unsurunu oluşturan araçsal eylemler için bu kaynakların kullanımı ve harekete geçirilmesi sosyal sermayenin çıktılarını yani getirilerine işaret etmektedir. Sosyal sermayenin getirileri daha öncede açıklandığı üzere araçsal ve ifadesel eylemlerin getirileridir.

Lin, sosyal sermaye unsurları ile ilgili olarak şu çıkarımlarda bulunmuştur (Lin, 1999: 37);

1. Ağ konumları, sosyal sermayenin içsel değişkenleri olarak değil de dışsal değişkenleri olarak görülmelidir.
2. Sosyal sermaye, sosyal ilişki ve ağlardan daha fazlasıdır, gömülü ve erişilen kaynakları hareketlendirmektedir.
3. Ağ özellikleri ve ilişkileri tanımlanmadan gömülü kaynakları elde etmek mümkün olamayacaktır. Ağ konumları, gömülü kaynakların gerekli koşullarıdır.

#### **2.2.4.6. Gömülü Kaynakların ve Ağ Konumlarının Ölçümü**

Gömülü kaynakların ölçümleri, aktörlerin ağları ve bağları üzerinden ulaşacağı diğer aktörlere ait olan servet, güç ve statü gibi değerli kaynaklar üzerinde odaklanmaktadır (Lin, 1999: 37). Gömülü kaynakların ilki ağ kaynakları olup aktörün erişiminin olduğu ağlarda temsil edilen kaynaklardan yararlanmaktadır. Bunlar genel olarak; bağlantılar arasındaki kaynakların aralığını (en yüksek ve en düşük değerli kaynak arasındaki “uzaklık”), ağların içerisindeki ve bağlar arasındaki muhtemel en iyi kaynakları (kaynaklar arasındaki en yüksek “erişirlik”), ağlardaki kaynakların çeşitliliğini veya heterojenliğini ve kaynakların birleşimini içermektedir. Bu sayılanlar ağ kaynaklarının ölçülerini oluşturmaktadır ve bu ölçülere göre ağ kaynaklarının ölçümü yapılmaktadır (Lin, 1999: 37).

Gömülü kaynakların ikincisi olan bağlantı kaynaklarının ise bağlantının serveti, bağlantının mesleği, bulunduğu endüstride ya da sektördeki otoritesi ve

gelirinde kendini gösterecek olan güç ve/veya statü özellikleri ölçüleri dikkate alınarak hesaplaması yapılır (Lin, 1999: 36).

#### **2.2.4.7. Bir Sosyal Sermaye Modeli Önerisi: Lin Modeli**

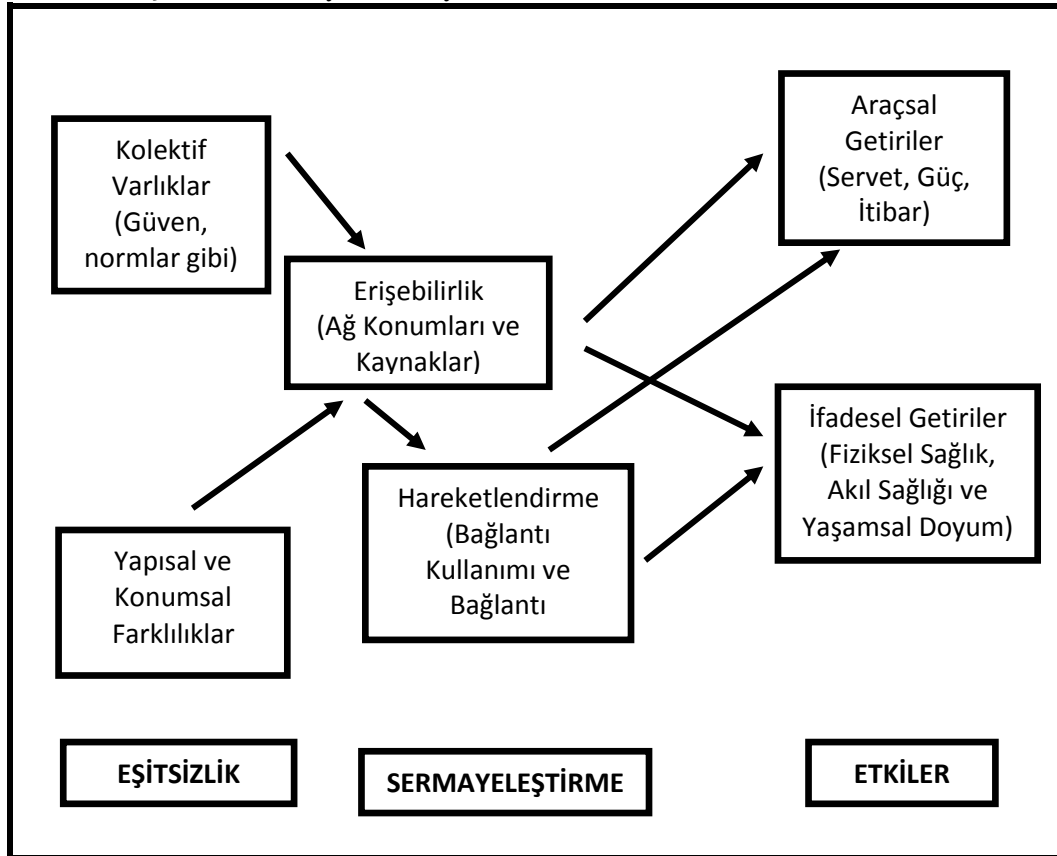
Lin bir sosyal sermaye modeli önerisinde bulunmadan önce sosyal sermayenin tanımının açık ve keskin bir hale getirilmesinin gerekliliğine işaret ederek şu tanımlı yapmıştır (1999: 39), “aktörün araçsal ya da ifadesel eylemlerinin beklenen getirilerini arttırmak için gömülü kaynaklara erişimini sağlayacak olan sosyal ilişkilere yapılacak yatırım”. Modellemeye yönelik olarak; sosyal sermayeye yatırım, sosyal sermayeye erişim ve hareketlendirilmesi ve sosyal sermayenin getirileri olmak üzere üç süreç tanımlanmıştır. Diğer taraftan ise bu model önerisinde bulunulurken beklenen getirilerin yani sosyal sermayenin çıktılarının neler olabileceği tartışılmıştır.

Lin’e göre (1999: 40) beklenen getiriler daha önce de vurgulandığı gibi; araçsal eylemlere ve ifadesel eylemlere göre getiriler şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Araçsal eylemler, aktörün sahip olmadığı kaynakları elde etmek için gerçekleştirilmektedirler ve ekonomik, politik ve sosyal getiri olarak üçe ayrılmaktadırlar. Ekonomik getiri, bireyin ilişkilere yatırım yapması sonucunda elde edebileceği varlık kazanımına (servet sahipliği) işaret etmektedir. Politik getiri, ilişkilere yapılan yatırımın iktidar kazanımı (güç sahipliği) sahipliğine, sosyal getiri ise yapılacak yatırımın itibar kazanımı sahipliğine işaret etmektedir.

İfadesel eylemler, aktörlerin sahip oldukları kaynakları güçlendirmeleri ve muhtemel kaynak kayıplarına karşı kendilerini savunmaları amacıyla gerçekleştirilmektedirler ve fiziksel sağlık, akıl sağlığı ve yaşamsal doyum olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Lin, 1999: 40). Fiziksel sağlık, fiziksel olarak iş görebilmeyi ve hastaliksız olmayı, akıl sağlığı, stresle başa çıkma ve gerek bilişsel gerek duygusal dengenin sağlanması anlamına gelmektedir. Yaşamsal doyum ise aile, evlilik, komşuluk ilişkilerinde tatmin ve aktörün iyimserliğine işaret etmektedir.

Lin'in geliştirdiği sosyal sermaye modeli, birbirini takip eden ve aralarında nedensellik ilişkisi bulunan üç blok değişken içermektedir (şekil 2.11). Birinci blokta sosyal sermayenin önkoşulları ve öncülleri yer almaktadır. Bunlar; sosyal yapıdaki kolektif varlıklar (güven, norm gibi) ve sosyal sermaye yatırımlarını geliştirecek ve sınırlayacak nitelikte olan aktörün konumuna ilişkin farklılıklardır. Modeldeki ikinci blok gömülü olan kaynaklara erişebilirliğin ve bu kaynakları hareketlendirmeyi sağlayan sosyal sermayenin unsurlarından oluşmaktadır. Son blokta ise sosyal sermayenin araçsal ve ifadeyel olan muhtemel getirilerine yer verilmektedir (Lin, 1999: 41).

**şekil 2.11.** Sosyal Sermaye Teorisinin Modellenmesi: Lin Modeli



**Kaynak:** Lin, 1999: 41.

Modelde birinci bloktan ikinci bloğa geçiş süreci, sosyal sermaye eşişsizliğinin oluşumuna işaret etmektedir. Yani bu süreç, “hangi yapısal ya da konumsal faktörler sosyal sermayenin oluşturulması ve sürdürülmesi olasılığını etkilemektedir?” sorusunun cevabını içerisinde barındırmaktadır. Buradaki yapısal faktörler; kültürel ve ideolojik çeşitlilik, endüstrileşme ve teknolojik gelişmişlik

düzeyi, fiziksel ve doğal kaynak fazlalığı ve ekonomik verimlilik gibi faktörlerden oluşmaktadır (Lin, 1999: 41).

İkinci blok, sosyal sermayeye erişim ve sosyal sermayenin kullanımı olarak ifade edilen sosyal sermayenin unsurlarının birbirine bağlandığı süreci açıklamaktadır. Bu iki unsuru birbirine bağlayan süreç, sosyal sermayenin hareketlendirilmesi sürecidir. Yani bu süreç, “sosyal sermayenin eşit olmayan dağılımı söz konusu iken aktörler, belirli araçsal ya da ifadesel eylemleri için sermayeyi harekete geçirmede ne derecede etkindir?” sorusunun cevabının arandığı süreçtir. Bu süreçte ağ konumları, özellikle “aynı erişilebilir gömülü kaynaklara sahip olan aktörlerin neden bazılarının söz konusu kaynakları hareketlendirebilme yetisine sahipken diğer aktörlerin bu hareketlendirmeyi yapamıyor oluşunun nedenlerini açıklamaktadır. Erişilebilir gömülü kaynakları hareketlendirme modelde farklı ağ konumlarına sahip olma ile ilişkilendirilmiştir. Örneğin köprü olma ya da yapısal boşluklarda yer alma aktörlere gömülü kaynakları hareketlendirmede avantaj sağlayabilecektir (Lin, 1999: 42).

İkinci bloğu üçüncü bloğa bağlayan süreç ise gömülü kaynaklara erişim ve onları hareketlendirmenin getirilerinin tespitine izin vermektedir. Bu blokta, sosyal sermayenin aktörlere sağlayacağı getiriler ya da kazançlar yani aktörün araçsal ve ifadesel eylemlerini gerçekleştirmek için yapmış olduğu ilişki yatırımının çıktıları görülebilecektir (Lin, 1999: 42).

## Üçüncü Bölüm

### Çalışmanın Kuramsal ve Yöntemsel Çerçevesi

Marx'ın tanımladığı farklı sermaye türleri arasındaki çevrim, sermayenin akışkanlığını gösterir. Sermaye, birbiri ardına ve kendisini tekrarlayarak, para-sermaye olmaktan üretici-sermayeye ve oradan meta-sermaye olmaya doğru hareket eder. Sonra bu hareket tekrar başa döner. Sermaye, kapitalizmle birlikte düşünüldüğünde, kar elde etme zorunluluğu süreklilik gösterdiğinden durduğu yerde durmaz. Yani sermayenin çevrimi de kar elde etme zorunluluğu nedeniyle sürekli kendini tekrarlamalıdır. Kapitalizmin dinamizmi böylece sağlanmış olur. “Tarihsel Kapitalizm” olarak adlandırılan tarihsel ve toplumsal sistemin ayırt edici özelliği, sermayenin kendisini sürekli büyütme çabası içinde oluşudur (Wallerstein, 2002: 12). Bu sistemde geçmiş birikimler, daha fazla sermaye birikimi için kullanıldığında “sermaye” halini alır. Daha çok sermaye biriktirme hedefi, hem sermaye türleri arasındaki çevrimin kendini tekrar etmesinde (sermayenin akışkanlığının artmasında) hem de kapitalistin sosyal ilişkilerinin sermayeyi daha fazla kılma adına bir araç olarak kullanılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

#### 3.1. Saçılma Olgusu

1970'lerden sonra kapitalizmin yaşadığı uzun dönemli krizle birlikte; Marx'ın tanımladığı farklı sermaye türleri arasındaki çevrimin gereği olarak sermayenin sürekli genişleme ve sınırlarını aşma çabası temelli hareketi; Türkiye gibi geç kapitalistleşmiş ülkelerde yerel potansiyellerin, sermaye birikimini hızlandırmada harekete geçirilmesini zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluğun sonucu olarak Ercan'ın “saçılma” şeklinde isimlendirdiği (2009: 39) olgu kendini göstermiştir. Saçılma, sermaye ilişkilerinin genişleyip derinleşmesi yani sosyalizasyonu anlamına gelmektedir. Bu sosyalizasyon sürecinin geç kapitalistleşen bir ülke olarak Türkiye'deki gelişimi Ercan tarafından şöyle özetlenmektedir (2009: 40);

“Sermayenin en temel ve en genel özelliği olan birikim zorunluluğu, Türkiye gerçeğinde özellikle 1979’la birlikte ara ve sanayi malı üretimi için gerekli döviz biçiminde sermaye ihtiyacının açığa çıkması ile yakından ilişkilidir. Döviz kazandırıcı her türlü etkinliğin desteklenmesi, daha önce yerel pazar için üretim yapan küçük ya da mikro işletmeleri uluslararası pazara yöneltmiştir. 1980’li yıllarda işaret edilen ihracata yönelik sermaye stratejisi, ticari sermayenin uluslararasılaşmasına ama döviz biçiminde sermayenin de içselleştirilmesine neden olmuştur. Bu içselleştirme ve uluslararasılaşma mekanizmalarını hızlandıran bir diğer önemli değişken, erken kapitalistleşen ülke sermayelerinin 1971’den itibaren kriz sürecine girmesidir. Özellikle üretim alanında yoğunlaşan sermayeler sermayenin organik bileşeninin artışına karşı üretim sürecini yeniden biçimlendirme yolu ile toplam sermaye içinde değişmez sermayenin oranını azaltacak bir dizi yola başvurmuşlardır. Uluslararası alt-sözleşme ilişkileri bu yollardan birisidir. Bu yol geç kapitalist ülkelerde sermayenin sosyalizasyonunu hızlandırmıştır. Bu aynı zamanda geç birikimciler ya da alan ekonomilerine yönelik işletmelerin gelişmesine yol açan en önemli etken olmuştur. Aşırı birikimin gerçekleştiği mekânlarda açığa çıkan merkezileşme, yoğunlaşma ve değersizleşme süreci krizle birleşerek aşırı biriken sermayelerin mekânsal (relokalizasyon) ve zamansal (kredi mekanizması) kısıtı aşma yönündeki etkinliklerini hızlandırmıştır. Bu dinamikler ise, geç kapitalistleşen ülkelerde sermayenin saçılması olgusuna ivme kazandırmıştır.”

Bu sosyalizasyon sürecinin temel aktörleri ise girişimcilerdir. Bu girişimcileri Türkiye örneğinde daha çok; uluslararası piyasayla eklemlenmiş, küresel sermayelerle rekabet halinde olan ve sürekli bir verimlilik ve etkinlik arttırma çabası içerisinde küresel sermayeyi içselleştirmiş büyük sermaye sahipleri ile büyük sermaye sahiplerinin genellikle karşısında yer alan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış, ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturmayı düşünen, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer alacakları ağların sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi sermayedarlar oluşturmaktadır.

Saçılma olgusu, sermaye birikiminin dinamik bir süreç olduğunun işaretidir. Sermaye birikimiyle (Ercan, 2006: 50);

1. Üretimdeki artışla birlikte açığa çıkan metalar için daha geniş bir pazar ihtiyacı doğmakta,
2. Üretimin yoğunlaşarak artmasına bağlı olarak gerekli yedek üşgücüne olan talep artmakta ve
3. Aşırı sermaye birikimine bağlı olarak belirli bölgelerde aşırı biriken sermayeler için yeni yatırım alanlarına yönelmek hayati önem kazanmaktadır.

Sermayenin hareketi ve doğası ile ilişkilendirilebilecek, sermaye biriktirme zorunluluğu nedeniyle ortaya çıkan bu değişimler; sınıflar arası mekânsal eşitsizliklere yol açmakta, emek ve sermaye arasındaki bölüşüme ilişkin mücadeleyi sermaye lehine daha güçlü kılmakta ve bu sınıflar ile sermayelerin kendileri arasındaki güç ve iktidar sahibi olma mücadelesine yön vermektedir. Saçılma olgusu, sermaye birikim sürecinin ulaştığı bu aşamada; bir yandan yerel dinamiklerin harekete geçirilmesini gerekli kılarken diğer yandan bölgesel kalkınma politikalarının çerçevesinin yeniden çizilmesini ve bu politikalarda yeni aktörlerin ya da kurumların (Bölgesel Kalkınma Ajansları) ortaya çıkışı ile bu yeni aktörlere ya da kurumlara sermaye birikiminin sağlanmasına ilişkin roller biçilmesini ve devletin bölgesel azgelişmişliğin azaltılmasında kamusal kaynak aktarımına dayalı bölgesel kalkınma politikalarının yerini bölgesel birikimin sağlanmasına yönelik politikaların almasını gerekli kılmıştır. Bu sürece ilişkin gözlenen bazı değişimler; “küçük güzeldir” anlayışı çerçevesinde yerel girişimciliğin özendirilmesi, yerel ölçekteki küçük ve orta boy işletme sahibi olan sermayedarların varlık, iktidar ve itibar kazanımı amaçlı “kendinde bir sınıf” yaratma çabaları doğrultusunda iş adamı dernekleri ya da örgütleri çatısı altında biraraya gelmeleri, özellikle son zamanlarda bölgesel sermaye birikiminin arttırılmasında Bölgesel Kalkınma Ajanslarının ön plana çıkarılması şeklinde sıralanabilirler.



### 3.2. Sermaye'nin Yoğunlaşması ve Merkezileşmesi

Kapitalist ekonominin işleyişinde yapı (kapitalizm) ile aktör (girişimci) arasındaki ilişki ortaya koyulurken; bu ilişkiyi biçimlendiren mekanizma olan “sermaye birikimi mekanizması”nın gelişimi, bir yandan birbirini besleyen diğer yandan ise birbirinden farklılaşan iki sürecin incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu süreçler; sermayenin yoğunlaşması ve sermayenin merkezileşmesi süreçleridir. Söz konusu süreçlere, sermaye birikiminin gelişimi ya da kapitalizmin gelişimi süreçleri olarak bakmak gerekmektedir. Marx, bu süreçleri şöyle tanımlamıştır (1890/2013: 604-605):

“Her bireysel sermaye, şu ya da bu büyüklükte bir üretim araçları yoğunlaşması olup, büyüklüğüne uygun olarak, şu ya da bu büyüklükte bir işçi ordusu üzerinde kumanda edebilme gücünü elinde tutar. Her birikim, yeni bir birikimin aracı olur. Birikim, sermaye olarak iş gören zenginliğin büyüyen kütlesiyle birlikte, bireysel kapitalistlerin ellerinde bu zenginliğin daha fazla toplanmasını ve böylece boyutları gittikçe büyüyen üretimin ve özgül kapitalist üretim yöntemlerinin temelini daha fazla genişlemesini sağlar. Toplumsal sermayedeki büyüme, çok sayıdaki bireysel sermayelerin büyümeleriyle olur. Diğer bütün koşullar aynı kalmak üzere, bireysel sermayelerin ve bunlarla birlikte üretim araçlarının yoğunlaşması, bunlar toplumsal toplam sermayenin ne oranda parçaları iseler, o oranda büyür. Aynı zamanda başlangıçtaki sermayeden bazı kısımlar ayrılır ve bağımsız yeni sermayeler olarak iş görürler. Burada, diğer şeylerin yanında, sahip bulunulan servetin kapitalist aileler içindeki dağılımı da önemli bir rol oynar. Sermaye birikimi ile birlikte, bu nedenle, kapitalistlerin sayıları da şu ya da bu miktarda artar. Doğrudan doğruya birikime dayanan ya da daha doğrusu onunla aynı şey olan bu tür yoğunlaşmayı karakterize eden iki husus vardır. İlk olarak, toplumsal üretim araçlarının bireysel kapitalistlerin ellerinde gittikçe artan ölçüde toplanması, diğer her şey aynı kalmak koşuluyla, toplumsal zenginliğin büyüme derecesiyle sınırlanır. İkinci olarak, toplumsal sermayenin her bir özel üretim alanına yerleşmiş bulunan kısmı, birbirlerinin karşısına, bağımsız ve birbirlerine rakip meta üreticileri olarak çıkan çok sayıda kapitalist arasında bölünür. Bundan dolayı, birikimin ve ona eşlik eden yoğunlaşmanın çok sayıda noktaya bölünmesinin ötesinde, faaliyet halindeki sermayelerin büyümesi, yeni sermayelerin oluşumuyla ve eskilerin parçalanmasıyla engellenir. Bu nedenle, birikim, kendisini bir yandan üretim araçlarının ve emek

üzerindeki kumanda gücünün gittikçe artan yoğunlaşması olarak ortaya koyuyorsa, öye yandan, çok sayıdaki bireysel sermayelerin birbirlerini geriye itmeleri olarak ortaya koyar.

Toplumsal toplam sermayenin çok sayıda bireysel sermayeye bölünmesi ya da bunun parçalarının birbirlerini geriye itmeleri, birbirlerini çekmeleri biçimindeki bir karşı tepkiye yol açar. Bu, artık, üretim araçlarının ve emek üzerindeki kumanda gücünün, birikimle özdeş olan basit yoğunlaşması değildir. Oluşmuş bulunan sermayelerin yoğunlaşması, bu sermayelerin bireysel bağımsızlıklarının kaldırılması, kapitalistin iktisadi varlığına bir diğer kapitalist tarafından son verilmesi, çok sayıdaki küçük sermayelerin az sayıdaki büyük sermayeler haline gelmesidir. Bu süreci ilkinden ayıran, mevcut ve faaliyet halinde bulunan sermayelerin dağılımının değiştirilmesinden başka bir ön koşulun bulunmaması, dolayısıyla hareket alanının, toplumsal zenginliğin mutlak büyümesiyle ya da birikimin mutlak sınırlarıyla sınırlanmış olmamasıdır. Sermaye bir yerde büyük kütleler halinde bir elde toplanmaktadır, çünkü başka yerde pek çok elden uzaklaşmaktadır. Bu, birikim ve yoğunlaşmadan farklı olarak, gerçek merkezileşmedir.”

Özetle, yoğunlaşma süreci, sermayenin üretim araçları ve işçiler üzerindeki kontrol gücünün giderek arttığı ve artı değer birikimine bağlı bir şekilde toplam sermayenin daha az sermayedar elinde daha zayıf olanların mülksüzleştirilmesi yoluyla ele geçirildiği bir süreçtir. Merkezileşme süreci ise sermayenin, çeşitli sektörlerde, yoğunlaşma sürecinin en uç aşamasına geçildiğine işaret eden tek bir elde toplandığı süreçtir. Sermayenin yoğunlaşması, sermayenin niceliksel birikimini, merkezileşmesi ise birikimin nitelik olarak diğer sermayeleri içermesini işaret etmektedir (Ercan, 2002: 45). Özellikle sermayenin yoğunlaşması ve yoğunlaşmanın etkisiyle ortaya çıkan merkezileşme olgusu, ilk olarak Türkiye'nin dışa açılma sürecine girdiği 1980'li yıllarda kendini göstermiştir. Öztürk'ün (2011: 134) “dışa açılma sürecinde birinci evre” olarak adlandırdığı bu süreçte sermayenin geçirdiği dönüşüm, sermayenin yoğunlaşma ve merkezileşme olgularının yaşanmaya başladığını göstermektedir. 1980'li yıllarda sermaye içi ilişkiler yeniden bir yapılanma içerisine girmiş, bu yeniden yapılanma ise uluslar arası sermaye ile olan ilişkilerin, devlet ile sermaye arasında olan ilişkilerin ve ülke içi sermaye kesimleri arasındaki ilişkilerin yeniden yapılanmasına neden olmuştur (Öztürk, 2011: 134).

Karakaş ve Ercan (2008: 47), sermayenin bu yapılanma sürecini; sermaye çevrimleri temelinde, üç farklı evreye ayırmışlardır. 1980’li yıllar, ilk evreyi oluşturmaktadır ve bu evrede sermaye, meta-sermaye devresinde olup bütünleşmenin daha çok ticari olarak gerçekleştirilmeye çalışıldığı evredir. Para-sermaye’nin uluslar arası hareketliliğinin belirgin bir şekilde yaşandığı 1990’lı yıllar ikinci evreyi oluştururken, 1990’lı yılların sonundan (özellikle 2001 Krizi ve sonrası) günümüze kadar olan dönemi kapsayan üçüncü evrede üretken sermayenin belirgin olarak toplumsal sermaye birikimini şekillendirdiği ve uluslar arası eklemlenme çabasına girdiği gözlemlenmektedir.

Öztürk, Karakaş ve Ercan’a benzer şekilde bir dönem ayrımı yaptığı çalışmasında (2011: 139) 1980 sonrası dönemi; sermaye merkezileşmesinin hızlandığı, halihazırda yüksek olan tekelleşmenin daha da arttığı, büyük sermaye gruplarının ülke içi sermaye birikimi üzerindeki etkilerini arttırdıkları, üretim alanında görülen merkezileşmeyle birlikte dış ticaret alanında da merkezileşmenin yaşandığı ve özellikle dış ticaret alanındaki merkezileşme sürecinin başından itibaren büyük grupların elinde ve denetiminde olduğu bir dönem olarak özetlemiştir. Yine aynı çalışmaya göre (2011: 147-169) “dışa açılmada ikinci evre” olarak isimlendirilen 1990’lı yılların temel karakteristikleri ise şöyle sıralanabilir; birikim sürecinin uluslararası para-sermaye akımları ile bütünleşmesinin hız kazanması, ülkeler arasındaki para-sermaye hareketlerinin küreselleşmenin etkisiyle artışı, patronlarının “Türkiye Burjuvazisi” olarak görüldüğü bazı büyük sermaye gruplarının uluslararası finans sistemi ile bağlarını genişletmesi ve derinleştirilmesi, hızla genişleyen finansal hareketlerin sonucu olarak geç kapitalistleşen dünyada sık ve büyük ölçekli krizlerin görülmesi ve bu krizlerin özellikle Türkiye’de sermayenin merkezileşmesine önemli katkılarda bulunması, sermaye piyasalarının merkezileşmesi, tarımda küçük üreticiliğin çözülüşü, sermayenin merkezileşmesinin bir aracı olarak özelleştirmelerde görülen artışlar ve özelleştirilen sektörlerde görülen tekelleşmeler, ülke içerisindeki sermayeler arasında görülen mücadeleler. 2001 krizi ve sonrası dönemi resmeden üçüncü evrenin temel özelliği ise; hem üretken-sermaye’nin, hem meta-sermaye’nin hem de para-sermaye’nin uluslararası hareketinde önemli artışlar görülmesidir. Bu dönem, özelleştirme yoluyla merkezileşmenin daha da hızlandığı, devletin; özel sektörün karlı yatırım

fırsatlarından önemli ölçüde yararlanabileceği bir sektör olarak düşündüğü enerji sektöründe üretim ve dağıtımdan çekilmesi ile sermaye merkezileşmesinin enerji sektörünü de içerecek şekilde devam ettiği bir dönemdir (Öztürk, 2011: 171-188).

1980 sonrası sermayenin geçirdiği bu dönüşüm evrelerinde ve özellikle 2001 krizi ve sonrası dönemi içeren son evrede; sermayenin sosyalliğini yansıtan sermaye içi ilişkiler, uluslararası sermaye ile olan ilişkiler, devlet ile sermaye arasında olan ilişkiler ve ülke içi sermaye kesimleri arasındaki ilişkiler bütünü, sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesinde önemli bir rol oynamıştır. Bu dönemde kapitalistin/sermayedarın/girişimcinin sahip olduğu ilişkiler ve ilişkilerine yapmış olduğu yatırım, artı değeri büyütmesinde, çevrimin temel aktörü olarak birikimin yeniden sürekliliğinin kazandırılmasında ve gerek üretken gerek meta gerekse parasermayenin merkezileşmesinde önemli bir etkide bulunmuştur. Aslında bu süreç sermaye sahiplerinin her türden (diğer sermaye, işçi, uluslar arası sermaye ve devlet ile olan ilişkiler) ilişkilerini geliştirerek ve söz konusu ilişkilere yeni yatırımlar yaparak artı değeri artırma çabasına girdiği bir dönemi işaret etmektedir.

Kapitalizmin temel aktörü olan kapitalistler/sermayedarlar/girişimciler, sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi sürecinde hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı bir zorunluluk şeklinde, hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda varlık, iktidar ya da itibar kazanımı gibi ekonomik, siyasi ve sosyal birtakım getiriler elde edebilme amacıyla Ercan'ın "sermaye fraksiyonları" olarak isimlendirdiği örgütlenmeler içerisinde yer almışlardır. Ercan'a göre (2009: 12), "Kapitalizmi tanımlayan mekanizma olarak sermaye birikimi ve onun temel aktörü olan kapitalistler, geçen zaman içerisinde sınıf olmanın gereklerini yerine getirmektedir. Bu ifade etme hallerinden en önemlisi ise sermaye fraksiyonları olarak ortak bir çatı altında örgütlenmeleridir". Tekil sermayelerin bir çatı altında örgütlenmeleri ve böylece "kendileri için bir sınıf" oluşturma çabaları, temelde ortak nesnel çıkarlarını korumak ve verili gerçekliğe müdahale ve etkide bulunmak istemelerindedir (Ercan, 2009: 44).

Ercan'ın sermaye fraksiyonu temsili olarak gördüğü örgütlenmeler; Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON),

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS), Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEF) ve Güneydoğu Sanayici ve İşadamları Derneği (GÜNSİAD)'dir. Bu sınıf fraksiyonları içerisinde TÜSİAD, TOBB ve YASED, uluslararasılaşan ve uluslararası sermayeyi içselleştiren egemen sınıf fraksiyonlarıdır. Egemen sınıf fraksiyonu dışında kalan ve genellikle “Anadolu Sermayesi” şeklinde isimlendirilen sermaye fraksiyonları ise (MÜSİAD gibi) sonradan birikim sürecine giren, alan ekonomilerinde yer alan ve uluslararası piyasa ile eklemlenen işletmelerin içerisinde yer aldığı örgütlenmeler olarak görülmektedirler (Ercan, 2009: 38-39).

Ercan, sermaye fraksiyonları kavramını aslında sermaye birikiminin dinamik yönünü, yani sermaye düzeninin güncel koşullarda güç/iktidar ilişkileri üzerindeki etkilerini ortaya koymak için kullandığını belirtmektedir (2009: 37). Sermaye fraksiyonları, “genel olarak verili gerçeklik üzerinde müdahalede bulunma potansiyellerini arttırmak, yani iktidar elde etmek isterler. Burada söz konusu olan hem çoğul anlamda iktidarlarını, hem de merkezi siyasal iktidar üzerinde etkili olmak anlamında iktidarlarını arttırmaktır” (Ercan, 2009: 45). Özellikle son on yılda söz konusu eğilimi gösteren kendinde sınıf örneği olarak, Anadolu Sermayesi'ni temsil eden, hem siyasal iktidar üzerinde etkili olan, hem siyasal iktidara yakınlığı ile bilinen MÜSİAD gösterilebilir.

İster tekil sermaye sahibi olarak olsun ister sermaye fraksiyonları şeklindeki örgütlenmeler altında olsun sermaye sahipleri, hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda ilişkilerine yatırım yapmaktadırlar. Sermayenin 1980 sonrası merkezileşmesi sürecinde; uluslararası piyasayla eklemlenmiş, küresel sermayelerle rekabet halinde olan ve sürekli bir verimlilik ve etkinlik artırma çabası içerisinde küresel sermayeyi içselleştirmiş büyük sermaye sahiplerine ait gruplar, özellikle iktidarla kurmuş oldukları iyi ilişkilerin ve iktidara olan yakınlıklarının da etkisiyle bu süreçlerden en kazançlı çıkanlar olmuşlardır. Sermayenin dönüşüm

geçirdiği birinci evrede tekstil, inşaat gibi sektörlerde etkili olan ve hükümetle yakın ilişki kurabilen Toprak, Zorlu, Çalık, İhlas gibi büyük sermaye grupları, finans kapitalin saflarında yer almaya başlamışlardır (Öztürk, 2011: 139). Özellikle sermayenin dönüşüm geçirdiği üçüncü evrede Çalık, Albayraklar, İpek, Sancak, Boydak, Sanko gibi bir kısmı Anadolu'nun yeni sanayileşen kentlerinde büyüyen, bazıları da İstanbul merkezli olan, ama hepsi de AKP iktidarına yakınlıklarıyla tanınan bu yeni sermaye grupları özellikle medya sektöründeki konumlarının da etkisiyle büyük sermaye grupları içerisinde yer almaya başlamışlardır (Öztürk, 2011: 184; Buğra ve Savaşkan, 2015: 143-144). Koç ve Sabancı gibi sermayenin merkezileşmesi sürecinin her evresinde genellikle büyük sermaye sahiplerinin başında gelen ve hemen hemen bütün dışa açılım ve eklemlenme sürecine ilişkin politikalarından fayda sağlayan gruplar ise söz konusu dönemlerde iktidarlara iyi ilişkiler kurmaları ve uygulanan politikalar karşısındaki memnuniyetlerini gösterme şekilleri ve tutumları ile buldukları konumları korumuş ve sürekli geliştirmişlerdir.

### **3.3. Sermaye Birikim Sürecinde “Mülksüzleştirme Yoluyla Birikim”**

Marxist ekonomi politikte sermayenin sosyal doğası, işgalci bir üretim biçimini işaret etmektedir. Sermaye bu anlamda kapitalist olmayan ekonomik etkinlik biçimlerini itaat altına alma ve kendi etki alanına dâhil etme eğilimindedir. Sermayenin sosyal niteliklerinden birisi, kapitalist olmayan etkinlik alanlarına nüfuz etmek ve bu alanları, kendi ekonomik yeniden üretim biçiminin bir ya da birkaç özelliğini kabule zorlamaktır (bu metalaşma da olabilir borçlanma mecburiyeti de) (Fine, 2001: 65-67).

Sermaye, aşırı birikim krizine girdiği her dönemde (Büyük Buhran ya da 1970'lerden sonra kapitalizmin yaşadığı uzun dönemli kriz boyunca) bu işgalci eğilimini mekânsal eşitsizlikler yaratarak ve sosyal ilişkilerin belirlediği mülkiyet ilişkileri üzerinden daha ciddi bir şekilde göstermektedir. Sermaye birikiminin geldiği noktaya bağlı olarak sosyal ilişkiler, sahip olunan mülkiyet temelinde bir sömürü ya da sınıf ilişkisi olarak sürdürülmektedir. Özellikle neoliberal politikaların varlığında sermaye birikimi bu şekilde arttırılmaktadır.

Harvey'e göre (2005: 159) neoliberalizmin en önemli başarısı, zenginlik ve geliri doğurmaktan ziyade yeniden dağıtımını sağlamasıdır. Yeniden dağıtımın sağlanması ise Harvey'in "mülksüzleştirerek birikim" şeklinde isimlendirdiği mekanizma ile gerçekleşmektedir. Harvey, mülksüzleştirme yoluyla birikim ile, sermaye birikimini (yeniden üretimi) sağlayan pratiklerin sürekliliğinin ve yaygınlaştırılmasının sağlanmasını kastetmektedir (Harvey, 2005: 159). Harvey, mülksüzleştirerek birikim kavramını, "Marx'ın 'ilk birikim' adını verdiği, sermayenin sosyal oluşunun bir sonucu olan sermaye birikimi ve mülksüzleştirme sürecinin yağmacı uygulamalarının sürekliliği ve kalıcılığının genel bir yeniden evrimini işaret etmek için" kullanmıştır (Harvey, 2004: 119-120). Dolayısıyla mülksüzleştirme yoluyla birikimin nasıl gerçekleştiğini anlamak için öncelikle Marx'ın ilk birikim adını verdiği sürecin anlaşılması gerekmektedir. Marx, ilk birikim adını verdiği süreci şöyle özetlemektedir (1890/2013: 687):

"Üretim ve geçim araçları nasıl başından beri sermaye değilse, para ve meta da değildir. Bunların sermayeye dönüştürülmesi gerekir. Ne var ki, bu dönüşmenin kendisi ancak belli koşullar altında olabilir: birbirlerinden tamamıyla farklı iki meta sahibi karşı karşıya gelmeli ve bunlar arasında ilişki kurulmalıdır; bir yanda, sahip buldukları değerler toplamını başkalarının emek güçlerini satın alarak arttırmaya can atan para, üretim ve geçim aracı sahipleri, öte yanda, kendi emek güçlerini satan ve dolayısıyla emek satıcısı olan özgür işçiler yer almalıdır. İşçiler iki anlamda özgür olmalıdır; köleler, serfler vb. gibi, doğrudan doğruya üretim araçları arasında yer almamalı, ama bağımsız çalışan çiftçiler vb. gibi de üretim araçları kendilerine ait olmamalıdır; bu gibi şeylerden yoksun, serbest, boş kimseler olmalıdırlar. Meta piyasasındaki bu kutuplaşma ile birlikte kapitalist üretimin temel koşulları yerine gelmiş olur. Sermaye ilişkisi, işçilerle, emeğin gerçekleşme koşullarını oluşturan mülkiyetin, birbirlerinden ayrılmış olmasını gerektirir. Kapitalist üretim, kendi ayakları üzerinde durabilecek hale gelir gelmez, bu ayrılmayı korumakla kalmaz, bunu giderek büyüyen bir ölçekte yeniden üretir. Dolayısıyla, sermaye ilişkisini yaratan süreç, işçiyi kendi çalışma koşullarının mülkiyetinden ayıran süreçten başka bir şey olamaz; bu, bir yandan, toplumsal geçim ve üretim araçlarını sermayeye, öte yandan, dolaysız üreticileri ücretli işçilere dönüştüren süreçtir. Demek oluyor ki, ilk birikim denilen şey, üreticileri üretim araçlarından ayıran tarihsel bir süreçten başka

bir şey değildir. Bunun bir “ilk” süreç olarak görünmesi, sermayenin ve sermaye ile uyuşan üretim tarzının tarih öncesi dönemini oluşturmasından ileri gelir.”

İlk birikim sürecinde taraflardan birisi, Marx’ın, üretim araçları elinden alınarak mülksüzleştirilen işçisi yani dolaysız üretici iken diğer tarafta emperyalist bir tutumla feodal toplumun ekonomik yapısını kapitalist toplumun ekonomik yapısına dönüştürmeyi başaran sanayici kapitalist yer almaktadır. Marx’a göre ilk birikim sürecinin temelini oluşturan olgu, feodal toplumdaki kır üreticisinin ya da köylünün topraktan yoksun bırakılması yani mülksüzleştirilmesidir. Üreticilerin üretim araçlarından uzaklaştırılması ya da mülksüzleştirilmeleri kapitalizmin ilk ortaya çıkışından (16. Yüzyıl) itibaren görülmektedir (Marx, 1890/2013: 688).

Harvey’e göre (2004: 120), Marx’ın ilk birikim süreci, geniş kapsamlı bir süreçler bütünü ile ilişkilendirilebilir. Harvey bu süreçleri şöyle özetlemiştir<sup>5</sup>; “toprağın metalaştırılması ve özelleştirilmesi, köylülerin zorla topraklarından çıkarılması, çeşitli mülkiyet haklarının (ortak, kolektif ve devlet mülkiyeti) dışlayıcı özel mülkiyet haklarına dönüştürülmesi, avama tanınan hakların daraltılması, işgücünün metalaştırılması, alternatif (yerli) üretim ve tüketim biçimlerinin bastırılması, varlıkların (doğal kaynaklar da dahil olmak üzere) sömürgeci, yeni-sömürgeci ve emperyal yöntemlerle talan edilmesi, mübadele ve vergilendirmenin parasallaşması, köle ticareti, ilkel birikimin radikal araçları olarak tefecilik, ulusal borç ve kredi sisteminin yaygınlaşması.” Devlet, bu süreçlerde şiddet kullanma ve meşru olana karar verme yetkisini tek başına elinde bulundurduğundan destekleyici bir role sahiptir (Harvey, 2004: 120-121).

İlk birikimin arkasında yer alan mülksüzleştirme süreci, günümüzde de sermaye birikiminin ve artı değer biriktirme zorunluluğunun bir gereği olarak varlığını göstermekte ve özellikle sermaye birikiminin krize girdiği dönemlerde emperyalist bir tavırla ve kapsamını farklı yollarla sürekli genişleterek gelişmektedir. Bu bağlamda Harvey, mülksüzleştirme yoluyla birikimin günümüzde Marx’ın öngördüğünden çok daha kapsamlı ve farklı yollarla kendini gösterdiğini belirtmiştir (2004: 119-120). Mülksüzleştirme yoluyla birikimin günümüzde hangi farklı yollarla

<sup>5</sup> Bu süreçlere ilişkin örnekler için Harvey, 2004: 121’e bakınız.



gerçekleştiğine değinmeden önce bu sürecin Harvey'e göre arkasında yatan iki temel düşünceye değinmek gerekmektedir. Bunlardan birisi, Rosa Lüksemburg'un sermaye birikimine ilişkin düşünceleri, diğeri ise Harvey'in geliştirmiş olduğu "zaman-mekan sabitesi" fikridir.

Rosa Lüksemburg, kapitalizmin tarihsel gelişiminin sermaye birikiminin kendine has olan çifte özelliği çerçevesinde biçimlendiğini ileri sürmektedir. Luksemburg'a göre (1968'den aktaran Harvey, 2004: 114-115) "sermaye birikiminin ilk özelliği, artı değerin nerede üretildiğine ilişkindir. Bu açıdan bakıldığında birikim, salt ekonomik bir süreçtir ve en önemli aşaması da, kapitalist ile ücretli işçi arasındaki etkileşimdir. Bu etkileşimde, belli bir oranda barış, refah ve eşitlik söz konusudur ve birikim sürecinde mülkiyet hakkı diğercilerinin mülküne konmaya, mal mübadelesi sömürüye ve eşitlik sınıf iktidarına dönüşmektedir. Sermaye birikiminin diğerc yönü ise kapitalizm ile uluslararası ölçekte kendilerini göstermeye başlayan kapitalizm-dışı üretim şekilleri arasındaki ilişkilerle ilgilidir. Kapitalizmin başlıca yöntemleri; sömürgeci politika, uluslararası kredi sistemi ve savaştır. Cebir, hile, baskı ve talan, çoğunlukla gizlenme gereği bile duyulmaksızın alenen sergilenmektedir." Bu iki temel özellik, sermaye birikiminin kriz yaratıcı eğilimlerinin üstesinden gelmede önemli bir rol oynamıştır. Sermaye birikimi, belirli bir aşamaya ulaştığında ya da kriz eğilimi içerisine girdiğinde; kapitalist sermayedar, kapitalist olmayan alanlar üzerinde emperyalist bir tutumla mülksüzleştirme, sömürü ve iktidar sahipliği kazanımı için mücadele vermektedir. Kapitalist sermayedarın bu tavırda oluşunun arkasında Harvey'e göre zaman-mekan sabitesi yaratma eğiliminde oluşu yatmaktadır (2004: 75). Harvey, zaman-mekan sabitesi fikrini, sermaye birikiminin kriz yaratıcı iç çelişkilerini açıklamak için geliştirdiğini öne sürmektedir ve bu fikre, Marx'ın kar oranının düşme ve aşırı birikim krizleri yaratma eğilimi taşıdığına ilişkin kuramının yeniden formüle edilmesiyle ulaştığını belirtmektedir (Harvey, 2004: 75).

Harvey'e göre (2004: 91) aşırı birikim, belirli bir alansal sistem içerisinde, emek fazlası (artan işsizlik) ve sermaye fazlası (zarar etmeden eritilemeyen mal fazlaları, atıl kapasite ve/veya üretken ve karlı yatırım alanları bulamayan para fazlaları) anlamına gelmektedir. Bu tür fazlalar, (a) sermaye değerlerinin gelecekte

yeniden dolaşıma girmesini erteleyen uzun dönemli sermaye projeleri ya da eğitim ve araştırma gibi sosyal harcamalar aracılığıyla dönemsel yer değiştirmeye; (b) başka yerlerde yeni pazarlar, yeni üretim kapasiteleri, yeni kaynaklar, yeni iş gücü olanakları yaratmak suretiyle mekânsal yer değiştirmeye; veya (a) ve (b)'nin karışımıyla emilebilir. Dönemsel ve mekânsal yer değiştirme, kapitalizmin aşırı birikim krizlerine geçici çözümler getirebilen zaman-mekan sabitesi arama arayışına işaret etmektedir.

Kapitalizmin aşırı birikim krizleri ile mücadelede emek ve sermaye fazlalarının eritilebilmesi için zaman-mekan sabitesi arama arayışı, uluslararası sermayeler için geçici de olsa bir çözüm anlamına gelmektedir. Mekansal çözüm, değerlendirilemeyen birikmiş sermayeyi başka bir mekanda emekle buluşturmadır. Yüksek gelirli ülkelerden düşük ve orta gelirli ülkelere sermaye akışı bunun bir örneğini oluşturmaktadır. Zamansal çözüm ise, bugün elde edilemeyen karları kapsamlı altyapı yatırımları ile geleceğe ertelemektir (Harvey, 2004: 91-104; Üçer, 2013: 106-107).

Harvey'e göre (2004: 91), mekandaki genel üretim süreçleri, aşırı birikimi üretme ve çözme süreçleri ile iç içedir ve bu iç içelik sermaye akımları incelendiğinde görülebilir. Sermayeyi, bir değer üretimi ve gerçekleştirilmesi akımlarından oluşan bir süreç olarak gören Harvey (2012), bu sürecin bir yanda sabitlik diğer yanda ise hareketlilik momentlerine sahip çatışmacı ve gerilimli bir içsel ilişki eşliğinde işlediğini belirtmektedir. Sermayenin üretken, para ve meta biçimleri bu gerilimli ilişkiyi farklı mekansallıklar (sabitlik ve hareketlilik alanları) üreterek yaşarken, ortaya çıkan çatışmalı mekansallıklar, birikimin genel işleyişini mümkün kılacak mekânsal sabitler/hiyerarşiler oluşturmak suretiyle çözümlenmektedir. Fakat sermaye, belirli bir yerde aşırı birikim ve değersizleşme sorunu ile karşı karşıya kaldığında yeni değerlendirme alanları bulma arzusu ile mekânsal hareketliliğini artırır ve mevcut çözümü geçersizleştirecek yeni mekansallıklar üretmeye yönelir (Gündoğdu, 2009: 272-273). Zaman-mekan sabitesi arama eğilimi bu açıdan bakıldığında; bir yandan kapitalizmin aşırı birikim krizlerini önlemede geçici çözümler üreten bir role sahipken diğer yandan bu aşırı birikim krizlerini besleyen bir işleyişe sahiptir.

Mülksüzleştirme yoluyla birikim anlayışına göre, kapitalizm yeniden üretimini (birikimi) sağlayabilmek için her zaman bir “öteki”ye yani kapitalist olmayana ihtiyaç duymaktadır. Kapitalizm, ya zaten mevcut olan “öteki”lerden (kapitalist olmayan toplumsal oluşumlardan ya da kapitalizm içindeki henüz proleterleşmemiş kimi sektörlerde-örneğin eğitim-) yararlanmakta ya da “öteki”ni yaratmaktadır (Harvey, 2004: 118). Kapitalizmin ötekenden yararlanma ya da öteki yaratma süreci mülksüzleştirme yoluyla birikim uygulamalarına bakılarak anlaşılabilir.

Mülksüzleştirme yoluyla birikim günümüzde özelleştirme ve metalaştırma, finansallaştırma, krizlerin yönetimi ve manipülasyonu ve devletin yeniden dağıtımcı politikaları başlıkları altında incelenebilir (Harvey, 2005: 160-165). Aslında bu başlıkların her biri günümüzde mülksüzleştirme yoluyla birikimin gerçekleştiği farklı yolları göstermektedir.

Harvey, metalaştırma ve kamu varlıklarının özelleştirilmesinin, neo-liberal politikaların önemli bir özelliği olduğunu vurgulayarak bu tür uygulamalara başvurmanın temel amacının, sermayenin aşırı birikim sorununun çözümü için yeni ve karlı yatırım alanları yaratmak olduğunu belirtmiştir. Harvey, çeşitli özelleştirme ve metalaştırma uygulamalarının da içerisinde yer aldığı yeni mülksüzleştirme mekanizmalarına ilişkin olarak şu örnekleri vermektedir (2005: 160-161; 2004: 123); “Tüm kamusal hizmet çeşitlerinin (su, telekomünikasyon, ulaşım), sosyal refah dayanaklarının (sosyal konutlar, eğitim, sağlık hizmetleri, yaşlılık aylıkları), kamu kurumlarının (üniversiteler, araştırma laboratuvarları, hapishaneler) ve hatta savaşın (Iraktaki silahlı kuvvetlerin yanısıra özel paralı askerlerden oluşan bir ordunun operasyonları gerçekleştirilmesi) kapitalist dünyanın her tarafında ve hatta ötesinde (örneğin Çin’de) belirli düzeylerde özelleştirilmeleri, TRIPS anlaşmaları çerçevesinde genetik materyal, dölleme plazması ve bunlara benzer ürünlerin patent ve lisans haklarının, bunların gelişiminde önemli rol oynayan halklara karşı artık bir silah olarak kullanılmaları, dünyanın genetik kaynaklarının birkaç büyük tıp şirketinin çıkarına kullanılması ve yağma edilmesi, ortak çevresel kaynakların (toprak, hava ve su) hızla tüketilmesi, tarımsal üretim tekniklerinin neden olduğu çevresel bozulmaların doğanın metalaşmasına yol açması, kültürel form, tarih ve

fikri yaratıcılığın metalaştırılması (müzik endüstrisinin rolü), çevrenin bozulmasının engellenmesine ve emeğin korunmasına yönelik düzenleyici kuralların yok edilmesi ve bazı hakların yitirilmesi, ortak mülkiyet haklarının (emeklilik aylığı hakkı, refah hakkı, sağlık güvencesi hakkı) özel alana geçirilmesi. Özellikle özelleştirme ve metalaştırma şeklinde mülksüzleştirme yoluyla birikim örneklerinde devlet, halkın iradesini bile yok sayarak bu süreçleri zorlama yönünde hareket etmiştir (Harvey, 2005: 160).

Genişlemiş yeniden üretimden kaynaklanan kronikleşmiş aşırı birikim sorunlarının çözümünde mülksüzleştirme yoluyla birikim, 1973'ten sonra daha yaygın bir şekilde görülmeye başlamıştır (Harvey, 2004: 130). Finansallaştırma ve ABD emrindeki uluslararası mali sistem özellikle bu tarihten sonra mülksüzleştirme yoluyla birikimin önemli araçlarından biri olarak görülmektedir. Kredi sistemi ve finans kapital; yıkım, sahtekarlık ve hırsızlığın temel araçları olmuştur. 1980 sonrası görülen güçlü finansallaşma dalgası, mülksüzleştirme yoluyla birikimde spekülasyon ve talancı bir tarzın gelişmesine neden olmuştur. Hisse senedi spekülasyonları, anonim şirketleri ele geçirme kumpasları, enflasyonun neden olduğu yapısal değer yitirmeler, şirket birleşmeleri ve sonrasında tasfiyeleri ile varlıkların parçalanması ve aktiflerin soyulması, ileri kapitalist ülkelerde dahi görülen geniş halk kitlelerinin borçlarının miktarlarını arttırmak suretiyle borç kölelerine dönüştürülmeleri, şirket yolsuzlukları, kredi ve tahvil manipülasyonları ile mülksüzleştirme (emeklilik fonlarının saldırıya uğraması ve hisse senedi ve şirket batmaları ile bu fonların değersizleştirilmeleri), finansallaştırma ve mali sistem aracılığıyla mülksüzleştirmeye ilişkin örnekler olarak gösterilmektedir. Bunlar içerisinde en önemli mülksüzleştirme aracı ise başıboş yatırım fonları ve diğer mali sermaye araçları ile girişilen spekülasyon saldırılarıdır (Harvey, 2004: 122).

Krizlerin yaratılması, yönetimi ve manipülasyonu; fakir ülkelere zengin ülkelere refahın yeniden dağıtılması aracına dönüşmektedir. Mülksüzleştirme yoluyla birikim, kriz yaratılan ülkelerdeki devalüe edilmiş varlıkların başka yerlerde karlı yatırım fırsatlarından yoksun olan sermaye fazlaları tarafından kara dönüştürülmesi amaçlı satın alınmaları ile gerçekleşmektedir. Sermaye fazlalarının eritilmesi için krizlerin yaratılması, yönlendirilmesi ve kontrol altına alınması gerekli görülmüştür.

Bu süreçte dışsal güçler (özellikle ABD) ve dışsal güçlerin desteklediği ve önderliğini IMF'nin yaptığı mali sistem önemli bir rol oynamaktadır. Asya krizi ile birlikte yaşanan ağır devalüasyonlar ve sonrasında IMF'nin dayattığı mali liberalizasyonun benimsenmesi, krizi yaşayan ülkelerdeki yurt içi varlıkların yok pahasına satılarak Batılı ve Japon şirketlerinin eline geçmesine neden olmuştur. 1980'lerde Latin Amerika ve 1994'ten sonra da Meksika'da yaşanan krizlerin sonrasında bu ülkelerdeki yurt içi varlıklar ABD'li sermayedarlara geçmiştir. (Harvey, 2005: 162-163, 2004: 125-126).

Mülksüzleştirme yoluyla birikim, devletlerin yeniden dağıtımına ilişkin politikaları aracılığıyla da gerçekleşmektedir. Harvey'e göre (2005: 163), "Devlet bir kere neo-liberal politikaları benimsemesin, yeniden dağıtım politikalarının temel aktörü haline gelerek gelirin yüksek gelirlilerden düşük gelirlilere olan transferini tersine çevirmektedir." Özellikle neo-liberal politikaları benimseyen devletlerde mülksüzleştirme yoluyla birikim, "toplumsal müştereklerin çitlenmesi" şeklinde kendini göstermiştir. Yani devletin elindeki varlıklar ya da ortak mülkiyete konu olan değerler piyasaya sürülmüş, bu şekilde aşırı birikmiş sermaye, bu varlıklara yatırım yapmaya, bunları yenilemeye ve bunlar üzerinden spekülasyon etkinliklerinde bulunmaya başlamıştır. Sonuç olarak yeni karlı yatırım alanları açılmış ve aşırı birikim sorunu geçicilerde olsa çözümlenmiştir (Harvey, 2004: 131). Devletin gerçekleştirdiği özelleştirmeler; karlı yatırım alanlarının devletin elinden alınarak sermayenin hizmetine sunulmasının en güzel örneğini oluşturmaktadır. Neo-liberal politika izleyen devletler, yeniden dağıtım sürecinde; özelleştirme, kamu harcamalarının kısılması ve vergilendirme gibi yollarla artı değerlerin kapitalist sermayedar sınıfının elinde toplanmasını sağlayarak mülksüzleştirme yoluyla birikimin önemli bir aktörü haline gelmişlerdir.

Neo-liberal politikaları benimseyen birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de mülksüzleştirme yoluyla birikim örnekleri dikkat çekmektedir. Bu bağlamda Türkiye'de görülen mülksüzleştirme yoluyla birikim pratikleri şöyle sıralanabilirler (Penbecioğlu, 2013; Üçer, 2013, Purkis, 2014, Balta, 2013); kentsel dönüşüm projeleri, hidro-elektrik santraller, alışveriş merkezleri, korunaklı siteler, rezidanslar, 2B ile "ormanlık vasfını yitirmiş" alanların yapılaşmaya açılması, kent merkezlerine

ve yoksul mahallere yönelik uygulamalar (mülkiyetin sınıfsal el değişimi-örneğin: İstanbul Tarlaabaşı, Kuzey Ankara, İzmir İnciraltı EXPO), yerel/yöresel değerlerin turizmle pazarlanması, ortak/müşterek kaynakların (su gibi) metalaştırılması ve özelleştirilmesi, emek gücüne el koyan endüstriyel üretim ve yeni bir kent ekonomisi (tüketimin finansallaşma ile pompalanmasına dayalı, kentlerde hizmet sektöründe çalışan beyaz ve mavi yakalı yeni bir proleterya-prekarya), büyük altyapı projeleri (üçüncü köprü, İstanbul İzmir yolu, kent içi otoyollar, altgeçitler vs. üzerinden yeni rant/yapılaşma alanlarının açılması), konutun finansallaşması, dayatılan kredi mekanizmasıyla ücretlere uzun erimli el koyma, mülkiyetin kapitalist sınıflara ve üst gelir gruplarına doğru el değişimini kolaylaştıran uygulamalar (yabancılara mülk satışının kolaylaştırılması), telekomünikasyon özelleştirmesi (TÜRK TELEKOM), Toplu Konut İdaresi (TOKİ) uygulamaları, 2003 yılından itibaren uygulanan “Sağlıkta Dönüşüm Programı” ve diğerleri...

Türkiye’de neo-liberal politikaların benimsenmesi ile mülksüzleştirme yoluyla birikim pratiklerinin artmaya başladığı ve mülksüzleştirme yoluyla birikimden kazançlı çıkanların tarihsel süreç içerisinde daha ziyade dönemin iktidarları ile iyi ilişkiler içerisinde olan ya da iktidara yakın olan sermaye grupları olduğu gözlemlenmektedir. Çağlar’a göre (2012) neo-liberalizmin bir gereği olarak uygulanan özelleştirme kapsamındaki KİT’lerin sunduğu iktisadi avantajlar, islami sermayenin gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Özal döneminde KİT’lerin iktidarla iyi ilişkiler içerisinde olan islami sermaye tarafından satın alınmasına göz yumulmuştur. Refah partisinin iktidar olduğu dönemde PETLAS, iktidar ile iyi ilişkiler içerisinde olan KOMBASSAN Holding tarafından satın alınmıştır. Özelleştirmelerin daha yoğun olarak görüldüğü AKP döneminde ise hem büyük sermaye (örneğin iktidar ile iyi ilişkiler içerisinde olan Koç Grubu-TÜPRAŞ’ın özelleştirilmesi) hem de Anadolu sermayesi (özellikle iktidara yakınlığı ile bilinen Cengiz Holding-Eti Aliminyum’un özelleştirilmesi) mülksüzleştirme yoluyla birikim sağlayan sermayeler olmuşlardır (Angın ve Bedirhanoglu, 2013; Çağlar, 2012, Zaifer, 2012). Mülksüzleştirme yoluyla birikim pratiklerinden birisi olarak görülen TOKİ uygulamalarına bakıldığında da yine iktidarla iyi ilişkiler içerisinde olan sermaye gruplarının bu uygulamalardan kazançlı çıktığı görülmektedir. 2002-2007 yılları arasında TOKİ ve Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.

(EGYO)'nin yapmış olduğu 16 milyar TL tutarındaki ihalelerden 10 milyarlık bölümünün iktidar ile iyi ilişkiler içerisinde bulunan MÜSİAD ve TUSKON üyesi şirketlere verildiği belirlenmiştir (Çağlar, 2012). Bu örnekler; büyük, orta ya da küçük ölçekli sermayedarları içerisinde alan sermaye grupları ya da fraksiyonlarının; sermayenin sosyalliğinin ve hareketinin bir sonucu olarak tarihsel süreç içerisinde, iktidarla kurmuş oldukları iyi ilişkiler ya da yakınlıkları ile sermaye birikimi sürecinde mülksüzleştirme yoluyla birikimin kazançlı çıkanları olduklarını göstermektedir. Bu bağlamda mülksüzleştirme yoluyla birikim sürecinde girişimcilerin/kapitalislerin/sermayedarların içerisinde yer aldıkları ağlar<sup>6</sup>, bu ağlar içerisindeki ilişkiler, bu ağlarda yer alanların iktidarla ve birbirleriyle olan ilişkileri, sermaye birikiminin sürekliliğinin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır sonucuna varılabilir.

### **3.4. Esnek Uzmanlaşma, “Küçük Güzeldir” Anlayışı ve Uluslararası Alt-Sözleşme İlişkileri**

Kapitalizmin yarattığı aşırı birikim krizleri, sermaye ve işgücü fazlalarının eritilememesi nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Temel sorun ise karlı yatırım fırsatlarının yokluğudur (Harvey, 2004: 116). Özellikle 1970’li yıllarda erken kapitalistleşen ülkelerin yaşadıkları bu aşırı birikim krizleri, bu ülkelerdeki sermaye ve işgücü fazlalarının eritilmesini gerektirmiştir. Söz konusu fazlaların eritilmesi zorunluluğu ise bu ülkelerdeki bireysel sermayeleri, çeşitli zaman-mekan sabiteleri arama arayışına itmiş, mobilitesi yüksek ve mekan değiştirme özgürlüğüne sahip

<sup>6</sup> Mülksüzleştirme yoluyla birikim pratiklerinde devlet-sermaye ilişkisinin net olarak görülebilmesi için Eylül 2013’de ilk versiyonu yayınlanan “Mülksüzleştirme Ağları” şeklinde isimlendirilen çalışma incelenebilir. Bu çalışma ile mülksüzleştirme projeleri, bu projelerde yer alan ortaklıklar ve mülksüzleştirilen azınlıklar hakkında bir veri seti ve haritalandırma çalışması yapılmış. Mülksüzleştirme Ağları’nda üç ayrı haritaya yer verilmiş. Projeler haritasında, 393 proje ve bunların üstlenicisi özel şirketlerle devlet kurumları arasındaki bağlantılar ifşa edilmekte. Projelerin maliyetleri, başlangıç tarihleri, hangi il-ilçede yapıldığı, varsa iş kazaları gibi bilgiler de bu haritada bulunmakta. Çalışmanın ikinci haritasında bu projeleri gerçekleştiren şirketlerin yönetim kurulu üyeleri üzerinden kurulan ortaklıklar, üçüncü haritada ise el konulan azınlık mülklerinin hangi devlet kurumları üzerinden hangi aktörlere aktarıldığı gösterilmektedir (<http://mulsuzlestirme.org/>).

olan bu uluslararası sermayeler yeni üretim ve yatırım alanları arayışına girmiş, aralarındaki rekabet ise ciddi biçimde hız kazanmıştır. Uluslararası sermaye, giderek kızışan rekabetin varlığında üretim maliyetlerini düşürme yolları aramaya başlamıştır. Üretim maliyetlerini düşürme çabaları, uluslararası sermayeler için mekânsal değişimlere neden olabilecek tercihlerde bulunmayı gerekli kılmıştır. Bu tercihleri şekillendiren unsurlar ise üretim ya da yatırım yapılacak ülke ya da bölgelerdeki emek ve hammaddenin niteliği ile pazar yapısıdır. Bu bağlamda emek ve hammaddenin daha ucuz olduğu ve aynı zamanda üretilen mallar için pazar imkanı sunan bölge ya da ülkeler, aşırı rekabet içerisinde olan uluslararası sermayelerin gözde mekanları olmaya başlamıştır. Uluslar arası sermayenin mekânsal sonuçları olan tercihler yapmasında, üretim sürecinde yaşanan teknolojik değişimlerin de büyük bir etkisi olmuştur. Üretim teknolojisindeki ilerlemeler, bir malın üretim sürecinin farklı parçalara ayrılarak farklı mekanlarda üretilmesini elverişli hale getirmiştir (Ercan, 2006: 51).

1980 sonrasında “post-fordizm” ya da “esnek üretim”, “esnek uzmanlaşma” gibi kavramlarla tanımlanan yeni bir üretim tarzının ortaya çıkışıyla, özellikle üretimin örgütlenmesi değişmiş, “dikey entegrasyon modeli” ile örgütlenen ve girdilerin büyük kısmını kendi bünyesinde üreten büyük şirket modeli yerini üretim sürecinin farklı aşamalarının birbirinden ayrıldığı ve her bir aşamanın farklı mekanlarda üretilebildiği bir üretim anlayışına bırakmıştır. Teknolojik gelişme ve ekonomik rasyonalitenin yönlendirdiği bir seçim doğrultusunda, üretimin belirli kısımlarının farklı tedarik zincirleri içinde, aynı ülkedeki başka yerlere, aynı şehirdeki başka firmalara, aynı ülke içindeki başka bölgelere veya farklı ülkelere dağıtımını gerçekleştirmiştir. Bu dağıtım içinde, daha küçük firmalara, metropollerin dışındaki şehirlere, bölgelere ve farklı ülkelere yeni roller biçilmiştir. Bu bağlamda üretimin içinde görülen bu yeni mekânsal işbölümü, Türkiye’ye de görülmüş ve daha önce sanayinin pek gelişmiş olmadığı Anadolu şehirlerinde sanayinin canlanmasına neden olmuştur (Buğra, 2010: 31).

Ercan’a göre (2006: 52), “teknolojik gelişmenin doğrudan sonuçlarından birisi, üretim sürecinin parçalara ayrılmasıyla birlikte her bir parça için dünya ölçęinde ya da ülke düzeyinde en uygun mekanların seçilebilmesidir ve bunun



anlamı, ‘ölçek ekonomilerinin’ entegre üretiminin parçalanmasıdır.’ Uluslararası sermayenin aşırı birikim krizleri ile mücadelesinde, ölçek ekonomileri görüşünün alternatifi ise emek yoğun ve küçük ölçekli teknoloji kullanımına dayanan ‘‘küçük güzeldir’’ anlayışı (Schumacher, 1979) olmuştur. Özellikle 1970’lerden sonra uluslararası sermayenin saçılma gösterdiği geç kapitalistleşen ülkelerde alt-sözleşme ilişkileri çerçevesinde küçük ölçekli firma sayısının arttığı görülmektedir (Ercan, 2006: 53-54).

Uluslararası alt-sözleşme ilişkileri, uluslararası sermayenin zorunlu bir şekilde saçılmasının sonucu olarak faaliyetini aktardığı mekan ve ülkelerde görülen yeni ilişkilerin en önemlisi olarak görülmektedir. Bu alt-sözleşme ilişkilerinin geç kapitalistleşen ülkeler için anlamı (Ercan, 2006: 53);

1. Mekansal olarak, ya eski endüstriyel mekanların yeni sermaye birikim tarzına ilişkin yeni dinamiklerle karşılaşması,
2. Ya da daha önce kapitalist üretim süreci ile tanışmayan yeni mekanların artan ölçüde kapitalist ilişkilerle tanışmasıdır.

Bu bağlamda uluslararası alt-sözleşme ilişkileri, sermayenin işgalci eğilimini yansıtmakta, mekânsal eşitsizliklerin artışına neden olmakta ve uluslararası sermayenin egemenliği altındaki küçük ölçekli firma sayısının artışına neden olmaktadır. Ercan’a göre (2002: 53), Schumacher’in ‘‘küçük güzeldir’’ sloganı, artı değeri fazlaştırmamanın ya da sermaye birikim koşullarını yeniden oluşturmanın araçlarından biri olmuştur.

### **3.5. Sermaye’nin Yerel ve Bölgesel Olan’a Artan İlgisi ve ‘‘Yerel Olanlar’’ın Talepleri**

Fuat Ercan, bölgesel kalkınmayı inceleyen yaklaşımların bölgesel kalkınma sorununun nedenlerini masaya yatırmaktan çok bölgelerin nasıl gelişeceğine ilişkin tartışmalar çerçevesinde yapıldığını belirtmektedir (2006: 67). Bu eğilim ise yapılan çalışmalarda bölgelerin ayakta kalması ve güç kazanmasının kaynaklarının açığa

çıkartılması çabalarını ön plana çıkartmaktadır. Bu çabaların sonucu, Ercan'ın ifadesiyle (2006: 67) “yeni bölgesel kalkınma analizlerinin en zayıf ama aynı zamanda en ideolojik boyutunu açığa çıkarmaktadır; “yerel olanın” kendi içinde dayanışma sergilemesi ve böylece yerel içsel bütünleşmenin gerekliliğine işaret edilmesi”. Burada yerel olanın kendi içinde dayanışma sergilemesi ve içsel bütünleşme sağlanması gerekliliği, aslında bir başka gereklilik sonucunda ortaya çıkmaktadır. O da daha çok artı değer elde etme gerekliliğidir. Büyüme gerçekleştiğinde ve belirli bir sınıra ulaştığında ise sermayenin yeni alanlara yönelme gereksinimi kendini göstermektedir.

Türkiye gibi geç kapitalistleşmiş ülkelerde yerel potansiyellerin, sermaye birikimini hızlandırmada harekete geçirilmesi, sermaye birikiminin sürekliliğinin sağlanması için bir zorunluluk haline gelmiştir. Sermaye birikim sürecinde bir taraftan 1980 sonrası izlenen neo-liberal politikalar çerçevesinde, farklı ölçeklere sahip olan sermaye, ülke içinde farklı mekanlara saçılma isteğinin bir sonucu olarak yerel ya da bölgesel olan'a yönelik ilgisini arttırmış diğer yandan bu artan ilgiye yereldeki girişimciler de uluslararası sermaye ile alt sözleşme ilişkileri çerçevesinde iyi ilişkiler kurmaya çalışarak kayıtsız kalmamış ve yerel dinamiklerin harekete geçirilmesini istemişlerdir. Ülke içerisindeki erken birikimciler olarak isimlendirilen büyük sermaye sahipleri ise yerel ve bölgesel olan'a özellikle içerisinde girdikleri birikim krizleri boyunca ilgilerini arttırmışlar, yerelin potansiyelinden nitelikli girdi sağlama ve ihtiyaç duydukları döviz biçimindeki sermayeyi kazandırması açısından faydalanmaya çalışmışlardır. Sermayenin toplam döngüsü ile eklemlenmeye çalışan ülke içindeki uluslararasılaşan sermaye ve birikimini yukarıya doğru çekmek isteyen ve uluslararası sermaye ile eklemlenen yereldeki tekil sermaye, sermaye grupları ya da fraksiyonları; sermaye birikim sürecinde sürekli etkileşim içerisinde bulunmaktadır. Bu noktada sermaye birikim süreci, sermayeler arası ilişkiler bağlamında geç kapitalistleşen ülkeler açısından şöyle özetlenmektedir (Ercan, 2006: 61);

“Sermaye birikiminin görece geç gerçekleştiği coğrafyalarda, birikim, dünya ölçeğinde süregelen sermayenin toplam döngüsü ile eşitsiz bir ilişki içinde biçimlendiği için, sınıfsal konumlar da bu süreç içinde belirginlik kazanır. Tarihsel

olarak sermaye birikimi, üretken sermaye döngüsünün tamamlandığı ve genellikle de korunduğu ulusal pazardan uluslararası pazara doğru ilerler. Bu süreçte üretken sermayelerin birikim tarzları aynı zamanda dünya ölçeğinde süregelen sermaye birikimi ile kuracakları ilişkinin niteliğini de belirler. Genellikle bu dinamiklerin çoğu eş zamanlı olarak gerçekleşir. Tüm bu dinamiklerle, verili ölçekler sermaye birikimine bağlı olarak yukarıya doğru çekilir, yani yeni mekanlara doğru büyüyerek gelişir (sermayenin uluslararasılaşması) fakat aynı gelişme diğer yandan bazı sermayeler için var olan ölçeğin aynı düzeyde kalması yönünde mücadelelerin varlığına neden olur. Burada asıl önemli olan nokta; uluslararasılaşma eğiliminde olan daha donanımlı sermayelerle, henüz birikimin ilk aşamalarında olan sermayeler arasında eşzamanlı ve çoğul ilişkilerin oluşmasıdır. Burada yeni olan, sadece uluslararasılaşan sermayelerin daha küçük ölçeklere yönelmesi değil, ayrıca daha küçük ölçekte birikim sürecinde olan kesimlerin birikimleri için ölçeği yukarıya doğru çekme çabalarıdır.”

Türkiye’de geç kapitalistleşen bir ülke olarak benzer bir tablo yaşamıştır/yaşamaktadır. Saçılma olgusunun bir sonucu olarak; bir yandan ülke içindeki uluslararasılaşan büyük sermaye, yereldeki tekil sermayeler ya da bu sermayelerin içerisinde yer aldığı sermaye grupları/fraksiyonlarına ilgi gösterirken, diğer yandan yereldeki küçük ölçekli ve uluslararası sermaye ile bütünleşme çabası içerisindeki tekil sermayeler, sermaye grup ya da fraksiyonları, ölçeklerini ve birikimlerini arttırma çabası içerisinde yerel dinamiklerin geliştirilmesini istemektedirler. Sermaye birikimi sürecindeki bu eğilimlerin sonuçları; yerel sermaye birikiminde ciddi artışların görülmesi, yereldeki sermayelerin güç ve iktidar sahipliği yarışında ülke içerisindeki büyük uluslararasılaşan sermayeyi giderek zorlamaya başlaması ve sadece ülke içindeki uluslararasılaşan sermayenin değil yerelde birikimini sürekli arttırmak isteyen tekil sermaye, sermaye grupları ya da fraksiyonlarının giderek daha fazla yerel ve bölgesel için taleplerini arttırması şeklinde sıralanabilir. Sermayenin yerel ya da bölgesel olana ilişkin taleplerinin artmasının arkasında sermaye birikimini sürekli olarak arttırma isteği yer alırken; bu taleplerin muhatabı devlet olmuştur. Ayrıca yerel ya da bölgele ilişkin olarak uluslararasılaşan diğer sermayeler ve bu sermayelere aracılık eden merkezi siyasi iktidarlar, Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü, IMF ve Dünya Bankası gibi kurumlar da yerel ya da bölgesel olana ilişkin taleplerini arttırmaktadırlar.

Sermaye'nin yerel ya da bölgesel olana ilişkin ilgisinin ve taleplerinin artmasının bir sonucu; devletin yerel ya da bölgesel olan ile ilişkilerinin değişimidir. Devletin yerel ya da bölgele olan bakışı, 1980 öncesi ve sonrası farklılık göstermektedir. Bu farklılığın temel sebebi ise sermaye birikiminin seyrinin 1980 sonrası izlenen neo-liberal politikalarla değişimi ve sermaye birikiminin bu tarihten sonra yeniden yapılanma içerisine girmesidir. Farklı ölçeklerdeki uluslararası, ulusal ya da yerel sermayelerin, ulaştıkları sermaye birikimine göre farklılık göstermekle birlikte temelde sermaye birikiminin hızlandırılmasına ilişkin özelde ise güç ya da iktidar sahipliğine göre değişen talepleri, devlet üzerinden gerçekleşmektedir. Söz konusu değişen taleplerin devlet üzerinden gerçekleşmesi ise bölgesel sermaye birikiminin temel belirleyicisi olmuştur (Ercan, 2006: 71-72).

Türkiye'de artan bölgesel eşitsizlik ve hatta bölge içi eşitsizlikler, 2000'li yıllarda "devlet merkezli bölgesel kalkınma"dan "piyasa merkezli bölgesel birikim"e geçilmesini gündeme getirmiştir. Bölgesel az gelişmişliğin azaltılması için devletin doğrudan ve kamusal kaynak aktarmasına ilişkin çözümler artık yerini bölgelerin sahip oldukları kaynakları piyasa koşullarında değerlendirmesi gerekliliğine bırakmıştır. Devletten ise söz konusu dönüşüm için gerekli olan yasal-hukuksal dönüşümleri gerçekleştirmesi talep edilmektedir (Ercan, 2006: 73-74).

Bölgesel birikimin sağlanması yerel kaynakların harekete geçirilmesine bağlıdır. Yerel kaynakların harekete geçirilmesinde ise devlet ve kurumları etkili olacaktır. Ercan'a göre (2006: 83), "Türkiye'de bölgesel kalkınmaya ilişkin düzeneğin değişmesi ve bölgesel sermaye birikimine dayalı modele geçişte devlet bir dizi işlev üstlenmiştir. Bu yöndeki en önemli gelişme; daha önce genellikle bölgesel kalkınma ve bölgesel planlama kavramlarının işaret ettiği verili mekansal eşitsizlikleri azaltmaya ilişkin kaygılar, yerini bölgesel ya da yerel olanın sahip olduğu donanımları harekete geçirmeye bırakmıştır." Bu bağlamda Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), sermaye birikiminin sağlanması ve Bölgesel Kalkınma Ajanslarına yönelik düzenlemeleri ile yerel kaynakların harekete geçirilmesine hizmet eden bir kurum olarak varlık göstermiştir. Bölgesel sermaye birikiminin sağlanmasında devlet ve sermaye arasında bir köprü görevi üstlenen Bölgesel Kalkınma Ajansları ise yerel

olanakların belirlenmesinde, potansiyellerin tespitinde ve yerel dinamiklerin harekete geçirilmesinde etkili olacak başlıca kurum olarak görülmüştür (Ercan, 2006).

Verimlilik ve rekabetin varlığını ön plana çıkaran piyasa merkezli bölgesel birikimin temel aktörü, yerel'i temsil eden girişimcilerdir. Bölgesel birikimin sağlanmasında, girişimcilerin içerisinde yer aldığı ağın niteliği ve bu ağ/lardaki ilişkilerin sağladığı olanaklara özellikle devlet kurumlarına ilişkin yayınlarda dikkat çekildiği görülmüştür. Bu bağlamda DPT'nin, 2000 yılında yayınlamış olduğu Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda yer alan bölge kavramının içerdiği anlamın değişimine ilişkin şu açıklama, ilişki ağlarının bölgelerin gelişimi için merkezi bir öneme sahip olduğunun altının çizildiğini göstermektedir (DPT, 2000: 7);

“Son onlu yıllarda yaşanan küreselleşme ve bölgeselleşme (bölgesel birliklerin oluşumu), post-fordist üretime geçiş, post modernizm, bilginin yükselen değeri vb. ekonomik, sosyal, teknolojik ve politik değişimler geleneksel bölge kavramını da tartışılır kılmıştır. Geleneksel anlayışta bölge, yan yana gelmiş yerel birimlerin mekânsal bütünlüğü ile oluşan, ulus devlet dışına kapalı, ulus devletin denetiminde, sınırları çizilmiş bir birimdir. Küresel anlayışta ise bölge, ilişki ağı ile belirlenen, mekânsal süreklilik koşulu olmayan yerellerin oluşturduğu, uluslararası ilişkilere doğrudan açılan, sınırları değişken bir birimdir. İlişkiler ağının niteliği ve ilişkilerin yoğunluğu yerelin, dolayısıyla bölgenin gelişmişliğini belirler.”

DPT'nin küresel anlayıştaki bölge kavramını bu şekilde tanımlaması, mekânın sosyal sermayesine işaret etmektedir. Burada mekânın sosyal sermayesi, yereldeki ya da geleneksel anlamıyla yerellerin yan yana gelmeleri ile ortaya çıkan bölgedeki sermaye sahiplerinin/girişimcilerin/sermaye grubu üyelerinin küresel sermaye ile bütünleşmelerini sağlayan bir işleve sahiptir. Bölgelerin gelişmişliği, yereldeki ya da bölgedeki sermaye sahibi ya da fraksiyonların küresel sermaye ile bütünleşmelerine bağlı görülüyorken; bu aktörlerin bütünleşme sürecinde sahip oldukları ilişki ağlarının yapısı da gelişmişliğin derecesini etkilemektedir. Böylece, yerel ilişki ağlarından hareketle yerel potansiyeller, küresel sermayenin birikim mantığı içerisine sokulabilecektir. Aslında burada ilişki ağları temelinde yerel olan, küresel olana hizmet edecektir.

### 3.6. Kolektif Kapitalist

Gerek sermayenin yoğunlaşmasında ve merkezileşmesinde gerekse mülksüzleştirerek birikimin sağlanmasında; sermaye birikim mekanizmasına doğrudan etkide bulunabilecek olan ana aktörlerden biri de devlettir. Harvey'e göre (2004: 78) devlet, hem kapitalist kurumsal düzenlemelerin benimsenmesini sağlayarak, hem de sermaye birikimine temel oluşturmak üzere varlıkları özelleştirerek ya da devletleştirerek ilk birikimde ya da günümüzde görülen şekliyle mülksüzleştirerek birikimde önemli bir rol oynamaktadır.

Engels, "Anti-Duhring" isimli eserinde modern devleti, kapitalist ilişkilerin merkezine koyarken şöyle tanımlamaktadır (1878/ 1977: 441);

"Modern devlet, biçimi ne olursa olsun, özü itibarıyla kapitalist bir makinedir, kapitalistlerin devletidir. Toplam ulusal sermayenin ideal kişileşmesidir. Üretici güçleri ne kadar çok kendi mülkiyetine geçirirse, o kadar çok gerçek kolektif kapitalist durumuna gelir, yurttaşları o kadar çok sömürür. İşçiler ücretli işçi, proleter olarak kalırlar. Kapitalist ilişki ortadan kaldırılmaz, bilakis doruğuna tırmandırılır."

Türkiye'de yaşanan sermaye birikim deneyimine bakıldığında devletin kapitalist ilişkilerin merkezinde yer aldığı ve Engels'in bahsettiği kolektif kapitalist olma yolunda önemli girişimlerde bulunduğu sermaye birikimi süreçlerini gözlemlemek mümkündür. 1980 öncesinde devlet eliyle desteklenen bir sanayi burjuvazisi varlığını sürdürmüş ve özellikle söz konusu sanayi burjuvazisi içerisindeki aile holdingleri, sermaye birikimi sürecinin temel aktörleri olmuşlardır. 1980 sonrası izlenen neo-liberal politikalar ise büyük sermaye ve Anadolu sermayesini de kapsayan sermaye fraksiyonlarının birikimlerini, devletin gerçekleştirdiği çeşitli uygulamalar (başta özelleştirmeler olmak üzere, bölgesel sermaye birikimi politikası, bölgesel kalkınma ajanslarının kurulması gibi) ile sürekli olarak arttırması, giderek üretici güçlerin devletin ve dolayısıyla iktidarın bünyesinde yer almaya başlaması ve devlet ile devlet kurumlarının ve siyasi iktidarın özellikle son dönemde Ercan'ın deyimiyle (2010) "piyasa mantığı içerisinde bir girişimci olarak biçimlenmesi" devletin, günümüz Türkiye'sinde kolektif kapitalist olma yolunda ilerleyişinin bir göstergesidir. Bu bağlamda Ercan'ın (2010) "Anadolu

Sermayesi Kendi Göbeğini Keser Duruma Geldi” başlıklı yazısındaki “Şirket Biçiminde Örgütlenen Oligarşik Devlet” alt başlığı altında yapmış olduğu değerlendirme önem taşımaktadır.

Bu değerlendirmede Ercan, AK Parti iktidarı döneminde sermaye birikim sürecinin gelişimini, iktidar sahipliği ve bunun farklı kullanılması ile ilişkilendirmiştir. Bu dönemde iktidar sahipliği ve kullanımı, devletin sermaye birikim mantığı içerisine sokulmasına ve etkin bir aktör olarak sermaye birikimine yön vermesine hizmet etmiştir. Artık devlet, şirket mantığı içerisinde; gerek uygulamalarında gerek kurumlarında gerekse de kamusal etkinliklerde bir girişimci edasıyla varlığını sürdürmekte, elindeki simgesel sermaye şeklindeki gücü ise gerektiğinde erken birikimciler (büyük sermaye grupları) gerektiğinde ise Anadolu sermayesi için bir baskı unsuru olarak kullanabileceğinin sinyallerini vermektedir. Son dönemde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın devletin bir “anonim şirket” gibi yönetilmesi gerektiğini belirtmesi de Engels’in kolektif kapitalist devlet tanımına uyan ve Ercan’ın değerlendirmelerine paralel gelişmelerin yaşanacağına işaret etmektedir. Günümüz Türkiye’inde devlet, Ercan’ın yazısının gösterdiği üzere ve Bourdieu’nün de iddia ettiği şekilde, “her türden özgül iktidarın (sermayenin) sahibi” olarak kolektif kapitalist olma yolunda önemli bir ilerleme kaydetmiştir.

### **3.7. 1980 Sonrası Sermaye Birikim Sürecinde Anadolu Sermaye’sinin Gelişimi, Temel Karakteristikleri ve MÜSİAD**

“Sermaye kavramı sadece bir dizi toplumsal ilişkiyi içermez, bu toplumsal ilişkilerin zaman içinde sermaye birikimi olarak yeniden yeniden biçimlenmesini içerir. Sermaye birikimi sadece sermayedarların oluşumu değil, işçi sınıfı ve her ikisinin etkileşimi ile açığa çıkan yeni bir dizi üretim, tüketim, bölüşüm ilişkilerini içerir. Birikim süreci sadece piyasa için daha çok üretim anlamına gelmez, ama aynı zamanda çeşitlenerek artan metalar/ürünler ve yeni tüketim biçimlerine neden olur. Fakat çok daha önemlisi birikim süreci sadece sermayedarların oluşumu değil, toplumsal ilişkiler içinde güç-iktidarlarının artması anlamına geliyor.” (Ercan, 2010)

Sermaye birikimi sürecinde sermayenin sosyal doğası gereği, farklı sermaye grupları arasında güç-iktidar sahipliği arttırımına ilişkin mücadeleler gözlemlenir. Türkiye örneğinde bu mücadeleler, İstanbul sermayesi olarak isimlendirilen holding sahibi büyük sermaye sahipleri (erken birikimciler) ve bunları temsil eden örgütlenmeler ile sermaye birikimi sürecinde Cemaat Sermayesi / Tarikat Sermayesi / Yeşil Sermaye / İslami Sermaye / İslami Kalvinistler/ Anadolu Sermayesi / Anadolu Kaplanları / Anadolu Keçileri gibi farklı isimlendirmeler alan<sup>7</sup> ve sermaye birikim sürecine sonradan eklenen küçük ve orta boy işletme sahibi sermayedarlar (geç birikimciler) ve bunları temsil eden örgütlenmeler arasında yaşanmaktadır. Bu güç-iktidar sahipliği arttırma çabaları, sadece söz konusu sermayedarların içerisinde yer aldığı farklı sermaye fraksiyonları (TÜSİAD, MÜSİAD gibi) arasında değil aynı zamanda bu sermaye fraksiyonları ile işçi sınıfı arasında da süregelmiştir.

İstanbul sermayesi ile Anadolu sermayesi arasındaki çatışma kendisini 1960'ların sonunda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin seçimleri sırasında belirgin bir şekilde göstermiştir. 1968 TOBB seçimlerini kazanan Necmettin Erbakan, ithalat teşviklerini söz konusu küçük ve orta büyüklükteki taşra burjuvazisi lehine çevireceğini vaat ederek kazanmış fakat dönemin başbakanı Adalet Partili Süleyman Demirel seçimi geçersiz saymıştır (Bölükbaşı, 2012: 167-168). Özellikle sermaye birikiminin ülkedeki eşitsiz gelişimi, bu iki sermaye grubu arasındaki uçurumu belirginleştirmiş, Anadolu sermayesi'nin o dönemde sözcülüğünü yapan Erbakan, “ekonomik mekanizma büyük kent tüccarlarından yana işlemekte, Anadolu tüccarı, kendilerini üvey evlat olarak bilmektedir. İthalat kotalarından aslan payı, üç-dört kentin tüccarına ayrılmakta, Odalar Birliği'ni bunlar yönetmektedir” söylemiyle birikim sürecinin yarattığı sermayeler arasındaki eşitsizliği ve mekânsal eşitsizlikleri özetlemiştir (Ercan, 2010).

---

<sup>7</sup> Çalışmada geç birikimci gruba yönelik yapılan çeşitli isimlendirmelerden “Anadolu Sermayesi” kullanımı tercih edilmiştir. Aslında bütün farklı adlandırmalar temelde aynı gruba işaret etmektedir. Bu grup özellikle 1980 sonrasında uygulanan neo-liberal politikalarla gelişme göstermiş ve İstanbul sermayesi karşısında güç-iktidar sahipliği kazanmıştır.



### 3.7.1. Anadolu Sermayesi'nin Gelişimi ve Temel Karakteristikleri

1980 öncesi küçük ve orta boy işletme sahibi sermayedarlar, devlet tarafından görmezden gelinmiş, devlet tarafından desteklenen bir sanayi burjuvazisi varlığını sürdürmüş ve özellikle söz konusu sanayi burjuvazisi içerisindeki aile holdingleri, sermaye birikimi sürecinin temel aktörleri haline gelmişlerdir. Anadolu sermayesi, gelişimi için, 24 Ocak 1980 kararlarını ve bu kararlar çerçevesinde uygulanacak neo-liberal politikaları beklemek zorunda kalmıştır. Mekansal anlamda “Anadolu Sermayesi”, semboller ve değerler anlamında “İslami Sermaye” şeklinde adlandırılan bu sermayedar kesimle ilgili olarak şu temel genellemeler yapılmaktadır (Doğan, 2006: 53-54):

***1. Ağırlıkla Anadolu'nun orta ve küçük ölçekli işletmeleri arasından çıkmışlardır.***

Buğra'nın, büyüklüğüne göre MÜSİAD'a üye şirketlerin 1995 yılı itibariyle dağılımına yer verdiği çalışmasında (1998), üye olan toplam 1717 şirketin; 665'inde çalışan sayısı <10 iken, 465'inde 10-24 arası, 283'ünde 25-49 arası, 163'ünde 50-99 arası ve 141'inde 100'ün üzerindedir.

***2. İlk gelişme ivmelerini Turgut Özal döneminde uygulanan ihracatı teşvik, Arap sermayesinin katkısı ile oluşturulan İslami Bankacılık sisteminin getirilmesi, vakıflar yasasıyla tarikatların/cemaatlerin ekonomik güçlerinin arttırılması gibi kimi politikalarından almışlardır.***

İnce'ye göre (2010), 1980 sonrası Türkiye'ye ciddi bir arap sermayesi girişi olmuştur. 1980'lerin başında Türkiye; İran, Irak, Libya ve Suudi Arabistan ile dış ticaret ilişkilerini geliştirmiştir. 1980-1985 yılları arasında bu ülkelerin ihracat rakamlarına katkısı % 45.5'e ulaşmıştır. Özal, petro-dolarlarla beslenen bu sermayeyi ülkeye çekmek için birtakım imtiyazlar tanımıştır. 11 Şubat 1986'da çıkarılan 3259 sayılı kanunla İslam Kalkınma Bankası'nın mükellef olduğu her türlü vergi, resim ve harca muafiyet sağlanmıştır. Söz konusu bankalar bu dönemde Özal sülalesi ve çevresi ile ortak şirketler kurmuşlardır. Bu şirketler; 1984 yılında kurulan Faysal Finans ve yine aynı dönemde Özal'ın kardeşi ve Nakşibendilerin ileri gelenlerinden olan Korkut Özal'ın Nakşibendi şeyhi Musa Topbaş'ın kardeşi Eymen Topbaş ile

birlikte kurduğu Al-Baraka Özel Finans Kurumu'dur (Çağlar, 2012; İnce, 2010). Turgut Özal döneminde İslami sermayenin (özellikle daha önceleri cemaatlerin oluşturduğu havuzda serpilen MÜSİAD üyesi şirketler) Vakıflar yasasındaki değişiklerle kentsel rantlardan da yararlandığı görölmektedir (Bulut, 1997: 258-263; Yavuz, 2005: 130-131).

### ***3. Sermaye birikimi ve emek süreçlerinde din başta olmak üzere geleneksel-kültürel değerleri ve ilişki ağlarını kullanmaktadırlar.***

Yavuz' a göre (2005: 124-125), Turgut Özal döneminde Anadolu'daki dinine bağlı olan küçük ve orta boy girişimcilerden oluşan burjuva kesimi, Arap ülkelerinden sağlanan fonlardan İslami esaslara bağlı bir şekilde çalışan kurumlar aracılığı ile faydalanmışlardır. Bu süreçte Nurcu ve Nakşibendi tarikatlarının ilişki ağları etkili olmuştur. Aynı çalışmada Konya, Kayseri gibi büyük Anadolu şehirlerinde geleneksel-kültürel değerler ve bağların ucuz işgücü havuzları yaratmak üzere nasıl kullanıldıklarına da yer verilmektedir. Doğan'a göre (2006: 52) bu havuzlar, hem söz konusu burjuva kesimin vergi yükünü hafifletmekte, hem de emek, sermaye ve toprağın görece daha ucuza sağlanmasını olanaklı kılmaktadır. Ayrıca cemaatler girişimcilere ürettikleri ürünler için belirli bir tüketici kesimini garanti etmektedir. Burada da cemaatlerdeki ilişki ağlarının etkisi görölmektedir.

Bulut (1997) bu burjuva kesimi, başta din olmak üzere geleneksel ve kültürel değerleri sermaye birikimi ve emek sömürsünde kullanan birer kapitalist olarak görmektedir. Bölükbaşı'na göre (2012: 176) ise Anadolu Sermayesi'nin belirli bir kısmını temsil eden MÜSİAD burjuvazisi, kendi aralarında ve işçilerle olan ilişkilerinde yaygın cemaat ağlarını ve etik değerleri ekonomik gelişmeleri yönünde kullanmayı başarmıştır. Ayrıca yine söz konusu ağların sayesinde Kombassan, Yimpaş, İttifak Kimpaş ve Jet Grup gibi holdingler özellikle yurtdışındaki gurbetçilerden geleneksel yollarla döviz temin ederek sermaye birikimlerini arttırmışlardır. Ayrıca ilişki ağlarının islami sermayenin bazı önemli özelleştirme ihalelerini de almasında (Kombassan'ın Petlas ihalesini alması) etkili olduğu iddia edilmektedir (Bölükbaşı, 2012: 176).

- 4. İçindeki yer aldıkları ilişki ağlarını İslamcı kimlikleriyle birleştirerek ekonomik etkinliklerini yüz yüze ilişkilere, karşılıklı güven ilişkilerine oturtmaya çalışan bu girişimciler, gereksinimlerini büyük ölçüde birbirinden karşılayanların oluşturduğu bir İslami alt ekonomi yaratmışlardır.**

Kuran (2004: 51-52) çalışmasında dinine bağlı olan sermaye sahiplerinin içerisinde buldukları karşılıklı güven ve dayanışma temelli ilişki ağlarının İslami bir alt ekonomi yaratılmasına neden olduğuna işaret etmektedir. Bu İslami alt ekonomi, söz konusu girişimcilerin işlerini olabildiğince İslamcı kimliği olan diğer şirketlerle ve bankalarla yürütmeleri, müşteri kitlelerinin daha çok İslami kesimden olmaları ve işverenlerin ana çalışanlarını yine bu kesimden seçmeleri ve oluşturmaları ile sürekli bir gelişim içerisindedir. Kuran'a göre (2004: 51-52) cemaat/tarikat yapılanmalarının bir ürünü olan bu İslami alt ekonomi, şehirleşmenin ilk aşamasındaki insanların, kendileri gibi ana ekonominin dışında tutulan, çalışkan ve hırslı fakat kültürsüz birçok kişi ile iş ilişkileri kurmasını sağlar. İslami bağlılık iş yaşamında karşılıklı güvene dayalı bir ilişkinin oluşmasını sağlamaktadır ve böylelikle işlem maliyetleri azalmakta ve ekonomik başarıya ulaşma olasılığı artmaktadır. Buğra da (2004), özellikle MÜSİAD'la ilgili olan çalışmasında, bu sermaye fraksiyonunun yükselişinin arkasında; üyeler arasındaki güven duygusunun yer aldığını iddia etmektedir. Üyeler arasında yerleşmiş olan güven duygusu sözleşmelerin sağlıklı bir şekilde yapılmasını sağlayarak işlem maliyetlerinin yükselmesini önlemektedir.

- 5. İslami amaçlara ve İslami çevrelerin yürüttüğü hayırseverlik ve eğitim işlerine fonlar yaratarak hem kişisel tatmin sağlamakta, hem de hareket ettiği ilişkiler evrenini geliştirmektedirler.**

Kuran, çalışmasında bu sermayedarların dine olan bağlılıklarının, zenginliklerinin kendilerinde yaratabileceği suçluluk duygusunu yumuşatmada etkili olduğunu şöyle özetlemektedir (2002: 94-95): “Herhangi bir sanayici İslam Bankasında hesap açtırarak, mümkün olduğunca İslami mağazalardan alışveriş ederek ve İslami amaçlara bağlıta bulunarak kötü toplumsal koşullara rağmen iyi bir Müslüman olarak yaşamak için elinden geleni yaptığına kendini inandırabilir.”

6. *“Eski ile yeni arasında sıkışmış” şekilde tasvir edilen İslamcı sermayedarlar, eskinin dindar küçük üreticilerinin “bir lokma, bir hırka” listesine, bir de Mazda’yı eklemektedirler. Zenginleşmeyle gelen yaşam tarzı değişiklikleri ve burjuvalaşmaya yönelik icazet, bizzat tarikat şeyhlerinden - Nakşibendi şeyhi Mehmet Zahit Kotku – alınmaktadır.*

İslamı, kapitalist sistemin işleyişi ile uzlaştırma çabalarını Nakşibendi şeyhlerinin söylem ve vaazlarında görmek mümkündür. Örneğin Zahit Kotku ve Esat Çoşan gibi Nakşibendi şeyhleri “Allah’a kulluğun kapitalist sistemde yerine getirilebileceği, İslam toplumu hizmetinde iken kar arayışı içerisine girmenin dini açıdan dua ve ibadete eşdeğer olduğu” şeklinde vaazları ve İsmailağa Cemaati’nin Cahit Kotku’dan sonraki lideri Esat Çoşan’ın, piyasanın kendiğilinden dengeye geleceğine işaret eden “görünmez el”ini ilahi hikmetin bir tecellisi olarak değerlendirmesi bu çabaların göstergesidir (Yavuz, 2005: 192-194; Doğan, 2006: 54; Bölükbaşı, 2012: 173). Yavuz’a göre (2005: 192-194) bu sermayedarların 1980 sonrası ve özellikle 1990’lı yıllardaki zenginleşme süreçleri, kendileri tarafından “dünyalıklarını geliştirmeleri” şeklinde görülmektedir. Bu dünyalıkları geliştirme şekli ya da İslami burjuvazinin zenginliğe nasıl baktığı, MÜSİAD kurucu başkanı olan Erol Yazar’ın 20.07.2009 tarihli Star Gazetesinde yer alan “Gerçek Burjuva Sınıfı Biziz” isimli söyleşisinde açık bir şekilde şöyle dile getirilmektedir;

“...bir lokma bir hırka felsefesine de inanmam. Bu bize yutturulmuş bir zokadır! Allah verdiği nimetleri kullarının üzerinde görmek ister. Osmanlı padişahının giyimi Karacaoğlan gibi değil. Ölçü minimum giyinmekse İmamı Azam’ın giyimini nasıl izah edeceğiz? Evi Bağdat’ın en güzel eviydi. Zekâtımı veriyorsam İslam’da kimse niye böyle yapıyorsun deme hakkına sahip olmuyor. Malının tümünü infak etmeyi Allah’ın Resulü de izin vermiyor. Zannediyoruz ki adam zenginleştiği halde fakir hayatı yaşayacak. Öyle bir şey yok.“

7. *Uzakdoğu ülkelerine özgü olduğu varsayılan (aslında anti-demokratik rejimlerin ürünü olan) gelenek içinden giderek modernleşme şeklinde formüle edilecek bir gelişme modelini savunmaktadırlar.*

Örneğin MÜSİAD, kendisine Doğu Asya kapitalizm modelini örnek olarak almıştır. Bu modelin başarısı, ekonomik gelişmenin en önemli kaynağı olarak görülen baskın batı bireysel etiği yerine uyumlu ortaklaşa davranış değerlerini geçirmesidir (Öniş ve Türem 2002'den aktaran Yazıcı ve Şahin, 2006: 25).

**8. *Emek-sermaye ilişkisinde sendika, toplu sözleşme, sigorta gibi modern hak arama araçlarını devre dışı bırakarak, emek maliyetlerini asgari düzeyde tutmaya yarayan gayri-resmi ve kişisel ilişkilere dayalı, otoriter, paternalist ilişkileri hakim kılmaya çalışmaktadırlar.***

Bölükbaşı'na göre (2012: 174) bu girişimciler emek-sermaye ilişkisinde sendikal hak arama mücadelesinin yerine paternalist enformel ilişkileri hakim kılmaya çalışmaktadırlar ve böylece maliyetleri aşağıya çekerek rekabet edebilme şanslarını arttırmaktadırlar. Sonradan birikime giren bu geç birikimciler yerel olan ile acımasız rekabete konu olan uluslararası pazarda ayakta kalma mücadelesi içine girmişlerdir. Bu nedenle Ercan'ın aktardığı şekliyle TÜSİAD Başkanı bu girişimciler için “bizler bu yeni gelişenlere Anadolu Kaplanları değil Anadolu Keçileri diyoruz” demiştir. Ercan'a göre (2010) ayakta kalmaya çalışan bu girişimciler için iki ölçek önem kazanmıştır. Bunlardan ilki, kendi yerellikleri diğeri ise bu yerelliklerde birikim adına ne varsa (emek-gücü olarak insanlar, kadınlar, çocuklar, doğal çevre ve değerler sistemi) kullanarak ürettiği ürünü dünya piyasasına açmaktır. Bu iki ölçeğin geliştirilmesi sürecinde değerler sistemi ve din üzerine inşa edilen paternalist enformel ilişki ağları önem kazanmış, özellikle işgücü maliyetlerinin düşürülmesinde bu ilişki ağları etkin bir şekilde kullanılmıştır (Ercan, 2010). Yavuz çalışmasında (2005) Konya, Kayseri gibi büyük Anadolu şehirlerinde geleneksel-kültürel değerler ve bağların ucuz işgücü havuzları yaratmak üzere nasıl kullanıldıklarına yer vermiştir. Doğan'a göre (2006: 52) bu havuzlar, hem söz konusu burjuva kesimin vergi yükünü hafifletmekte, hem de emek, sermaye ve toprağın görece daha ucuza sağlanmasını olanaklı kılmaktadır.

Ercan'a göre (2010) ayakta kalma zorunluluğu, bu kesimleri dönemin serbest piyasacı mantığı içinde bir dizi piyasa dışı-yasal olmayan ilişkilere girmelerine de neden olmuştur. Bu girişimcilerin bir kısmı, İslami Katılım Ortaklığı ya da Kar Payı Sistemi ile dini duyarlılıklarını kullandığı yurt içi ve özellikle yurt dışındaki tasarruf

sahiplerine resmi geçerliliği bulunmayan hisse senetleri satarak bir dönem ciddi miktarlarda para toplayan holdinglerden oluşmaktadır (Doğan: 2006: 53). Kombassan, Yimpaş, İttifak Kimpaş, Jet Grup, Endüstri, Sayha ve Büyük Anadolu Holding bu holdinglerin önde gelenleridir (Doğan, 2006: 63; İnce, 2010). Doğan'a göre (2006: 53) bu holdingler, İslamcı Hareketin 1990'lardaki yükselişini kendi büyümelerinin-zenginleşmelerinin bir kaldıraç olarak kullanmışlardır. Ayrıca söz konusu holdinglerin bu şekilde gerçekleştirdikleri sermaye birikimi, Türkiye'deki sermaye fraksiyonları arasındaki ilişkilerde/hiyerarşilerde değişiklikler yaratmaya başlamış, ülkedeki büyük sermaye gruplarını rahatsız etmiştir. Nitekim İslamcı sermayenin bu unsurlarının söz konusu birikim sağlama yöntemlerinin egemen sermaye çevrelerini rahatsız etmesi, 28 Şubat sürecinde kendilerine bir balans ayarı çekilmesine neden olmuştur (Doğan, 2006: 62-63).

Ayhan ve Sağıroğlu'na göre (2011: 134-137), "Ağırlıklı olarak emek yoğun sektörlerde faaliyet gösteren, nispeten küçük ölçekli firmalardan oluşan İslami sermaye/burjuvazi, emek/sermaye ilişkilerinde 12 Eylül mirasını takip etmektedir. 12 Eylül Rejimi, daha fazla artı değer yaratma konusunda işçi sınıfının gücünü kırarak emeği kontrol altına alıp bir bütün olarak sermaye birikimine önemli katkılarda bulunmuştur."

***9. İslami sermaye içindeki sınıfsal heterojenlik, özellikle 1990'larda hem işletme ölçekleri ve iş yaptıkları sosyo-mekansal ölçekler, hem de sermaye birikimlerini oluşturma ve finansman açılarından yaşanan farklılaşmalara paralel olarak daha da derinleşmiştir.***

Doğan'a göre (2006: 52-53) islami sermayenin 1990'lardaki en dinamik olan unsurları; geleneksel küçük burjuvazi (esnaf ve zanaatkarlar) içerisinden gelip, organize sanayi bölgelerinde uygulanan teşvik ve sağlanan ayrıcalıklarla gelişen KOBİ sahipleri ve belediyeye (Özellikle İstanbul ve Ankara'da Refah Partili Belediyelerle) iş yapan ticaret ve inşaat sektörü temsilcileridir. Doğan, bu unsurlar temelinde islami sermaye içerisinde yaşanan sınıfsal farklılaşmayı şöyle özetlemiştir (2006: 53); "Bunlar içerisinde, neo-liberalizm ve sermayenin globalleşmesi sürecinde büyümek ya da en azından bu sürece ayak uydurmak için ulusal büyük sermaye ve yabancı sermaye ile ilişki kurmanın, varolan ilişkileri geliştirmenin, devletin

çekildiği iktisadi alanlara girmenin ve uluslararası ölçekte iş yapmanın gerekliliğini görüp yerel-üstü pazara açılan KOBİ sahipleri ile, İstanbul ve Ankara gibi 1997 yılı itibariyle Türkiye’de milli gelirin % 29.9 gibi büyük bir kısmını alan iki metropoldeki İslamcıların kent yönetimini elinde bulundurmasının sağladığı olanaklardan yararlananların teknolojilerini ve işletme tekniklerini geliştirerek diğerlerinden farklılaştıkları açıktır.” Söz konusu farklılaşmayı temsil eden KOBİ sahipleri ve belediyeye iş yapan ticaret ve inşaat sektörü temsilcileri içerisinde yer alanların bir kısmı ise sermaye birikim tarzı açısından diğerlerinden farklılaşmaktadır. Bunlar; İslami Katılım Ortaklığı ya da Kar Payı sistemiyle dini duyarlılıklarını kullandığı yurt içi ve özellikle yurt dışındaki tasarruf sahiplerine resmi geçerliliği bulunmayan hisse senetleri satarak bir dönem ciddi miktarlarda para toplayan holdinglerden (Kombassan, Yimpaş, İttifak Kimpaş, Jet Grup, Endüstri, Sayha ve Büyük Anadolu Holding gibi) oluşmaktadır (Doğan, 2006: 53-63).

Doğan’ın, islami sermayenin 1990’lardaki en dinamik unsurları olarak gördüğü (2006: 52-53) geleneksel küçük burjuvazi (esnaf ve zanaatkarlar) içerisinden gelip, organize sanayi bölgelerinde uygulanan teşvik ve sağlanan ayrıcalıklarla gelişen KOBİ sahipleri ile belediyeye (Refah Partili Belediyelerle) iş yapan ticaret ve inşaat sektörü temsilcileri, Milli Görüş Hareketi’nin ekonomik temsilcileri olarak MÜSİAD çatısı altında birleşerek dönemin büyük sermayeyi temsil eden sermaye fraksiyonu TÜSİAD karşısında cılız ama cüretkar bir rakip burjuvazi haline gelmiştir (Bölükbaşı, 2012: 172).

### **3.7.2. MÜSİAD**

MÜSİAD, 5 Mayıs 1990’da Erol Yarar, Ali Bayramoğlu, Abdurrahman Esmerer, Natık Akyol, Mehmet Turgut ve Halil Ayan’ın başını çektiği bir grup girişimci tarafından kurulmuştur (Bölükbaşı, 2012: 172; Doğan, 2006: 54). Kurulduğunda 1100 üyesi olan MÜSİAD, 1995 yılında 1717, 1996’da 2100, 1997’de 2896, kuruluşlarının 20. yılı olan 2010’da 4750 üyeye ulaşmıştır (Ayhan ve Sağiroğlu, 2011: 132; Doğan, 2006: 56; Bölükbaşı, 2012: 173). 2010 yılı itibariyle üye firmaların toplam ihracatı 17 milyar doları, toplam istihdamı ise 1.2 milyon

emekçiye ulaşmıştır. Üye firmaların tarihçelerine bakıldığında ise neoliberal dönemin yükselenleri olarak görülmektedirler (Ayhan ve Sağıroğlu, 2011: 132). 2014 yılı itibarıyla; 7500 üyeye sahip olan MÜSİAD, 35000'e yakın işletmeyi temsil etmekte, yaklaşık 1.500.000 kişiye istihdam sağlamakta, yurt içinde 76 irtibat noktası, yurt dışında ise 4 aktif temsilci ile birlikte 56 farklı ülkede toplam 149 nokta ile hizmetlerini sürdürmektedir (MÜSİAD, 2014).

Ayhan ve Sağıroğlu'na (2011: 120) göre derneğin ismi içerisinde yer alan 'Müstakil' sıfatı, MÜSİAD'ın kendi söyleminin ve üzerine yazılan merkez-çevre eksenli literatürün kurucu unsurudur. Söz konusu literatürde (Buğra, 1998: 533; MÜSİAD, 2005: 14-15) ve MÜSİAD'da temsil edilen sermaye gruplarının söylemlerinde İstanbul burjuvazisi ve temsilcisi TÜSİAD, merkez/devlet ile iyi ilişkileri sonrasında zenginleşmiş, varlığını bu ilişkilerden elde ettiği rantlara borçlu olan bağımlı bir grup olarak tanımlanırken; çevre'de yani Anadolu'da İslami burjuvazi ve temsilcisi olan MÜSİAD'ın devletle ilişki kurmadan, 'müstakil' bir şekilde sermaye birikimini gerçekleştirdiği ve çevre'nin değerleri ile özdeşleşmiş olan İslam'ı temsil ettiği ileri sürülmektedir (Ayhan ve Sağıroğlu, 2011: 120). Söz konusu merkez/çevre analizleri, TÜSİAD'ı piyasa ve toplum karşıtlığı temelinde devlet eliyle sermaye birikimini sağlayan bürokratik burjuvayı, MÜSİAD'ı ise piyasa ve toplum yanlısı devletten bağımsız bir şekilde gelişen girişimci burjuvaziyi temsil eden sermaye fraksiyonları olarak görmektedir (Özdemir, 2006: 17-18, 98-102).

MÜSİAD'ın bu kısa tanıtımı ile örtüşecek şekilde MÜSİAD'çıların MÜSİAD'ı nasıl tanımladıkları şöyle özetlenebilir (MÜSİAD, 2014);

“Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD); hakkın ve hukukun, adaletin ve eşitliğin, barışın ve güvenin, refahın ve mutluluğun sağlandığı; tarihe ve topluma mal olmuş mahalli ve evrensel değerlerin gözetildiği; kendi içinde bütün, bölgesinde, ekonomik ve siyasi alanda etkin, dünyada saygın bir Türkiye hayaliyle yola çıkan hassasiyet sahibi iş adamlarının, 5 Mayıs 1990'da İstanbul'da kurdukları bir “İşadamları Derneği”dir. Kişilerin ve kurumların, ülkemizin ve toplumumuzun, bölgemizin ve dünyanın sosyal ve kültürel, siyasal ve ekonomik, bilimsel ve teknolojik kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla oluşturulan bir “Gelişim-Diyalog-İşbirliği-Güçbirliği Platformu”dur. Türkiye genelinde 76'ya ulaşan irtibat



noktası, 56 farklı ülkede yaklaşık 149 irtibat noktasıyla 7.500 üyesi olan, yaklaşık 1.500.000 kişiye istihdam sağlayan ve 35.000 işletmeyi temsil eden; iş dünyası için olduğu kadar toplumun diğer kesimleri için de örnek bir eğitim, rehberlik, danışmanlık merkezi haline gelen, uygulama ve çalışmalarını profesyonel düşünce zeminine oturtan, kurumsal kimliğini tamamlayarak, bunu ISO 9001:2000 Kalite Belgesi'yle tasdik ettiren güçlü bir "Sivil Toplum Kuruluşu"dur."

Misyonu; "ulusal ve uluslararası düzeyde bağımsız ve bağlantısız hareket eden bir işadamları derneği olarak, önceden belirlenen ilke ve değerleri paylaşan üye sayısını artırmak, üyeleri arasındaki dayanışmayı geliştirmek ve kendi içinde sağladığı bu birlik ve beraberlik ruhuyla ülkemizin maddi ve manevi yönden gelişmesine katkıda bulunmak" olan MÜSİAD'ın kuruluş amacı ise ilk Başkanı Erol Yazar'ın ifadeleriyle şöyledir (Şencan, 1994'den aktaran Doğan, 2006: 55);

"Türkiye'de sanayi ve ticaret odaları ile Odalar Birliği gibi kuruluşlar sanayicinin beklentilerine cevap veremiyor. Bunun işadamları fikriyatları doğrultusunda ayrı bir teşekkül kurma arzusu içindeler. (...) Biz ne SİAD'lar gibi mahalli, ne de TÜSİAD ve TÜGİAD gibi İstanbul ağırlıklıyız. MÜSİAD'ın farkı, büyük işletmeler ve holdinglerden ziyade, orta ve küçük ölçekli işletmeleri hedef almasıdır. Bizim bakış açımız da diğer derneklerden farklı."

Temelde geleneksel küçük burjuvazi (esnaf ve zanaatkarlar) içerisinde gelip, organize sanayi bölgelerinde uygulanan teşvik ve sağlanan ayrıcalıklarla gelişen KOBİ sahipleri ile belediyeyle (Refah Partili Belediyelerle) iş yapan ticaret ve inşaat sektörü temsilcilerinden oluşan MÜSİAD'ın gelişiminde; Milli Görüş Hareketi'nin ve içerisinde Zahit Kotku ve Esat Coşan gibi Nakşibendi şeyhlerinin bağlı olduğu İskenderpaşa Cemaati ile Turgut Özal'ın, Necmettin Erbakan ve Recep Tayyip Erdoğan'ın içinde yer aldığı İsmail Ağa Cemaatinin önemli bir rolü bulunmaktadır.

### **3.7.2.1. MÜSİAD'ın Gelişimi: Milli Görüş Hareketi ve Cemaat Etkisi**

MÜSİAD'ın gelişimi de temelde İslami sermayenin ya da diğer adıyla Anadolu sermayesinin gelişimi ile paralellik göstermektedir. Fakat MÜSİAD'ın

gelişiminde Milli Görüş Hareketi'nin 1990'lı yıllardaki yükselişi ve Cemaat Ağları'nın etkisi ön plana çıkmaktadır. Gelişim sürecinin başlangıcında 1970'li yıllarda Anadolu sermayesinin sözcülüğünü yapan Necmettin Erbakan'ın sermayeler arası güç-iktidar sahipliğini artırma yönündeki çabaları bulunmaktadır. Erbakan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği çerçevesinde taşra burjuvazisini geliştirmeye yönelik çabalarını kurmuş olduğu siyasi partiler üzerinden sürdürmeye çalışmıştır. Dönemin İslamcı muhafazakar burjuvazisinin kendisini siyasi iktidarda gösterme çabalarının ürünü olan (Sönmez, 2010: 96) Erbakan'ın kurduğu, Milli Nizam (Ocak 1970) ve Milli Selamet (Ekim 1972) Partileri'nin kuruluş amaçları içerisinde 'küçük ve orta boy taşra burjuvazisinin çıkarlarını korumak' açık bir şekilde yer almaktadır. Örneğin Milli Nizam Partisi, "taşralı küçük müteşebbisin sınıfsal çıkarlarını dinsel-kültürel bir söylem aracılığıyla geniş kitlelere ulaşmayı hedefleyerek korumak üzere 'milliyetçi ve mukaddesatçı' bir parti olarak" kurulmuştur (Bakırezer ve Demirer 2010'dan aktaran Bölükbaşı, 2012: 168). Bu dönemdeki birikim stratejisine bakıldığında, "İslami burjuvazi ve temsilcisi olan MNP-MSP, içe yönelik birikim stratejisinin kendisinden şikayetçi olmamakla birlikte, stratejinin uygulanmasında büyük burjuvazinin kazandığı cephelerin fazlalığından ya da kendisine düşen kaynağın az oluşundan rahatsızlık duymaktadır" (Ayhan ve Sağıroğlu, 2011: 128).

İslamcı muhafazakar sermayedarların ana örgütü olarak görülen (Yavuz, 2005: 131; Sönmez, 2010: 96) MÜSİAD'ın kurulduğu 1990 yılı ve sonrasında ise bu burjuvazi sınıfının, siyasi iktidar içerisinde yer alma çabaları, Refah Partisi'nin 1990'lı yıllardaki başarılı grafiği ile meyvelerini vermiştir. Milli Görüş Hareketi'nin yükselişe geçtiği bu dönemde Refah Partisi'nin önce yerel seçimlerde ardından da hükümette yer alması İnce'ye göre (2010) (başta MÜSİAD'a üye olan İslamcı muhafazakar sermayedarlar olmak üzere) İslami sermaye için önemli fırsatlar sunmuştur. Yerel yönetim ihaleleri (Albayraklar grubunun aldığı ihalelerle 1990'lı yıllarda İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile en fazla iş yapan şirketlerden biri olması) ve kamudaki özelleştirmeler (PETLAS'ı KOMBASSAN'ın alması gibi), İslami sermaye birikiminin reel sektörde sıçrama yapmasını sağlamıştır (İnce, 2010; Doğan, 2006: 56; Bölük, 2002: 36-37). Ayrıca bu dönemde Bölük'ün iddiasına göre (2002: 23) Refah Partisi çizgisinde yayın yapan Kanal 7 Televizyonu, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne ait olan BRT televizyonu cihazlarını ucuz fiyatlarla kiralayarak yayına

başlamış, Büyükşehir Belediyesi ve belediyeye bağlı kuruluşların reklamları ile bu televizyon kanalının gelişimi desteklenmiştir.

Dönemin İslami sermayesi'nin sesi olan ve bu sermayenin gelişimine çeşitli yollardan (reklam, haber, program, yazı vs. aracılığıyla) etkide bulunan İslamcı medya, Doğan'a göre (2006: 57) gerek iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmeler gerekse de Milli Görüş Hareketinin savunucusu olan Refah Partisi'nin birçok büyük kentte (başta İstanbul ve Ankara olmak üzere) belediyeleri ele geçirmiş olmasının genişlettiği olanakların etkisiyle 1990'ların ikinci yarısından itibaren hızlı bir çeşitlenme ve yaygınlaşma eğilimi göstermiştir.

Başta MÜSİAD olmak üzere İslami sermaye'nin 1990'larda yükselişinin arkasında önemli ölçüde Milli Görüş Hareketi'nin bu yıllardaki yükselişi yatmaktadır. Milli Görüş hareketi'nin bu yıllardaki yükselişi ise, Bölükbaşı'na göre (2012:169) hareketin sınıf siyasetini belirleyen iki eğilim tarafından açıklanmaktadır. Bunlardan ilki, özellikle 1990 sonrası Refah Partisi'nin kazanmış olduğu belediyeler aracılığıyla kent yoksullarını, gecekondu kesimlerini, sosyal güvenlikten yoksun olan yeni göçmenleri kucaklayan “adil ekonomik düzen<sup>8</sup>” yaklaşımıdır. İkincisi ise Milli Görüş Hareketi'nin bu yıllarda Anadolu burjuvazisinden önemli ölçüde destek almasıdır.

Adil ekonomik düzen yaklaşımı, Refah Partisi'nin kent yoksulları ile güçlü bağlar kurmasını sağlamıştır. Bu kesimlere yönelik hayırseverlik ahlakı içeren yiyecek, giyecek, yakacak, sağlık, eğitim yardımları söz konusu güçlü bağların oluşmasını sağlamıştır. Ayrıca yürütülen etkin belediyeçilik hizmetleri de insanların yaşam kalitesini iyileştirmiş, kentsel rantların belediye aracılığıyla daha geniş kesimlerle (eşitsiz bir şekilde de olsa) paylaşılması da partiye olan desteğin giderek daha hızlı bir şekilde artmasına neden olmuştur (Bölükbaşı, 2012: 169).

---

<sup>8</sup> Adil ekonomik düzen yaklaşımı ve temel özellikleri ile ilgili ayrıntılı bilgi için Erbakan'ın 1991 yılında yazdığı “Adil Ekonomik Düzen” adlı kitaba bakınız.

Kitaba Erişim: <http://www.necmettinerbakan.net/haberler/adil-ekonomik-duzenn2.html>.

Adil ekonomik düzen yaklaşımında, kapitalizm ve komünizmin faydalı yönleri bir araya getirilmiş zararlı taraflarına ise yer verilmemiştir (Erbakan, 1991). Bu yaklaşımda devlet, doğal kaynaklar ve birtakım kamu teşebbüslerinin mülkiyetini elinde bulunduran, üretim ve bölüşüm üzerinde kontrol yetisine sahip “bürokratik korporatizm” modeli içerisinde yer almaktadır (Bakırezer ve Demirer 2010’dan aktaran Bölükbaşı, 2012: 171). Adil ekonomik düzen yaklaşımı, bir yandan devletin piyasa üzerinde sıkı bir denetimini öngörmekte diğer yandan ise serbest piyasayı savunmaktadır. Bu tezatlık ise yaklaşımın oksimoron bir yapıda olduğunu göstermektedir (Bölükbaşı, 2012: 171).

Doğan çalışmasında (2006), MÜSİAD’ın gelişiminde Cemaat Ağları’nın etkisine yer vermektedir. MÜSİAD, İslamı kapitalist sistemin işleyişi ile uzlaştırma çabası içerisinde olan Nakşibendi şeyhlerinin bu çabalarını kamusal alanda tartışma düzlemi yaratacak bir fonksiyona sahiptir (Doğan, 2006: 54). Hem bu fonksiyona sahip olması hem de üyeleri arasında güvene dayalı cemaat bağlarının gelişmesine katkıda bulunması, cemaat tarafından desteklenmesi ve cemaat ağlarının hem yurt içi hem de yurt dışında MÜSİAD’ın gelişimi yönünde kullanılmasını sağlamıştır.

Doğan’a göre (2006: 56), MÜSİAD’a yükselişinde yön veren sınıfsal irade; üyelerinin çoğunluğu küçük ölçekte iş yapan şirketler olmasına rağmen, neo-liberalizm ve sermayenin küreselleşmesi sürecinde palazlanma arzusu içerisinde olan ve bu sürece ayak uydurmak isteyen orta ve büyük ölçekli sermayedarlara aittir.

Buğra (2004) çalışmasında, MÜSİAD’ın yükselişi ile ilgili çalışma açısından önemli sayılabilecek bir saptamada bulunmaktadır. Buğra’ya göre MÜSİAD’ın yükselişinde önemli faktörlerden birisi de, üyeler arasında oluşturulan güven duygusunun sözleşmelere sadık kalınmasını sağlayarak işlem maliyetlerini düşürmesi ve maliyet arttırıcı riskleri ortadan kaldırmasıdır. Bu güven duygusunu sağlayan ise MÜSİAD üyelerinin dinlerine olan bağlılıklarıdır. Böylelikle kendine özgü bir çalışma etiğine sahip, eskiyle bir süreklilik ilişkisi içerisinde olan yeni bir modern girişimci tipi ortaya çıkmaktadır (Özdemir 2006’dan aktaran Bölükbaşı, 2012: 174).

### 3.7.2.2. “Homo İslamicus” ya da “Ahlaklı Kapitalistler”

MÜSİAD’la birlikte ortaya çıkan yeni girişimci modelinde, serbest piyasa koşullarında adaletsizliklerin oluşmaması için gerekli görülen etik değerlere sahip bir girişimci tarif edilmektedir. Bu girişimci ise; ahlaklı bir kapitalist, ekonomizm yerine manevi değerler çerçevesinde şekillenen, homo economicus’un alternatifi bir “homo İslamicus”dur. Etik değerlerle donanmış bir homo İslamicus, ekonomik ilişkilerini ekonomik rasyonalizm temelinde değil aynı zamanda hak-hukuk ve öbür dünya teması çerçevesinde değerlendirmektedir (Bölükbaşı, 2012: 174; Doğan, 2006: 56). Ayrıca, bir birey olarak kazancını ve zenginliğini bir hak olarak tanımlamakta ve ahlaki sorumluluk ilkesini (zekat) zenginliğini meşrulaştıran bir söylem olarak kullanmaktadır (Ayhan ve Sağıroğlu, 2011: 139).

MÜSİAD’ın kurucusu olan Erol Yarar 17 Ağustos 1993 tarihli Milliyet Gazetesi’nde yer alan “Ben Kapitalist Değilim” başlıklı yazıda kendisi üzerinden bir ahlaklı kapitalist ya da homo İslamicus tanımı yapmaktadır. Yarar, kendisini “kapitalist değil de kapital sahibi” olarak tanımlamakta ve ikisi arasında farkın zenginliği harcama şekillerinde görülebileceğini belirtmektedir. Bu bağlamda MÜSİAD olarak sermayenin ahlaklı patronların elinde bulunduğu ve insanlığın geliştirilmesi için harcadığı bir düzen için çalıştıklarını belirtmektedir. Bu şekilde tanımlanan düzen içerisinde ise benzer etik hedefleri benimsemiş girişimcilerin birbirlerine karşı dürüst, işçilere karşı adil, topluma ise faydalı bir kapitalist olmaları beklenmektedir (Bölükbaşı, 2012: 175). Bu açıdan MÜSİAD, “ekonomik belirlenimli rasyonel davranışı moral ve etik değerlerle yoğurarak TÜSİAD’ın bireyselleşmeci yaklaşımına karşı alternatif ‘cemaatçi’ bir modernleşme önermektedir” (Keyman ve Koyuncu 2005’den aktaran Bölükbaşı, 2012: 175).

Kendilerinden topluma faydalı bir ahlaklı kapitalist ya da homo İslamicus olmaları beklenen MÜSİAD üyesi işadamlarının temel özellikleri şöyle sıralanabilir (MÜSİAD 2005’den aktaran Ayhan ve Sağıroğlu, 2011: 120);

1. ***Kendi dinamikleri ile sermaye birikimi sağlıyorlar:*** Bu sınıf Cumhuriyetin klasik İstanbul-Ankara bağından kopuk, merkez-dışı kalmıştır ve tamamen kişisel atılımlarıyla gelişmektedir.

2. ***İşbirlikçi kapitalizmin devlet rantından faydalanamıyor:*** Merkezden kopuk bu sınıf, ülkede egemen “devlet eli ile zengin yaratma” politikalarından nasibini almamış, devlet tarafından değil desteklenmek, kösteklenmiş bir sınıftır.
3. ***İhracat merkezli üretim yaptığı için dış dünyaya çok açık:*** Turgut Özal, bu sınıfı “ihracatı destekleme politikaları” çerçevesinde oldukça teşvik etti. Bu insanlar da genellikle manevi, zaman zaman maddi olan bu teşvikleri çok iyi değerlendirmişlerdir.
4. ***İslami yaşam tarzına sıkı sıkıya bağlılar:*** Anadolu’daki hakim hayat tarzına, dolayısıyla İslami geleneklere sıkı sıkıya bağlıdırlar.
5. ***Babaları çağdaş eğitim almamış olsalar da oğullar (hatta kızlar) çağdaş eğitimin en yüksek seviyesiyle donanmışlardır.***

### 3.8. Yöntemsel Yaklaşım

Çalışma, genellikle büyük sermaye sahiplerinin karşısında yer alıyor gibi görünen ama onlarla işbirliği yapmaya çalışan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış, ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturmayı düşünen, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer alacakları ağların sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin, hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin sahip oldukları habituslarının şekillendirmesi ile hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkileri ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmanın yöntemsel çerçevesi, Bhaskar ve Sayer’in öncülüğünü yaptığı “eleştirel gerçekçilik” yaklaşımına dayanmaktadır (Sayer, 1992; Bhaskar, 1998). Bu yaklaşımda toplum alanında doğrudan gözlenemeyen ilişkileri ortaya koyan,

toplumsal aldanişları ortadan kaldırmaya çalışan, koşullanmalara hapsolmayan bir gerçekçilik anlayışı geliştirilmiştir. Bu anlayış, “aşkın gerçekçilik” olarak isimlendirilmektedir (Tekeli, 2008: 13). Aşkın gerçekçilik olarak da isimlendirilen eleştirel gerçekçilik, pozitivist ve relativist anlayışlara yöntembilimsel bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Sayer, 1992).

Eleştirel gerçekçilik, olguların ve düzenliliklerin gerçek dünyayı kesin bir gerçeklikle açıklayabileceği iddiasında olan pozitivist tepki olarak geliştirilmiştir (Dişbudak ve Purkis, 2012: 54). Diğer taraftan postmodernizm ve yorumsamacı yaklaşımın hiçbir ampirik olgu olmadan olguların sadece sosyal olarak oluşturuldukları iddiasına da karşı çıkmaktadır. Eleştirel gerçekçilik bunlar arasında üçüncü bir yol önermektedir (Sayer 1992’den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012: 55). Eleştirel gerçekçiliğin temel öncülleri, Sayer tarafından şöyle sıralanmaktadır (1992: 5-6; 2010: 4);

**1. *Bizim ona dair bilgimizden bağımsız bir dünya bulunmaktadır.*** Eleştirel gerçekçilik anlayışına göre algı ve gözlemimiz dışında bir gerçeklik bulunmaktadır. Gerçeklik ilişkilerin nesnel maddi yapısından oluşur ve bu maddi ilişkiler yapısı ile açıklanmalıdır. Bu yapı doğrudan gözlemlenir değildir.

Bhaskar’a göre dünya birbiri ile örtüşen üç düzey ile algılanabilir. Bu düzeylerden ikisi bizim bilgimiz dahilinde üçüncüsü ise bilgimiz dışında işlemektedir. İlk düzey olan ampirik düzey, deneyim ve gözlemlere işaret eder. İkinci düzey ise eylemlerin ortaya çıktığı fiili düzeydir. Gerçek düzey olarak adlandırılan üçüncü ve son düzey ise diğer düzeyleri kapsayan, olguları ortaya çıkarma güç ve yetkinliğine sahip yapı, süreç ya da mekanizmalara işaret etmektedir (Bhaskar, 1998; Ozan, 2001). Gerçek düzey hakkındaki bilgiler, fiili düzeydeki pratikler üzerinden elde edilebilmektedir. Ampirik düzeydeki bilgiler kesinlikle kusursuz olamayacağı gibi her bilgi yanlışlanabilmektedir. Gerçek düzeydeki bilgiler asla doğrulanamayacağı için bu bilgilerin sadece akla yatkın olduklarından bahsedilebilmektedir (Bhaskar 1998’den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012).

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri araştırılırken; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyelerinin maddi pratikleri fiili düzeyde tespit edilmektedir. Fiili düzeyde tespit edilen pratiklerden hareketle ise gerçek düzey hakkında bilgi sahibi olunacaktır.

Sayer (1992: 92, 2010: 63), gerçek düzeyin işaret ettiği olguları ortaya çıkarma yetkinliğine sahip yapıları; içsel bir şekilde ilişkili nesnelere ve pratikler kümesi olarak tanımlamaktadır. Örnek olarak mal sahibi ve kiracı arasındaki ilişkiyi vermekte ve bu ilişkinin özel mülkiyet, rant ve iktisadi artığın üretimini önceden varsaydığına ve bunların hep birlikte yapıya işaret ettiğini vurgulamaktadır. Çalışmada Sayer'in bu gerçek düzeye ilişkin yapı üzerinden yapmış olduğu tanımdan hareketle; Muğla Merkez ilçedeki MUGİAD ve MÜSİAD sermaye fraksiyonları üyelerinin içerisinde yer aldıkları/almadıkları fraksiyonlardaki diğer üyelerle, yerel yönetimle, tertiuslarla ve girişimcilerin gerek iş kurma gerekse işlerini sürdürme aşamalarında kendilerine pozitif bir yarar sağlayabileceği, kurdukları ilişkiler sonucunda birtakım faydalar elde etme potansiyeli olacağını düşündükleri toplum içerisinde belirli konumdaki aktörlerle olan ilişkilerinin; sermayenin sosyalliğini, hareketini, tarihsel bağlamını, bunların arkasındaki temel itici güç olan sermaye biriktirme zorunluluğunu (çevrimin sürekliliğinin sağlanması zorunluluğunu) önceden varsaydığını ve bunların hepsinin yapıyı işaret ettiği söylenebilir. Toplumsal gerçekliği işaret eden üç düzey ayrıştırıldığında; sermaye birikim süreci ve bu sürecin sürekliliğinin sağlanması zorunluluğu, sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerine (her türden) yapmış olduğu yatırımın nedeni olarak ortaya çıkar. Dolayısıyla ampirik ve fiili düzeye ilişkin gözlem ve deneyimlere dayanan verilerin arkasında yatan maddi/nesnel süreç, yapı, koşul ve mekanizmalar incelenmelidir. Çünkü eleştirel gerçekçilik, olayların nedenini gözlemlerden çıkarsanan genellemelerde değil doğurucu mekanizmalarda bulmaktadır (Tekeli, 2008: 13).

- 2. Böyle bir dünyaya ilişkin bilgimiz yanlışlanabilir ve kuram yüklüdür. Doğruluk ve yanlışlık kavramları bilgi ve bilgi nesnesi arasındaki ilişki hakkında tutarlı bir görüş sunmada yetersizdir. Ama yine de bilgi, ampirik**



***denetimden muaf değildir ve ampirik denetimin başarılı maddi uygulamalarının biçimlendirme ve açıklamadaki etkinliği tesadüfi değildir.***

Eleştirel gerçekçilik, bu noktada evrensel doğrunun ya da yanlışlanabilirliğin bilgi için bir kriter olduğu ve bilginin kuramsal olarak yansız kabul edildiği pozitivist yaklaşımdan ayrılmaktadır. Bilgi ve gözlem, ne pozitivistlerin savunduğu gibi kuramsal olarak yansızdır, ne de yapısalcıların kabul ettiği şekilde kuram tarafından belirlenir; bilgi ve gözlem kuram yüküdür. Bu bağlamda kuramsal olarak yansız bir bilimi gerekli kılan doğruluk ve nesnellik kriterlerinden bahsetmek mümkün değildir (Ozan, 2001: 13; Sayer, 1992: 83).

Eleştirel gerçekçilik yaklaşımına göre dünya, sadece kuramdan beslenen uygun kavramsal kaynaklara göre anlaşılabilir fakat aynı zamanda bu kavramsal kaynaklar, dünyanın kendi yapılarını tekbaşlarına belirleyemezler. Doğru, ne mutlak ne de tümüyle alışılabilir ve görecelidir; pratik yeterlilikle ilişkilidir. Bu noktada bilginin pratik olarak yeterli olup olmadığı, kuramın bilgiyi belirlediği düşüncesini geçersizleştirerek bizi doğruluk yerine pratik yeterlilik kavramının kullanımına götürmektedir. Sayer, doğruluk kavramı yerine pratik yeterlilik kavramını önermektedir. Bilgi kriteri olarak pratik yeterlilik ise bilimin ya da bilgi üretiminin toplumsal bir pratik olduğu görüşü ile bağlantılıdır (Ozan, 2001: 13, Sayer, 1992: 69-83). Bilgi ya da bilgi üretiminin toplumsal bir pratik oluşu ise bilginin sosyal bir inşa süreci geçirdiğine yani insan pratiğinden ayrı düşünülmemeyeceğine işaret etmektedir. Bu ise bilginin içerisinde yaşanan toplumdan bağımsız bir şekilde geliştirilemeyeceği anlamına gelmektedir.

Çalışmada çeşitli sermaye kuramları ve sosyal sermaye teorisinin kuramsal çerçevesini oluşturan sosyal ağ kuramlarına dayalı kavram ve Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyelerinin fiili düzeyde tespit edilen maddi pratiklerinden hareketle gerçek düzeye yaklaşılmaya çalışılmıştır. Söz konusu kavram ve pratikler, bilginin mutlak doğruluğunu değil oluşturulduğu süre içerisinde gerçek dünyayı olabildiğince açıklamasına hizmet edeceklerdir. Bu ise bilginin pratik yeterliliğine ulaşma çabası olarak görülebilir.

**3. Bilgi, ne tümüyle gerçeklerin düzenli yığılmalarında olduğu gibi değişmeyen bir kavramsal çerçeve içerisinde ne de kavramlardaki eşanlı ve geniş kapsamlı değişiklikler doğrultusunda tümüyle kesintili bir şekilde gelişir.**

Çalışmada incelenen sosyal sermaye kavramsallaştırılması süreci, bilginin sürekli değişime uğrayan bir inşa süreci olduğunu ve kavramların bir bilgi nesnesi olarak sürekli devinim içerisinde nasıl geliştiğini göstermiştir.

**4. Dünyada zorunluluk mevcuttur; doğal ya da sosyal nesnel zorunlu olarak nedensel güçlere ya da eyleme yollarına ve belirli duyarlılıklara sahiptirler.**

Eleştirel gerçekçiliğin nedensellik kavramsallaştırması, pozitivist, atomistik nedensellik anlayışına karşı bir kavramsallaştırmadır. Pozitivizmin nedenselliği, iki bağımsız olay arasındaki sabit ve düzenli bağlantı olarak tanımlamasına karşılık, eleştirel gerçekçilik anlayışı bu tür bir nedensellik açıklamasını reddetmekte ve dünyanın, deneyimsel görümlere neden olan karmaşık mekanizmalardan ve yapılardan oluştuğunu ileri sürmektedir (Ozan, 2001: 14).

Eleştirel gerçekçilik anlayışında nedensellik, “nedensel güçler”, “maruz kalışlar”, daha genel bir anlamda “eyleme yolları” ve “mekanizmalar”la ilgilidir. Bu nedensel güç ya da eğilimler, tek bir nesne ya da bireyde değil, toplumsal ilişkilerde ve yapılarda bulunur. Bir nesnenin nedenselliği, sahip olduğu güç, kendi içinde değil, yer aldığı ilişkiler ağı içinde tanımlanır (Sayer, 1992: 105, Ozan, 2001: 14).

Sayer, nesnellik iddiasının, birbirinden ayrı şeyler ya da olaylar arasındaki düzenlilik ile ilgili olmadığını, aslında bir nesnenin neye benzediği, ne yapabileceği ya da herhangi bir özel durumda ne yapabileceği ile ilgili olduğunu belirtmiş ve bu görüşünü şu şekilde formüle etmiştir (Sayer, 1992: 105; Ozan, 2001: 14); C, E’ye neden olur fakat C’nin E’ye neden olmadığı durumlarda da ikisi arasında var olan ilişkiden bağımsız bir şekilde nesnelere nedensel güç ve eğilimler atfedilebilir. Bu, nedensel güçlerin ve eğilimlerin gerçekleşmesinin ve ortaya çıkmasının bağlı olduğu koşullarla ilgili bir şeydir. Koşullar burada, kendi nedensel güç ya da eğilimlere

sahip nesnelere ve onların diğer nesnelere ilişkilerine karşılık gelmektedir. Eleştirel gerçekçilik yaklaşımında nesnenin ve ilişkilerin nedensel güçlerinin ve bunların ortaya çıkışının, diğer nesne ve ilişkilerin nedensel güçleriyle ilişkili olması, nedenselliğin, toplumsal gerçekliğin bir bütün olarak algılanması temelinde kavramlaştırıldığını göstermektedir (Ozan, 2001: 15).

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, Türkiye’de ve dünyada sermaye birikiminin ve kapitalizmin nesnel koşulları çerçevesinde incelenmektedir. Bu yönüyle çalışma, toplumsal gerçekliği anlamamıza yardımcı olacaktır.

**5. *Yalnızca olaylardan değil, bu olayları ortaya çıkarma güç ve yetisine sahip nesne ve yapılardan oluşan dünya farklılaşmış ve tabakalaşmıştır. Bu yapılar, düzenli olaylar zincirine neden olmadıkları durumda da var olabilirler.***

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, üyelerin fiili düzeyde tespit edilen maddi pratiklerinden hareketle incelenirken bu maddi pratikleri ortaya çıkaran ya da çıkmasında etkili olan süreç, yapı ve mekanizmalara da yer verilmiştir. Sermaye fraksiyonu üyelerinin maddi pratiklerine etkide bulunan yapı kapitalizm iken, mekanizma sermaye birikim mekanizması ve süreç ise Türkiye’de ve Dünya’da yaşanan sermaye birikimi süreci’dir. Bu genel çerçeve içerisinde araştırma konusu ile ilgili bazı olgu, süreç, anlayış, kavram, mekanizma vs ayrıca önem taşımaktadır. Çalışma açısından bunlar temel başlıklar altında; saçılma olgusu, sermaye’nin yoğunlaşması ve merkezileşmesi, mülksüzleştirme yoluyla birikim, esnek uzmanlaşma, “küçük güzeldir” anlayışı, sermayenin yerel ve bölgesel olan’a artan ilgisi, “kolektif kapitalist” ve 1980 sonrası sermaye birikim sürecinde Anadolu Sermayesi ve gelişimi şeklinde sıralanabilirler.

**6. *Eylemler, metinler ve kurumlar gibi sosyal fenomenler kavram bağımlıdır. Bu nedenle biz sadece bunların üretimi ve maddi etkilerini açıklamayız aynı***

*zamanda bunların ne anlama geldiklerine ilişkin yorumlarda bulunuruz. İncelenen nesne, araştırmacı ve kendi bağlamından kaynaklanan nedenlerden dolayı kendisine atfedilen kavram ve anlamlardan etkilenmektedir. Verilerin toplanması bile nötr bir şekilde değerlendirilememektedir, çünkü bu süreç de önceden kavramsallaştırılmıştır.*

Çalışma daha önce yapılan araştırma pratikleri ve kavramlar üzerine kurgulanmıştır. Bu nedenle araştırılan konu hakkında daha önce çalışan araştırmacılardan ve bu konuya ilişkin kuramlardan faydalanılmış ve araştırmacı bunlardan etkilenmiştir. Bu etkilenme sosyal bilimlerde daha güçlü bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Gerçek bir nesneye (çalışmada sermaye fraksiyonu üyeleri) atfen kullanılan kavramlar zorunlu ilişkileri içerecek biçimde maddi pratiklerin önemli boyutlarını içermelidir. Bunu gerçekleştirmek ise kavram ve pratikler aracılığı ile gerçek düzeye olabildiğince yaklaşabilmek araştırmacının temel görevidir (Hedberg 2004'den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012).

**7. *Bilim ya da bilginin diğer herhangi bir çeşidinin üretimi, sosyal bir pratiktir. İyi de olsa kötü de olsa, koşullar ve bilgi üretimindeki sosyal ilişkiler, bilginin içeriğini etkiler. Bilgi çoğunlukla dilbilimsel'dir ve bilginin doğası ile iletişimin şekli, neyin bilindiğine ya da iletildiğine bağlı değildir. Bu ilişkilerin farkındalığı, bilgiyi değerlendirmede hayati bir önem taşımaktadır.***

Bir araştırmacı, dahil olduğu araştırma topluluğu, çalıştığı konunun bağlamı ve bunlar arasındaki ilişkiden kaçınılmaz olarak etkilenmektedir. Ayrıca araştırma sırasında araştırmacının içerisinde bulunduğu koşullar, bilgi üretim ve bilgi edinme sürecine etkide bulunmaktadır. Çalışmayla ilgili olarak özellikle girişimcilerin maddi pratiklerinin incelenmesi sürecinde girişimci grupları ile olan sosyal ilişkiler, bilgi üretim sürecini ve bilgi edinme sürecini etkilemiştir. Sermaye fraksiyonları ya da bu fraksiyonların yöneticileri ile kurulan yakın ilişkiler; bilgi edinme sürecini (anketlerin ve derinlemesine görüşmelerin yapılmasını) kolaylaştırmıştır.

**8. Sosyal bilim, incelediği nesneye eleştirel bir şekilde yaklaşmalıdır. Sosyal olguların anlaşılması ve açıklanabilmesi için bu olguları eleştirel bir şekilde değerlendirmek gerekmektedir.**

Çalışmada incelenen nesne (Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyeleri) ve bu nesnelerin belirli davranış ya da eğilimleri (sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal ilişkilerini bir kaynak olarak görmeleri) ile bunların arkasında yatan olgular, süreçler, mekanizmalar, kavramlar, anlayışlar vs. (saçılma olgusu, sermaye'nin yoğunlaşması ve merkezileşmesi süreci, mülksüzleştirme yoluyla birikim, esnek uzmanlaşma, “küçük güzeldir” anlayışı, sermayenin yerel ve bölgesel olan'a artan ilgisi, “kolektif kapitalist” ve 1980 sonrası sermaye birikim sürecinde Anadolu Sermayesi ve gelişimi gibi) eleştirel bir bakış açısıyla ele alınmaya ve değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Eleştirel gerçekçilik yaklaşımı, veri toplama aşamasında hem niteliksel hem de niceliksel tekniklerin kullanımına izin veren bir yaklaşımdır. Niteliksel araştırma tekniklerinden biri olan derinlemesine görüşmelerden elde edilen veriler ile niceliksel veri toplama tekniklerinden birisi olan anket uygulamalarından elde edilen verilerin birlikte değerlendirilmesi; Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkilerinin ampirik olarak analizine olanak sağlayacaktır.

Araştırma sırasında nesnelerin maddi yönleri de dikkate alınarak pratikle desteklenmelidir. Bu nedenle araştırmalar iki aşamalı bir süreci içermektedirler. Bir yanda soyutlama yapılırken diğer tarafta pratik araştırma tasarımı söz konusudur. Niceliksel ve niteliksel araştırma tasarımları farklı soruların cevaplanmasına hizmet ederler ve somut bir olayın analizinde farklı roller üstlenirler (Sayer 1992 ve Hedberg 2004'den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012).

Niceliksel araştırmalar toplumsal olguları niceliksel olarak ölçülebilir hale getirme çabası içerisindedirler. Bu olgular hakkında sayısal bilgiler toplanır, söz konusu olguların sınırlı sayıdaki özellikleri arasındaki ilişkileri, niceliksel analiz teknikleri ile çözümlenmeye çalışılır. Bu araştırmalar, evrensellik iddiası taşıyan

kuram hipotezlerini sınamak için yapılmaktadır ve çok sayıda olgunun az sayıdaki özellikleri üzerinde dururlar (Tekeli, 2008: 4).

Niteliksel araştırmalar ise bulgularına istatistiksel prosedürlerle ya da diğer nicelikselleştirme yollarıyla ulaşılmayan araştırmalar şeklinde tanımlanmaktadır. Niteliksel araştırmalarda ölçülebilir niceliklerle ilgilenmekten çok kişisel deneyimler, yorumlar ve olguların anlamları üzerinde durarak çözümlemelerde bulunulur. Niteliksel araştırma yapan araştırmacılar, az sayıdaki olgunun çok sayıdaki özelliklerini bir arada ele almaya, onların iç ilişkilerini kurmaya çalışırlar (Tekeli, 2008: 4).

Çalışmanın amacı doğrultusunda hem niceliksel hem de niteliksel yöntem bir arada ele alınmaktadır. Niceliksel veriler ile sermaye fraksiyonu üyelerinin demografik özellikleri, yaptıkları işin doğası, sahip oldukları sosyal sermaye kaynakları ve sahip oldukları sosyal sermaye türleri (dayanışmacı ya da aracı sosyal sermaye) ortaya konarken, niteliksel yöntem ile sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerine yapmış oldukları yatırım örnekleri ve bunların getirileri, sermaye fraksiyonu üyelerinin ortak iş yapma kültürleri, girişimcilerin sosyal tabakalaşma hiyerarşisi içerisindeki yeri ve hangi diğer katmanlara erişimi olduğu, sermaye fraksiyonu üyelerinin ağ içerisindeki konumu, sermaye fraksiyonu üyelerinin eylem ve davranışlarının amacı, sosyal sermaye kaynaklarına erişimleri ve sosyal sermayeyi harekete geçirebilme becerileri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada sermaye fraksiyonu üyelerinden nicel ve nitel araştırma teknikleri aracılığıyla alınan bilgilerin değerlendirilmesinde pür pozitivist veya görecelilik tuzağına düşülmemelidir. Aşırı bir pozitivist eğilimle, somut olan pratiklerin zenginliği kendi içerisinde ve herhangi bir soyutlama yapılmadan analiz edilmemelidir. Bu durumda, toplumsal gerçeğin somut varoluşundan hareketle soyutlama yolu ile elde edilen kavramların mutlak ve evrensel olmadıkları, temel alınan gerçeğin büyük dönüşümler geçirdiği, bilimsel bilgi üretmenin önemli bir diğer boyutunu soyutlama ile elde edilen kavramların değiştirilmesinin oluşturduğu ortaya çıkmaktadır (Ercan 2011'den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012). Çalışmada dikkate alınan eleştirel gerçeçilik yaklaşımı, olgular, süreçler, mekanizmalar, kavramlar, anlayışlar vs'nin bütünsel bir çerçevede ele alınmasını ve bazı genel

çıkarımların birarada ortaya konmasını sağlaması nedeniyle yeterli bir çerçeve sunmaktadır.

### **3.9. Sosyal Sermaye Büyüme ve Kalkınma İlişkisi: Dünya Literatürü**

Sosyal sermayeye ilişkin Dünya literatürü, bu kısımda sadece araştırma konusu dâhilinde verilmiştir. Bu bağlamda Dünya literatürü; makro boyutta sosyal sermaye-ekonomik büyüme ve kalkınma ilişkisi ve mikro boyutta sosyal sermaye, refah, gelir dağılımı ve yoksulluk ilişkisi dikkate alınarak oluşturulmuştur.

Ekonomik büyüme ve kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin incelendiği ampirik çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Dünya literatüründe ekonomik büyüme ve kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen belli başlı çalışmalar; Putnam (1995), Mubangizi (2003), Woodhouse (2006), Sabatini (2006a, 2006b), Putnam, Leonardi ve Nanetti (1993), Helliwell ve Putnam (1995, 1999), Narayan ve Pritchett (1996), Serageldin (1996), Narayan (1997), Guiso, Zingales vd. (2004), Beugelsdijk ve Van Schalk (2005), Zak ve Knack (2001), Knack ve Keefer (1997) ve Whiteley (2000)'dir. Bu çalışmaların ortak özelliği, sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma ve büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmeleridir. Helliwell (1996) ve La Porta vd. (1997) çalışmalarında, ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varmışlar, Barr (2000) çalışmasında ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır. Bu çalışmalar içerisinde Putnam, Leonardi ve Nanetti (1993) çalışması ayrıca bir önem taşımaktadır. Çünkü söz konusu çalışmada İtalyan bölgelerindeki kalkınma farklılıkları üç farklı değişkeni temel alan sosyal sermaye endeksi oluşturularak araştırılmış, sosyal sermayenin yüksek olduğu bölgelerde gelirin sosyal sermayeye bağlı olarak daha fazla arttığı görülmüştür. Putnam vd.'nin söz konusu çalışmasından sonra yapılan birçok çalışmada özellikle az gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin kalkınma üzerinde pozitif etkide bulunduğu ortaya koyulmuştur. Bu çalışmalarda ekonomik büyüme ve kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişki incelenirken güven, sosyal sermaye'nin en temel unsuru olarak görülmüş, ekonomik büyüme ve kalkınma ile sosyal sermaye

arasındaki ilişkinin kapsamı güven ağırlıklı incelenmeye çalışılmıştır. Nitekim Knack ve Keefer (1997) çalışmalarında, güven değişkeni katsayısında % 10'luk bir artışın % 0,8 büyümeye neden olduğunu, Zak ve Knack (2001) çalışmalarında ise güven değişkeni katsayısında % 15'lik bir artışın % 1'lik bir büyümeye neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Makro boyutta, sosyal sermaye ekonomik büyüme ve kalkınma arasında kurulan ilişkiler mikro boyutta daha çok hane halkı temelinde sosyal sermaye refah, gelir dağılımı ve yoksulluk ilişkisi bağlamında ele alınmıştır. Dünya literatürüne bakıldığında, hane halklarının çeşitli gruplara olan üyeliği, hane halkının sosyal sermaye stokunu temsil edecek şekilde kullanılmaktadır. Ayrıca hane halkının refahının sosyal sermayeye dayalı olarak açıklandığı birçok çalışmada sosyal sermaye, hane halkının gelirini çoğaltabilecek ya da tüketimini olası kılacak bir varlık olarak görülmüş, hane halkı refahının göstergesi olarak ise hane halkı kişi başına tüketim harcamaları esas alınmıştır. Örneğin Haddad ve Maluccio, sosyal sermayeyi resmi ve resmi olmayan kurumlara katılım endeksi ile ölçmüşler ve hane halkının kişi başına harcamaları üzerinde sosyal sermayenin önemli ve pozitif bir etkide bulunduğunu ortaya koymuşlardır (Haddad ve Maluccio, 2000:1-15). Nitekim Narayan ve Pritchett (1999), Knack ve Keefer (1997) ve Grootaert'in (1999) çalışmaları sosyal sermayenin hane halkı refahını pozitif etkilediği şeklinde sonuçlar ortaya koymaktadırlar.

Narayan ve Pritchett (1999) ile Grootaert'in (1999) hane halkına yönelik olarak Tanzanya ve Endonezya'ya ilişkin çalışmalarında, sırasıyla grup üyeliği ve niteliğe ilişkin olarak ölçülen sosyal sermayenin hane halkı içerisinde kişi başına harcamalar üzerindeki etkisinin beşeri sermayeye kıyasla büyük olduğu bulunmuştur. Narayan ve Pritchett (1999:884) bu etkinin beşeri sermayenin yarattığı etkiye kıyasla 4-10 kat arasında daha büyük olduğunu, Grootaert (1999, 26-27) bu etkinin beşeri sermayenin yarattığı etkiden 2 kat daha büyük olduğunu bulmuşlardır. Endonezya'da sosyal sermaye stokundaki % 10'luk artış, kişi başına toplam harcamada % 1,1 artışa neden olmuştur. Maluccio, Haddad ve May (2000) benzer bir çalışmayı Güney Afrika üzerine gerçekleştirmişlerdir. Bu çalışmada resmi ve resmi olmayan grup



üyeliği endeksi ile ölçülen sosyal sermayenin 1998'de kişi başına harcamalar üzerinde pozitif ve önemli bir katkıda bulunduğu görülmüştür.

Narayan ve Pritchett'in (1997) Tanzanya kırsalında yer alan çeşitli gruplar (siyasal parti, kadın grupları, kiliseye ait ya da islami gruplar, çiftçi grupları gibi) üzerinde yaptıkları çalışmada, daha yüksek düzeyde sosyal sermayeye sahip köylerdeki hane halklarının daha yüksek kişi başına gelire sahip oldukları görülmüştür. Aynı çalışmada sosyal sermaye dışında hane halkı refah düzeyini belirleyebilecek tüm değişkenler sabit tutulduğunda, sosyal sermayenin köylerdeki hane halklarının refahını önemli ölçüde etkilediği belirlenmiştir.

Grootaert ve Narayan'ın Bolivya'daki yoksulluk ve hane halkı refahı üzerine yaptıkları çalışmada (2004), Bolivya'da sosyal sermayenin hane halkı refahı üzerindeki etkisi ampirik olarak tahmin edilmeye çalışılmış, bu amaçla hem nicel hem de nitel veriler kullanılmıştır. Çalışmada sosyal sermaye, kırsal bölgelerdeki hane halklarının sendika ve diğer kurumlara olan üyelikleri ile ölçülmüş ve sosyal sermayenin hane halkı refahını arttırıcı ve yoksulluğu azaltıcı etkide bulunduğu gösterilmiştir. Çalışmada, hane halkı refahının sosyal sermaye düzeyine dayalı olarak açıklanmasında önemli sayılabilecek bir diğer bulgu da, bir varlık olarak sosyal sermayenin fakirler için zenginlere kıyasla refah düzeylerinin iyileşmesinde daha büyük bir yerinin olduğunun gösterilmesidir.

Ha, Kant ve Maclaren (2004), Vietnam'daki hane halklarının refah düzeylerindeki değişim ile sosyal sermaye stoku arasındaki ilişkiyi incelemişler ve hane halklarının refah düzeyi üzerinde; sosyal sermayenin diğer sermaye çeşitlerine kıyasla daha büyük etkide bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca hane halkları arasında sosyal sermaye düzeylerindeki değişimlere bağlı olarak görülen refah farklılıklarının incelenmesinde hane halklarının içinde yaşadıkları toplumsal yapılar da bu çalışmada dikkate alınmıştır. Çalışmada, sosyal sermaye, diğer üretim faktörleri (emek, sermaye gibi) gibi bir üretim faktörü olarak üretim fonksiyonu içerisinde açıklayıcı değişken olarak yer almıştır. Çalışmada, sosyal sermayenin hane halkı geliri üzerinde pozitif ve güçlü bir etkide bulunduğu ve bu pozitif etkinin fakir hane halklarının gelirlerinde zengin hane halklarına göre daha büyük olduğu tespit

edilmiştir. Ayrıca, diğer birçok çalışmadan farklı olarak bu çalışmada kurumlara olan üyeliğin hane halkı geliri üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı da belirlenmiştir.

Grootaert, Oh ve Swamy'nin (2002) yapmış oldukları çalışmada sosyal sermayenin Burkina Faso'daki hane halkı refahı ve yoksulluk üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada yüksek sosyal sermaye düzeyi, yüksek hane halkı kişi başına harcama düzeyi ve kredilere ulaşma olanağı ile ilişkilendirilmiş ve fakir hane halklarının gelirleri üzerinde zengin hane halklarına göre sosyal sermayenin daha büyük pozitif etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

### 3.10. Sosyal Sermayeye İlişkin Türkiye Literatürü

Türkiye'de sosyal sermayeye yönelik ilgi, Dünya literatüründe kavrama yönelik artan ilgiye paralel bir biçimde 2000 sonrası ortaya çıkmış, literatürdeki teorik ve ampirik çalışmalar bu tarihten sonra yapılmıştır. Türkiye'deki sosyal sermaye çalışmalarının ilgilendikleri araştırma konuları ve çalışmalar aşağıdaki gibi listelenebilir;

- **Ekonomik Kalkınma ve Büyüme;** Kovacı, Belke ve Koç (2009), Yapraklı (2005), Karagül (2003), Demiral (2007), Aktan ve Çoban (2008), KOSGEB (2005), Erselcan (2009), Karaçay (2008).
- **Güven;** Başkak ve Öneş (2010), Öksüzler (2006), Erdoğan (2006), Başak (2010), Özsağır (2007), Gökalp (2003), Duman ve Alacahan (2011), Gerşil ve Aracı (2011), Başak ve Öztaş (2010), Ören (2007), Erdem ve Aytemur (2009), Devamoğlu (2008).
- **Bilgi (Enformasyon) ve Yenilik Yaratma;** Sağsan, Yücel ve Sözen (2010), Özdemir (2008), Şan (2007), Göksel, Aydınlan ve Bingöl (2010), Aydınlan, Göksel ve Bingöl (2010), Mısırdalı (2006).
- **Eğitim ve Okul Hayatı;** Töremen (2004), Çalışkan ve Meçik (2009), Özbay (2006).

- ***Bölgesel Kalkınma***; Çetin (2006), Keskin (2008).
- ***Kırsal Kalkınma***; Çekiç ve Ökten (2009), Çekiç (2009).
- ***Yoksulluk***; Altay (2007).
- ***Toplumsal Cinsiyet***; Başak (2010), Başak ve Öztaş (2010).
- ***Etnik Farklılık***; Duman ve Alacahan (2011).
- ***Göç***; Erdenebat (2006).
- ***Kurumlar***; Kovacı, Belke ve Koç (2009), Oğuz (2006).
- ***Küresel Kriz***; Sağsan, Yücel ve Sözen (2010).
- ***Psikiyatrik Bozukluklar***; Başkak ve Öneş (2010).
- ***Sürdürülebilir Kentsel Yaşam***; Karakurt (2008).
- ***İşgücü Piyasası***; Gerşil ve Aracı (2011), Ören (2007), Seçer (2009), Kuşçu (2006).
- ***Sosyal Kaynaşma***; Duman ve Alacahan (2010).
- ***Sivil Toplum***; Betil (2010), Demiral (2007), Devamoğlu (2008).
- ***Sosyal Girişimcilik***; Betil (2010).
- ***Din***; Şan (2008).
- ***Kadın Girişimciliği***; Yetim (2002).
- ***Aile***; Özdemir (2007).
- ***Siyasal Kültür***; Akdoğan (2006).
- ***Nepotizm (Kayırmacılık)***; Özler, Özler ve Gümüştekin (2007).

- **Literatür İncelemesi;** Erselcan (2009), Karagül ve Masca (2005), Tüylüoğlu (2006), Akçay (2003).

Yukarıda listelenen çalışmaların büyük kısmı teorik çalışmalardır. Türkçe literatürde ampirik çalışma sayısı az olmasına karşın özellikle son yıllarda kavrama yönelik ilgiye bağlı olarak bu sayı artış göstermiştir. Teorik çalışmalar daha çok sosyal sermaye ile güven, ekonomik büyüme ve kalkınma ile bilgi(enformasyon) ve yenilik yaratma arasındaki ilişkilere yönelik bir çerçeve sunmaktadırlar. Ampirik literatüre bakıldığında ise yapılan çalışmaların; güven, eğitim, ekonomik büyüme ve kalkınma, toplumsal cinsiyet, etnik farklılıklar, işgücü piyasası, bilgi(enformasyon) ve yenilik yaratma, girişimcilik ve sosyal sermayenin belirleyicileri konularına ilişkin olduğu görülebilir.

Ampirik literatürde sosyal sermaye güven ilişkisini açıklamaya yönelik çalışmalar çoğunluktadır. Öksüzler (2006), sosyal sermayeyi belirleyen faktörleri AB ve Türkiye için panel logit yöntemi ile ampirik olarak araştırmıştır. Çalışmada bir sosyal sermaye göstergesi olarak güven ile kişi başına milli gelir ilişkisi, Türkiye ve AB ülkeleri için araştırılmıştır. Çalışmaya göre güven, gelir üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Ayrıca sosyal sermayenin belirleyicisi olarak eğitim, AB ve Türkiye için önemli bulunurken, gelir düzeyi AB için önemli iken, Türkiye için önemsiz bulunmuştur.

Erdoğan (2006)'ın çalışması, Türk gençlerinin sivil ya da siyasi katılımlarının eksikliğini sosyal sermaye eksikliğinden kaynaklandığı yönündeki görüşü tartışmak amacı taşımaktadır. Bu amaçla Türk gençlerinin sosyal sermaye düzeyleri ile sivil/siyasal katılım düzeyleri arasındaki ilişki incelenmiş ve faktör analizi gibi istatistiksel analiz yöntemleri kullanılarak bu ilişki test edilmiştir. Çalışmada güven, sosyal sermayenin önemli belirleyicilerinden biri olarak görülmüş, Türk gençliğinin sosyal sermayesinin üç ana ölçüt temelinde düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda söz konusu üç ana ölçüte ilişkin sonuçlar; Türk gençleri arasında sivil ve siyasal etkinliklere katılımın düşüklüğü, bireylerarası (genelleştirilmiş) güven düzeyinin neredeyse yokluğu ve özellikle de siyasal kurumlara güven derecesinin de yüksek olmadığı şeklindedir.

Güven ve sosyal sermaye ilişkisine yönelik olarak yapılan bir diğer ampirik çalışmada, Başak (2010) belli bir kurumsal ortamda birbirleriyle etkileşimde bulunan aktörlerin genelleştirilmiş güvenlerinin toplumsal cinsiyet ve sınıf esasında görünümelerini belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışma sonuçlarına göre, hemen hemen her meslek grubunda örgüt çalışanın eş ve çocukları ile kendi seçtikleri arkadaşları (iş yeri dışındaki arkadaşları) için yüksek derecede güven beslediği, ancak iç gruptan dış gruba doğru gidildikçe güvenin azaldığı görülmektedir. Ayrıca çalışma sonucunda kadınların erkeklere göre daha düşük oranda insanlara güvenebileceklerini belirttikleri ortaya çıkmıştır. Meslek grupları açısından ise en üst meslek grubunda yer alanların “diğerlerine” daha çok güven duydukları tespit edilmiştir. Çalışmadaki diğer önemli bulgu ise güven konusundaki farklılaşmanın cinsiyetten daha çok sınıfa göre olma eğilimi içerisinde olmasıdır.

Duman ve Alacahan (2010) çalışmalarında sosyal sermaye göstergelerinin etnik kökene göre değişip değişmediğini sorgulamışlardır. Bu amaçla zorunlu ve gönüllü olarak yoğun göç alan Adana'nın 10 mahallesinde 600 kişi ile bir alan araştırması gerçekleştirmişlerdir. Araştırmanın bulguları, sosyal kaynaşmanın önemli bir boyutu olarak görülen sosyal sermaye ve onun temel bileşeni ve kaynağı güven ile sınırlı bir şekilde tartışılmıştır. Çalışmaya göre, etnik kimlik farklılıkları sosyal sermaye stoku üzerinde önemli farklılıklara neden olmakta, etnik kimliklerin birbirleriyle iletişim ve paylaşım olanaklarının artması ve etkileşim sürecinin uzaması; kimlikler arasında önyargıların azalmasına, güvenin artmasına kaynaklık etmekte ve sosyal sermaye birikimine ve kaynaşmaya katkı sağlamaktadır.

Gerşil ve Aracı (2011), işletmelerde iş görenler arasında sosyal sermayenin önemli unsurlarından biri olan güvenin nasıl yerleşeceği ve performans üzerindeki etkilerini belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmada, çalışma ortamındaki güvenin artırılmasının performansı arttıracacağı sonucuna ulaşılmıştır. Nitekim çalışmada orta düzey performansa sahip işgörenlerin çalıştıkları firmaya karşı duydukları güven ile performans düzeyleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Başak ve Öztaş (2010) çalışmalarında, bir sosyal sermaye unsuru olarak güvenin, toplumsal cinsiyet ve sınıf esasında bir farklılaşmaya uğrayıp uğramadığını araştırmışlardır. Çalışmada aracı sosyal sermaye (aktör bazında hesaplanan güven)

miktarlarının farklılaşmasında öncelikli faktörün cinsiyetten ziyade sınıf olduğu tespit edilmiştir. Her bir meslek grubunda yer alan kadınların, kendi grubunda yer alan erkeklerden daha az aracı sosyal sermayeye sahip olmasının ise cinsiyetle bağlantılı olduğu gösterilmiştir.

Erdem ve Aytemur (2009), Türk iş örgütlerinde bireyler arası güven ilişkilerinin tam olarak hangi beklentilere dayandığı, hangi davranışların güven yarattığı sorusunu aydınlatabilecek bir ölçüm aracı geliştirmek amacıyla yaptıkları çalışmada, sosyal sermaye unsuru olarak kabul edilen bireyler arası güveni konu edinmişlerdir. Araştırma bulgularına göre, dikey ve yatay düzeydeki örgütsel ilişkilerin güven yaratma potansiyelinin, tarafların farklı beklentilerine dayalı olduğu saptanmıştır. Buna göre bir astın yöneticisine güvenebilmesi onu yetkin, adil ve hami olarak görebilmesine bağlı iken, bir yöneticinin astına güven duyması onun yatkın ve dürüst olmasına bağlıdır. Meslektaşına güven duyabilmek için ise kişisel güvenilirlik ile yetkinlik boyutları ön plana çıkmaktadır.

Sosyal sermaye ve güven ilişkisinin ampirik olarak incelendiği bu çalışmaların yanında Türkçe literatürde sosyal sermaye ile bilgi (enformasyon) ve yenilik yaratma ilişkisinin de ampirik olarak araştırıldığı görülmektedir. Bu bağlamda Aydın, Göksel ve Bingöl (2010) çalışmalarında sosyal sermayenin bireyin örtülü bilgi paylaşım niyeti üzerindeki etkilerini incelemeye ve bu niyetin davranışa dönüşüp dönüşmediğini tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışma, sosyal sermayenin örtülü bilgi paylaşım niyetini pozitif olarak arttırdığını ve bireylerin örtülü bilgi paylaşım niyetlerinin örtülü bilgi paylaşım davranışına dönüştüğünü göstermektedir.

Göksel, Aydın ve Bingöl (2010) ise çalışmalarında sosyal sermaye boyutlarının örtülü bilgi paylaşım davranışını etkileyip etkilemediğini sorgulamaktadırlar. Çalışmada, sosyal sermaye boyutlarının örtülü bilgi paylaşım davranışını olumlu yönde etkilediği istatistiksel olarak kanıtlanmıştır.

Özdemir (2008) çalışmasında, sosyal sermaye ile bilgi yaratma arasındaki ilişkiyi sosyal ağ kuramlarıyla analiz etmeyi amaçlamış, bu bağlamda çalışmada fen bilimleri ve sosyal bilimlerde yer alan akademisyenlerin sosyal ağ özellikleri ve

güven boyutlarının makale sayısı üzerindeki etkisi ölçülmüştür. Araştırmanın sonuçlarına göre, sosyal sermayenin bilgi yaratma ile arasındaki ilişkinin etkileri, çalışma alanına ve ortak çalışma kültürünün yaygınlaşmasına göre değişmektedir. Bilgi yaratma süreci, bireyler arasında sosyal etkileşimin şart olduğu ve örtük bilgilerin paylaşılıp, rasyonel bir şekilde yeniden birleştirilmesi gerektiği bir süreç olarak düşünülmüştür. Çalışma'ya göre, fen bilimlerinde uygulamaya odaklı bilgi yaratma süreci içerisinde sosyal etkileşim şart olduğundan ve buna bağlı olarak ortak çalışma kültürü yaygınlaştığından sosyal sermayenin olumlu etkileri daha fazla görülmekte, sosyal bilimlerde ise gözlenen sosyal ağlar ve ilişkiler daha çok arkadaşlık temelli kurulan sosyal etkileşimin izlerini taşımakta, sosyal bilimlerde ortak çalışmalar daha az yapılmakta, bireyler çalışmalarını daha az birbirleriyle paylaşmaktadırlar.

Literatürde eğitim ve sosyal sermaye ilişkisine yönelik tek bir ampirik çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Töremen (2004) ilköğretim okullarında birikmiş olan sosyal sermayenin düzeyini ortaya koymak için yapmış olduğu çalışmada sosyal sermayeye ilişkin hazırlanan anketi ilköğretim öğretmenlerine uygulamıştır. Araştırma bulguları, öğretmenlerin kısmen hayatlarından bıkkın göründükleri, aralarında hediyeleşmenin çok yaygın olmadığı, ev ziyaretlerinin ve telefonla aramaların çok sık olmadığı, birlikte hareket etmedikleri ve bu durumun gelecek kaygısına dönüştüğü ve birbirlerinin sırlarını çok fazla paylaşmadıkları sonuçlarını ortaya koyarak öğretmenlerin sahip oldukları sosyal sermaye stoklarının oldukça düşük düzeyde olduğunu göstermektedir.

Sosyal sermayeye ilişkin yapılan çalışmalardan bir diğeri de kamu yönetiminde hizmet verimliliği üzerinde sosyal sermaye unsurlarının etkisi ve sosyal sermaye unsurlarının algılanışını ortaya koymaya çalışan Yatkın (2009)'ın çalışmasıdır. Çalışmada Elazığ valiliğinde kamu hizmeti yürüten 40 orta ve üst düzey yönetici ile görüşülmüş, bu yöneticilerin güven duygusu ve takım çalışması algı düzeyleri incelendiğinde kadınların erkeklerden daha yüksek algı düzeyine sahip olduğu, eğitim düzeyi yükseldikçe güven duygusunun algılanmasının yükseldiği, evlilerin bekârlardan daha yüksek algı düzeyine sahip oldukları sonuçlarına varılmıştır. Ayrıca yapılan alan araştırmasından elde edilen sonuçlara dayalı olarak

yöneticiler, genel olarak sosyal sermaye unsurlarının bilincinde olup hizmet verimliliği ve vatandaş tatmini açısından güven ve takım çalışması anlayışının gerekliliğine inanmaktadırlar.

Yetim (2002) çalışmasında sosyal sermaye olarak kadın girişimcilerin özelliklerini ve yeterliliklerini belirlemeye çalışmıştır. Çalışmada kadınların sosyo-demografik özellikleri, kişisel karakteristikleri, işlerini kurma ve sürdürme aşamalarında bilgi ve beceri sağlama kanalları, işbirliği eğilimleri sosyal sermaye kaynakları olarak ele alınmıştır. Araştırmaya katılan kadın girişimciler farklı sosyal sermaye kaynaklarını hem iş kurma hem de sürdürme aşamalarında harekete geçirebilmekte ve girişimcilik nitelikleriyle bütünleştirebilmektedirler. Kadınlar informal ve kurumsal kaynakları girişimcilik faaliyetlerinde kullanmaktadırlar.

Karagül ve Dündar (2006) çalışmalarında sosyal sermaye ve önemi üzerinde durmuş ve sosyal sermayenin gelişimini etkileyen beşeri kalkınma endeksi, toplumun rekabet düzeyi, adaletin sağlanma düzeyi ve gelir dağılımı değerleriyle sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi teorik ve ampirik olarak incelemiş ve genel olarak bu faktörlerdeki pozitif gelişmenin sosyal sermayenin gelişimine olumlu katkı yaptığı sonucuna varmıştır.

Yapraklı (2005) çalışmasında, sosyal sermayenin (güven düzeyi ve işgücü birliklerine üyelik) ekonomik büyüme üzerindeki etkisini, 1990 ve 2000 yılları itibariyle yatay kesit veriler kullanarak, 28 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke bazında incelemiştir. Analiz sonuçları, sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer taraftan analiz sonuçları, sosyal sermaye göstergelerinden güven düzeyi değişkeninin ekonomik büyüme üzerinde işgücü birliklerine üyelik değişkeninden daha etkin olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte sosyal sermayenin ekonomik büyümeye katkısının fiziki ve beşeri sermayeye göre daha düşük oranda olduğu ve gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin ekonomik büyümeye katkısının daha fazla olduğu gözlenmiştir.

Erselcan (2009) ise aynı bölgede buldukları halde farklı gelişen 3 ilde- Sivas, Kayseri ve Yozgat- imalat sanayinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin ekonomik performansları üzerinde sosyal sermayenin etkisinin olup olmadığını araştırmıştır.



Çalışmada genel olarak ise sosyal sermaye ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın sonuçları, sosyal ilişkilere yaptıkları yatırım sayesinde, daha yüksek ortak eylem düzeyine ve daha düşük işlem maliyetlerine sahip firmaların daha iyi performans gösterdiğine ilişkin kanıtlar içermektedir. Ayrıca Sivas'ta mesleki örgüt etkinliğinin ve Kayseri'de öğrenmenin yaygınlaşmasının, performansta fark yaratan unsurlar olarak ön plana çıktığı belirtilmiştir.

Çekiç (2009) çalışmasında bölgesel ve kırsal kalkınmanın anahtarı olarak görülen sosyal sermayenin boyutlarının araştırılması ve az gelişmiş bir bölgenin kırsalında sosyal ilişki ağlarını belirleyen değişkenlerin kırsal yerleşme ve hanelerin sosyo-kültürel yapısı ile ilişkilerinin saptanmasını amaçlamıştır. Çalışmada güven ve köy içi ilişkiler, köy dışı ve kurumsal ilişkiler, girişim ve katılım, bilgi edinme, çeşitliliğe açıklık, tolerans ve bölüşüm sosyal sermaye faktörleri olarak ortaya çıkmıştır. Kırsal yerleşmeler açısından sosyal sermayenin öğelerinde ortaya çıkan farklılıklar halk köylerinde kurumsal ve yerleşme dışı ilişkilerin daha güçlü olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda kendi toprağını işleyen kırsal hanelerin çoğunlukta olduğu yerleşmelerde, nüfusun da büyüklüğüne bağlı olarak daha çok sosyal ağa sahip olunduğu sonucuna varılmıştır.

Keskin (2008) çalışmasında, bölgesel kalkınmada sosyal sermayenin yeri ve önemini açıklamayı ve bölgesel kalkınma için önemi giderek artmakta olan sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi sorunlarına çözüm bulmayı amaçlamıştır. Bu bağlamda çalışmada, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası'na (ETSO) kayıtlı olan işletme sahiplerinin sosyal sermaye düzeyini belirleyen faktörler açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmada ETSO üyelerinde sosyal sermayenin orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir ve özellikle eğitim düzeyi ile sosyal sermaye arasında doğrusal bir ilişkinin de tespiti yapılmıştır.

Kılınç (2008) Türkiye'de sosyal sermaye öğelerinin gelişmişlik düzeyini tespit ederek, Türkiye'de var olan demokrasi kültürünü, sosyal sermaye teorisi çerçevesinde değerlendirmektedir. Ayrıca çalışmada sosyal sermayenin üretilmesinde gönüllülük temeline dayalı olan sivil toplum kuruluşlarının etkinliği

ölçülmüş ve sivil toplum kuruluşlarının sosyal sermaye üretmede olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.

Literatüre bakıldığında Türkiye’de sosyal sermaye ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasında kurulan ilişkiler sadece Yapraklı (2005) ve Erselcan (2009) çalışmalarında makro boyutta incelenmiştir. Türkiye’de sosyal sermaye ve yoksulluk ilişkisini inceleyen tek bir çalışma mevcuttur. Söz konusu çalışma da Altay (2007)’in çalışması olup teorik bir çalışmadır. Söz konusu çalışmada sosyal sermayenin çıktıları itibariyle bir kamu malı olduğu varsayımı altında sosyal sermaye yoksulluk ilişkisi teorik olarak incelenmiştir. Ayrıca literatürde etnik çeşitlilik ve sosyal sermaye ilişkisini inceleyen tek bir ampirik çalışmanın mevcut olduğu (Duman ve Alacahan, 2011) görülmektedir. Duman ve Alacahan (2011) çalışmalarında sosyal sermaye göstergelerinin etnik kökene göre değişip değişmediğini sorgulamışlar, Türkiye’de herhangi bir bölgede (Adana ili) görülen etnik çeşitliliğe bağlı sosyal sermaye stokundaki farklılıkları ele almışlardır.

Çalışmanın ilk bölümünde özellikle 2000 yılı sonrası sosyal bilimler alanında Dünya’daki gelişimine paralel bir biçimde geniş bir kullanım alanına sahip olan ve popülaritesi gün geçtikçe artan sosyal sermaye kavramının, ana akım iktisadın ilkelerini güçlendirmesinde ve ekonomik olmayan alanlara doğru kendini genişletmesinde nasıl önemli bir araç haline aldığı gerek teorik gelişmeler gerek politika değişimleri çerçevesinde anlatılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla öncelikle sermayenin sosyal doğası, hareketi ve tarihsel bağlamı üzerinde durulmuştur. Ayrıca Neo-klasik ekonomik ve ekonomik olmayan ayrımından hareketle sermayenin önce nasıl sosyal doğasından koparıldığı, sonra ise bu sosyalliğin nasıl “sosyal sermaye” kavramsallaştırması ile tekrar görünürde kazandırılmaya çalışıldığı ve böylece ana akım iktisadın Neo-klasik anlamda sermayeye bakışının bir peçe ile örtüldüğü süreç teori ve politika değişimleri çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda çalışmanın Türkiye literatüründeki diğer çalışmalardan sosyal sermaye kavramını ele alış, sosyal sermayenin oksimoron bir kavram olarak ortaya çıkış sürecine değinme ve kavrama eleştirel yaklaşma açısından farklılık taşıdığı söylenebilir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesine ve eylem (mikro) ve yapıyı

(makro) birbirine bağdaştırma çabalarına hizmet eden sosyal ağ kuramlarına ve Dünya Bankası'nın ilk defa Ocak 1996'da topladığı Sosyal Sermaye Grubunun, sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği görüşlere yer verilmiştir. Bu görüşler; Toplumcu Görüş, Ağ Görüşü, Kurumsal Görüş ve Sinerji Görüşü'dür. Dünya Bankası'nın Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımını şekillendiren ve çerçevesini oluşturan Sosyal Ağ Kuramları, sosyal sermaye teorisinin temelini oluşturan kuramlardır. Sosyal sermayenin kuramsal çerçevesini oluşturan bu kuramlar; Granovetter'in Zayıf Bağların Gücü Kuramı, Burt'ün Yapısal Boşluklar Kuramı, Coleman'ın Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramlarıdır. Bu açıdan çalışmanın, Türkiye literatüründeki sosyal sermaye konulu diğer çalışmalardan; sosyal ağ literatürüne geniş bir perspektifte yer vermesi açısından farklılık göstereceği düşünülmektedir.

Çalışma sosyal sermaye konusu ile ilgili literatürdeki çalışmalardan eleştirel gerçekçilik yaklaşımını benimsemesi açısından da farklılık göstermektedir. Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye grubu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, Türkiye'de ve dünyada sermaye birikiminin ve kapitalizmin nesnel koşulları çerçevesinde incelenmektedir. Bu yönüyle çalışma, toplumsal gerçekliği anlamamıza yardımcı olacaktır. Toplumsal gerçekliğin anlaşılması için sermaye grubu üyelerinin maddi pratiklerini (sosyal ilişkilerine yaptıkları yatırımı) ortaya çıkaran ya da çıkmasında etkili olan süreç, yapı ve mekanizmalara çalışmanın üçüncü bölümünde yer verilmiştir. Sermaye grubu üyelerinin maddi pratiklerine etkide bulunan yapı kapitalizm iken, mekanizma sermaye birikim mekanizması ve süreç ise Türkiye'de ve Dünya'da yaşanan sermaye birikimi sürecidir. Bu genel çerçeve içerisinde araştırma konusu ile ilgili bazı olgu, süreç, anlayış, kavram, mekanizma vs. ayrıca önem taşımaktadır. Çalışma açısından bunlar temel başlıklar altında; saçılma olgusu, sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi, mülksüzleştirme yoluyla birikim, esnek uzmanlaşma, "küçük güzeldir" anlayışı, sermayenin yerel ve bölgesel olan'a artan ilgisi, "kolektif kapitalist" ve 1980 sonrası sermaye birikim sürecinde Anadolu Sermayesi ve gelişimi şeklinde sıralanabilirler. Çalışmada dikkate alınan eleştirel gerçekçilik yaklaşımı, olgular, süreçler, mekanizmalar, kavramlar, anlayışlar vs.'nin

bütünsel bir çerçevede ele alınmasını ve bazı genel çıkarımların bir arada ortaya konmasını sağlaması nedeniyle yeterli bir çerçeve sunmaktadır.

Çalışmanın alan araştırması bulgularına yer verilen dördüncü ve son bölümü ise yereldeki sermaye fraksiyonlarına ve sermaye birikim sürecine ilişkin yerel bilginin elde edilmesi ve yorumlanması açısından Türkiye literatüründeki bir boşluğu doldurmaya çalışmıştır. Çalışmadan hareketle; sosyal sermaye, popüler sosyal sermaye literatüründen (Özellikle Coleman ve Putnam) farklı bir şekilde, kapitalizmin genel işleyişi çerçevesinde kapitalistin/girişimci sınıfın/yereldeki sermaye grubu üyelerinin sahip olduğu ve olmaya çalıştığı özel mal niteliğinde bir kaynak olarak görülmelidir. Bu bağlamda çalışmada, popüler sosyal sermaye literatürünün öncü isimlerinden Coleman ve Putnam'ın sosyal sermayeyi ele alış tarzı değil de, yapmış olduğu sosyal sermaye tanımı ile öncelikle sosyal ağ literatürü sonrada sosyal sermaye – kalkınma literatürüne dolaylı bir katkı sağlayan, sermayeyi sosyal doğasından, tarihselliğinden ve akışkanlığından ayrı düşünmeyen ve sosyal sermaye teorisinin başlıca teorisyenlerinden olmasına rağmen zamanla sosyal sermaye literatüründen dışlanan Bourdieu'nün sermaye ve sosyal sermayeyi ele alış tarzı benimsenmiştir. Bu bağlamda çalışma, sosyal sermaye kavramını Bourdieu'cü anlamda ele alması ve popüler sosyal sermaye literatürüne karşı eleştirel bir yaklaşım sergilemesi nedeniyle de özgün bir değer taşımaktadır.

## **Dördüncü Bölüm**

### **Alan Araştırması Bulguları**

Çalışma, genellikle büyük sermaye sahiplerinin karşısında yer alıyor gibi görünen ama onlarla işbirliği yapmaya çalışan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış, ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturan, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonu ağlarının sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin, hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin habituslarının şekillendirmesi ile hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkileri ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Bu amaçla çalışmada, merkezi Muğla Menteşe İlçesinde bulunan dört farklı sermaye fraksiyonu incelenmek istenmiştir. Bu dört farklı sermaye fraksiyonu; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD), Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) ve Muğla 2000 Derneği'dir. Bu sermaye fraksiyonları içerisinde sadece MUGİAD ve MÜSİAD Muğla Şubesi sermaye fraksiyonu üyeleri ile anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Gerek Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) gerek Muğla 2000 Derneği ile çalışma hakkında yapılan ilk görüşmeler olumlu geçmiştir. Ancak 17 Aralık süreci ve sonrasında yaşananlar nedeniyle cemaate yakınlığı ile bilinen Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği yönetimine ulaşmak mümkün olmamıştır. Dernek yönetiminin çalışmadan desteğini çekmesinin, özellikle 17 Aralık süreci sonrasında yaşananlarla ilgisi olduğu düşünülmektedir. Nitekim bu süreçle paralel bir şekilde dernek yönetimi ile yapılan görüşmeler askıya alınmış, dernek genel sekreterine bir dönem ulaşılamamış, dernek yönetimi çalışma hakkındaki bilgilendirici dosyayı tekrar değerlendirilmek üzere incelemek istemiş fakat verilen dosyanın değerlendirilmesine ilişkin dernekten herhangi bir geri dönüş

yapılmamıştır. Muğla 2000 Derneği ile yapılan görüşmeler de başlangıçta oldukça pozitif geçmesine rağmen Dernek Başkanı'nın randevulara kayıtsız kalması ve çalışmaya yönelik ilgisiz kalması nedeniyle bu sermaye fraksiyonu üyeleri ile de görüşme gerçekleştirmek mümkün olmamıştır.

#### **4.1. Muğla Sermaye Fraksiyonları Tarihsel Gelişimi ve Mevcut Durum**

Çalışmanın bu kısmında öncelikle araştırmanın inceleme konusu olan MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonlarının tarihsel gelişimleri ve bu sermaye fraksiyonlarını tanıtıcı temel bilgilere yer verilmek istenmiştir.

##### **4.1.1. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD)**

MÜSİAD, 5 Mayıs 1990'da Erol Yarar, Ali Bayramoğlu, Abdurrahman Esmerer, Natic Akyol, Mehmet Turgut ve Halil Ayan'ın başını çektiği bir grup girişimci tarafından kurulmuştur (Bölükbaşı, 2012: 172; Doğan, 2006: 54). MÜSİAD Muğla Şubesi, MÜSİAD'ın 35. Şubesi olarak 2012 tarihinde işadamı Sayim Akdeniz'in başkanlığında 58 üye ile kurulmuştur. Derneğin Merkezi, Menteşe İlçesidir. MÜSİAD Muğla Şubesi amaçları, MÜSİAD'ın aşağıda sıralanan genel amaçları çerçevesinde Muğla ekonomisinin gelişimi için çalışmak ve Muğla'lı işadamlarını dünya ile buluşturmadır. MÜSİAD'ın amaçları şu şekilde sıralanabilir (MÜSİAD, 2014a);

##### **1. Kişisel Gelişim (İnsan Unsurunun Geliştirilmesi)**

- İşadamlarının ve istihdam ettikleri elemanların kişisel donanımlarını artırmak,
- Onların, sanayinin ve ticaretin tüm fonksiyonları bakımından, daha olumlu ve verimli insanlar haline gelmesine katkıda bulunmak,
- İç derinliği olan, kişisel ve mesleki açıdan yetişmiş, dayanışma nosyonuna sahip nitelikli bir insan topluluğunun ortaya çıkmasına katkıda bulunmak.

## **2. Kurumsal Gelişim (İş ve İşleyiş Sistemlerinin Geliştirilmesi)**

- Küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin iş ve işleyiş sistemlerinin geliştirilmesine; insan- bilgi -para unsurlarının denge ve uyum içinde daha iyi sevk ve idare edilerek, toplam kalite standardının yakalanmasına katkıda bulunmak,
- Grup ruhunun gelişmesini sağlayarak, kişilerin üstünde, kurumsal yapıların öne çıkmasını destekleyerek, yönlendirmek ve böylece daha köklü müesseselerin ortaya çıkmasına katkıda bulunmak.

## **3. Sektörel Gelişim (Piyasanın Geliştirilmesi)**

- Tüm sektörler için, iç ve dış pazarların-piyasaların araştırılmasına, geliştirilmesine; üreticiden tüketiciye, satıcıdan alıcıya uzanan yolların açılmasına; üyeler için, uygun şartlarda iş yapabilecekleri çevrelerin, ortamların oluşturulmasına, geliştirilmesine katkıda bulunmak,
- Sektörler arasında iletişim kurarak ülke ekonomisinin sektörel bazdaki makro dengelerinin sıhhatli bir tarzda oluşması için çalışmalar yapmak,
- Dünya ölçeğinde gelişen ve gerileyen sektörler ile ilgili çalışmalar yaparak bu bilgi ve araştırma sonuçlarını üyelerine ve ülke insanına duyurmak.

## **4. Kültürel Gelişim (Değer Ölçülerinin Geliştirilmesi)**

- İş dünyasının yatay ve dikey boyutlardaki tüm kesimlerini kuşatan geniş bir yelpaze içinde; kişisel, kurumsal, toplumsal, evrensel düzeydeki tüm kazançları ve kayıpları aynı eksen üzerinde ele alan bir anlayışla, toplumumuzun geçmişten bugüne getirdiği kültürel ve manevi değerlerle beslenmiş, ortak bir iş ahlakının ve örnek bir işadamı yahut işletme modelinin oluşmasına, gelişmesine katkıda bulunmak.

## 5. Toplumsal Gelişim (Ülkenin ve Toplumun Kalkınması)

- Kişilerin ve kurumların kazanması ve kalkınması ile birlikte; ülkemizin ve toplumumuzun da sosyal ve kültürel, siyasal ve ekonomik, bilimsel ve teknolojik yönlerden kazanması ve kalkınmasına; daha mutlu ve müreffeh, daha güçlü ve muteber bir ülke, toplum düzeyine çıkmasına katkıda bulunmak.

MÜSİAD Muğla Şubesi bünyesinde tarım, inşaat, hizmet, mermer ve turizm olmak üzere 5 farklı sektör kurulu bulunmaktadır. Sektör kurulları MÜSİAD'ın; "Sınai ve ticari faaliyet içerisinde bulunan üyelerin iş hacimlerini artırıcı, birbirleri ile olan ilişkilerini güçlendirici, ticari hayata bakışlarına yön veren, sektörün sorunlarının tespiti ve bu sorunların çözümüne yönelik gerek kendi kurullarınca gerekse de üniversiteler, diğer sektörel dernekler ve kamu kurum ve kuruluşları ile işbirliği içinde çalışmalarda bulunan, "Sürekli İyileştirme"yi kendisine ilke edinmiş, dinamik, özgüveni yüksek ve çözüm odaklı yapılanmasıdır" (MÜSİAD, 2014b) Ayrıca yakın zamanda MÜSİAD Muğla Şubesi bünyesinde enerji, çevre ve sağlık sektör kurulları da aktif hale getirilmek istenmektedir. Bu yapılanma içerisinde her bir sektör kurulu bünyesinde söz konusu sektörlerle özgü komisyonlar da aktif olarak çalışmaktadırlar.

### 4.1.2. Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD)

Muğla Genç İşadamları Derneği, 12 Eylül 1995 tarihinde Muğla'da yaşayan bir grup iş adamının (14 kurucu üye) biraraya gelmesi ile kurulmuştur. Derneğin Merkezi, Mentеше İlçesidir. Derneğin amacı, "Anayasanın uygun gördüğü kanunlar ölçüsünde Atatürk İlkelerine bağlı kalarak Muğla'daki işadamlarını bir çatı altında toplayarak tanışma ve kaynaşmalarını temin etmek, mesleki ve ekonomik yönden bilgi alışverişini sağlamak, ilgili özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerin, sağlıklı ve düzgün yürütülmesini üyelerin yararına sağlamaya çalışmak, üyelerine bu konuda yardımcı olmak. Muğla'nın ticari, sınai, sosyal ve kültürel kalkınmasında proje



üretmek, tavsiye etmek ve her türlü yardımda bulunmak” şeklinde dernek tüzüğünde yer almaktadır (MUGİAD, 2014). Muğla Genç İşadamları Derneği, Ege Genç İşadamları Derneği Federasyonu (EGİFED), Ege ve Akdeniz Genç İşadamları Derneği Federasyonu (EGAFED) ve Türkiye’deki tüm Genç İşadamları Derneği Federasyonlarının bağlı olduğu Türkiye Genç İşadamları Derneği Konfederasyonu’na (TUGİK) bağlıdır.

#### 4.2. Anket Uygulaması

Çalışmaya ilişkin alan çalışmalarına, MUGİAD ve MÜSİAD Muğla Şubesi olmak üzere iki ayrı sermaye fraksiyonu üzerinden 2013 Aralık ayı itibariyle anket sorularının test edilmesi ile başlanmıştır. Anket sorularına son şekli verilmeden önce, anketin uygulanacağı sermaye fraksiyonlarının yönetim kurulu üyelerine birer pilot anket yapılmıştır. Pilot anket uygulaması ile taslak olarak hazırlanan anket sorularının sermaye fraksiyonları üyeleri tarafından kolay anlaşılıp anlaşılmadığı tespit edilmiş, anlaşılmasında zorluk çekilen sorular daha anlaşılır hale getirilmeye çalışılmış, bir anketin ortalama uygulama süresi, pilot anket uygulamasında gerçekleştirilecek anketlerin uygulama süreleri ortalaması dikkate alınarak tespit edilmiş, sermaye fraksiyonu yönetim kurulu üyelerinin cevaplanmasında uygun bulmadıkları sorular (toplam iki soru<sup>9</sup>) anketten çıkarılmıştır. Böylece pilot anket uygulaması yapılarak araştırma sonuçlarının güvenilirliği ve zaman kullanımı açısından ön hazırlık yapılmıştır.

Çalışmanın niceliksel veri toplama tekniği kullanılarak gerçekleştirilen bölümünde, yüz yüze görüşme tekniği ile uygulanan soru kağıdı, dört genel başlık altında 19’u açık uçlu soru olmak üzere toplam 310 sorudan oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, Muğla sermaye fraksiyonlarından MUGİAD ve MÜSİAD Muğla Şubesi’ne üye olanların sosyo-kültürel ve demografik özellikleri ile ilgili sorular sorulmuştur. Anketin ikinci bölümünde, bu sermaye fraksiyonu üyelerinin yaptıkları

<sup>9</sup> Bu sorulardan bir tanesi, “Kendinizi Nasıl Tanımlarsınız?” şeklindeki kapalı uçlu soru olup Liberal, Dindar, Laik ve Demokrat şeklinde seçeneklere sahip iken diğer soru “Ne Sıklıkta Camiye Gidersiniz?” şeklindeki kapalı uçlu sorudur.

iş ve özelliklerine ilişkin sorular, üçüncü bölümde sermaye fraksiyonlarında yer alan üyelerin sosyal sermaye kaynaklarının tespitine ilişkin sorular, dördüncü bölümde ise üyelerin sahip oldukları sosyal sermaye türlerinin tespitinin yapılmasına yönelik sorular bulunmaktadır.

Anket sorularının hazırlanması aşamasında, yabancı literatürdeki Grootaert, Narayan, Jones ve Woolcock'un (2004) Dünya Bankası için hazırladıkları ve Nijerya ve Arnavutluk test bölgelerinde uygulanan sosyal sermayenin ölçümüne ilişkin anket ve Bullen ve Onyx'in (1998) Avustralya'nın beş farklı toplumu için sosyal sermaye ölçümüne ilişkin olarak hazırlanmış oldukları anket ile Dünya Değerler Araştırması'nın sosyal sermayenin temel unsuru olarak görülen güvene dayalı anket sorularından faydalanılmıştır. Yerli literatürde ise Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası'na (ETSO) kayıtlı olan işletme sahiplerinin sosyal sermaye düzeyini belirleyen faktörleri açıklamaya çalışan Keskin'in (2008) çalışmasında yer alan anket ile Erselcan'ın (2009) aynı bölgede buldukları halde farklı gelişen 3 ilde- Sivas, Kayseri ve Yozgat- imalat sanayinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin ekonomik performansları üzerinde sosyal sermayenin etkisinin olup olmadığını araştırdığı çalışmasında kullandığı anket sorularından faydalanılmıştır. Anket verilerinin girilmesi ve araştırma bulgularına yönelik tabloların oluşturulmasında ise IBM SPSS Statistics 20 İstatistik Paket Programı kullanılmıştır.

#### 4.2.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Anket Uygulaması

28.04.2014 ve 31.07.2014 tarihleri arasında olmak üzere üç aylık bir süre içerisinde gerçekleştirilen alan çalışması, Menteşe ilçesi başta olmak üzere; Köyceğiz, Ortaca, Dalaman, Fethiye, Marmaris, Kavaklıdere, Milas, Bodrum, Yatağan ve Ula ilçelerindeki MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine uygulanmıştır. Alan çalışmasında, çalışma dönemi içerisinde MÜSİAD Muğla Şubesi'ne üyeliği bulunan toplam 69 üyeden 63'ü ile anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler yapılmıştır<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında  $n = \frac{NpqZ^2}{N - 1E^2 + pqZ^2}$  formülü kullanılmıştır. Burada

**N:** araştırmanın içerdiği ana kütle büyüklüğü; **p:** incelenecek olayın görüş sıklığını (olasılığını); **q:**

Anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler için MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin tamamına ulaşılmaya çalışılmış ancak 6 üyenin bir kısmına (1 üye), alan çalışmasının yapıldığı dönemde yurt dışında bulunmaları ve bir kısmına da (5 üye) işleri nedeniyle farklı şehirlerde uzun süreli yerleşik bulunma zorunlulukları nedeniyle ulaşılamamıştır. Anket çalışması ve derinlemesine görüşme yapılan toplam 63 üyenin; 19'u Menteşe, 2'si Köyceğiz, 3'ü Ortaca, 4'ü Dalaman, 14'ü Fethiye, 4'ü Marmaris, 3'ü Kavaklıdere, 1'i Milas, 10'u Bodrum, 1'i Yatağan ve 2'si Ula ilçelerinde faaliyette bulunmaktadır. Anket çalışmaları ve derinlemesine görüşmelerin daha rahat bir şekilde gerçekleştirilmeleri için çalışma öncesinde başta MÜSİAD Muğla Şubesi Başkanı ve Genel Sekreteri olmak üzere şube yönetim kurulu üyelerine çalışmanın içeriği, amacı ve kapsamına ilişkin bilgilendirme toplantısı yapılmıştır. Alan çalışması boyunca; MÜSİAD Muğla Şubesi Genel Sekreteri ile birlikte üyeler ziyaret edilmiş, böylelikle çoğunluğu ilçelerde faaliyet gösteren üyelere ulaşmak daha kolay olmuş ve görüşmelerin reddedilmesi ve randevuların iptal edilmesi olasılıkları en aza indirilmiştir.

#### 4.2.2. MUGİAD Anket Uygulaması

02.12.2013 ve 17.05.2014 tarihleri arasında olmak üzere yaklaşık altı aylık bir süre içerisinde gerçekleştirilen alan çalışması, Menteşe ilçesi başta olmak üzere Yatağan ve Ula ilçelerindeki MUGİAD üyelerine uygulanmıştır. Alan çalışmasında, çalışma dönemi içerisinde MUGİAD'a üyeliği bulunan toplam 105 üyeden 91'i ile anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler için MUGİAD üyelerinin tamamına ulaşılmaya çalışılmış ancak toplam 14 üye ile anket ve derinlemesine görüşme yapılamamıştır. Bu 14 üyenin bir kısmına (4 üye) alan çalışmasının yapıldığı dönemde rahatsız olduklarını belirtmeleri nedeniyle, bir kısmına görüşme yapmak istememeleri (4 üye) nedeniyle,

---

incelenecek olayın görülmeyiş sıklığını (1-p); **Z**: belirli serbestlik derecesinde ve saptanan yanılma düzeyinde Z tablosunda bulunan teorik değeri; **E**: olayın görülüş sıklığına göre yapılmak istenen  $\pm$  sapmayı (0,05) simgelemektedir. Buna göre; MÜSİAD Muğla Şubesi sermaye fraksiyonu için minimum örneklem büyüklüğü (%99 güven seviyesinde) 63 ve MUGİAD sermaye fraksiyonu için minimum örneklem büyüklüğü (%99 güven seviyesinde) 91 üyedir.

bir kısmına da artık yurtdışında (1 üye) ve şehir dışında (2 üye) ikamet etmeleri ve kendilerine ulaşmanın mümkün olmayışı ve bir kısmına da üzerlerinde herhangi bir işletme olmaması (3 üye) nedeniyle anket ve derinlemesine görüşme yapılmamıştır. Anket çalışması ve derinlemesine görüşme yapılan 91 üyenin; 79'u Mentеше, 9'u Yatağan ve 3'ü ise Ula ilçelerinde faaliyette bulunmaktadır.

Anket çalışmaları ve derinlemesine görüşmelerin daha rahat bir şekilde gerçekleştirilmeleri için çalışma öncesinde başta MUGİAD Başkanı olmak üzere şube yönetim kurulu üyeleri ile çalışmanın içeriği, amacı ve kapsamına ilişkin bilgilendirme toplantısı yapılmıştır. Anket uygulaması ve derinlemesine görüşmeler, Muğla Genç İşadamları Derneği'nden alınan üye ad-soyad, adres ve telefon bilgilerinin yer aldığı listeden hareketle ve görüşmeler öncesinde randevulaşarak; derneğin, tüm üyeleri çalışma öncesinde bilgilendirmesinin getirdiği rahatlıkla ve kolaylıkla gerçekleştirilmiştir.

### **4.3. Muğla Sermaye Fraksiyonları Üye Genel Özellikleri**

Bu bölümde MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerinin demografik ve sosyo-kültürel özellikleri ile çeşitli alanlara özgü aidiyet duyguları yansıtılmıştır.

#### **4.3.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Üye Genel Özellikleri**

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine ilişkin örneklemin yaş aralığı, 26-62 arasında olup önemli bir kısmı (% 39.7'si 31-40 ve % 42.9'u 41-50 yaşları arasında olmak üzere) orta yaşlıdır. Üyelerin sadece % 3.2'si (2 üye) 20-30 yaş aralığında yer almaktadır. Üyelerin % 12.7'si (8 üye) 51-60 yaş aralığında yer alırken sadece 1 üye 61 ve daha üstü yaşlıdır.

**Tablo 4.1. Kaç Yaşındasınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>20-30</b>	2	3,2	3,2	3,2
<b>31-40</b>	25	39,7	39,7	42,9
<b>41-50</b>	27	42,9	42,9	85,7
<b>51-60</b>	8	12,7	12,7	98,4
<b>61 ve daha üstü</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Büyük bir çoğunluğunun orta yaşta olduğu MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin neredeyse tamamına yakını (% 96.8) erkeklerden oluşmaktadır. Kadın üye sayısı ise 2'dir. Kadın üyelerden bir tanesi, AK Parti Bodrum İlçe Başkanı olması ile dikkat çekmektedir. Erkek üyelerden birisi AK Parti Menteşe İlçesi Genel Başkan Yardımcısı ve bir diğeri de eski Marmaris AK Parti İlçe Başkanı'dır.

**Tablo 4.2. Cinsiyet (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Kadın</b>	2	3,2	3,2	3,2
<b>Geçerli Erkek</b>	61	96,8	96,8	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin medeni durumlarına bakıldığında; neredeyse tamamına yakınının (% 92.1) evli olduğu, geri kalan % 7.9'luk kısmının (5 üye) ise bekarlardan oluştuğu görülmektedir. Yaş aralıkları dikkate alındığında bu doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 4.3. Medeni Durumunuz (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Bekâr (Hiç evlenmedi)</b>	5	7,9	7,9	7,9
<b>Geçerli Evli</b>	58	92,1	92,1	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.4. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin eğitim durumlarına ilişkin bilgileri göstermektedir. Tabloda üniversite ve yüksek okul mezunlarının fazlalığı (%52.4) dikkat çekicidir. Üniversite ve yüksek okul mezunlarını %23.8 ile lise mezunları ve %12.7 ile ortaokul mezunları izlemektedir. İlkokul mezunlarının oranı ise % 7.9 olup bu kesim 47-60 yaş aralığında bulunmaktadır. Üniversite ve yüksek okul mezunu olmanın, üyelere “doğduğu yerden dışarı çıkma ile birlikte farklı bir sosyal çevreye sahip olmak” gibi sosyal hareketliliğe bağlı bir getirisinin olacağı düşünüldüğünde; üyelerin yarısından fazlasının üniversite yıllarında bağlantı sayılarını arttırabilecekleri bu şekilde bir kaynağa sahip oldukları söylenebilir.

**Tablo 4.4. Eğitim Durumu (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
İlkokul	5	7,9	7,9	7,9
Ortaokul	8	12,7	12,7	20,6
Lise	15	23,8	23,8	44,4
Geçerli Meslek Lisesi	1	1,6	1,6	46,0
Y.Okul/Üniversite	33	52,4	52,4	98,4
Y.Lisans/Doktora	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Ayhan ve Sarıoğlu'nun (2011: 120) MÜSİAD 2005'den “*Babaları çağdaş eğitim almamış olsalar da oğullar (hatta kızlar) çağdaş eğitimin en yüksek seviyesiyle donanmışlardır*” şeklinde aktardığı MÜSİAD üyesi işadamı özelliği, MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri ve ebeveynlerinin eğitim durumları karşılaştırıldığında kendini göstermektedir. Tablo 4.5 ve Tablo 4.6 sırasıyla MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin anne ve babalarının eğitim durumlarını göstermektedir. Tablo 4.5'e göre, üyelerin yarısından fazlasının (%55.6) annesi ilkokul mezunu iken %22.2'sinin annesi okur-yazar değildir. Tablo 4.6'ya göre ise üyelerin büyük çoğunluğunun (%66.7) babası ilkokul mezunu iken %11.1'inin babası ortaokul mezunudur. Genel olarak bakıldığında ise babaların eğitim düzeylerinin annelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.5. Annenizin Eğitim Durumu Nedir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Okur Yazar Değil	14	22,2	22,2	22,2
Okur Yazar	6	9,5	9,5	31,7
İlkokul	35	55,6	55,6	87,3
Geçerli Ortaokul	4	6,3	6,3	93,7
Lise	3	4,8	4,8	98,4
Y.Okul/Üniversite	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.6. Babanızın Eğitim Durumu Nedir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Okur Yazar Değil	2	3,2	3,2	3,2
Okur Yazar	4	6,3	6,3	9,5
İlkokul	42	66,7	66,7	76,2
Geçerli Ortaokul	7	11,1	11,1	87,3
Lise	3	4,8	4,8	92,1
Meslek Lisesi	1	1,6	1,6	93,7
Y.Okul/Üniversite	4	6,3	6,3	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi'nin 63 üyesi içerisinde 33'ü Muğla Doğumludur. Üyelere yöneltilen “Muğlalı mısınız?” sorusuna ise üyelerin %82.5'inin (52 üye) “evet” cevabını verdiği görülmektedir. 52 üyenin 19'u, Muğla'da doğmayıp artık kendilerini Muğlalı olarak gördüklerini ve hissettiklerini belirtmişlerdir. Dolayısıyla bu soru, “Kendinizi Muğlalı Hissediyor musunuz?” sorusu ile aynı anlama gelecek şekilde düşünülmelidir. Tablo 4.8'e göre kendisini Muğlalı olarak görmeyen 11 üyenin yarısından fazlasının Muğla'da 16-30 yıl arasında yaşadığı görülmektedir.

**Tablo 4.7. Muğlalı mısınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	52	82,5	82,5	82,5
Geçerli Hayır	11	17,5	17,5	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.8. Ne Kadar Zamandan Beri Muğla'da Yaşıyorsunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
5 yıl ve daha az	3	4,8	27,3	27,3
6-15 yıldır	2	3,2	18,2	45,5
16-30 yıldır	6	9,5	54,5	100,0
<b>Toplam</b>	11	17,5	100,0	
<b>Geçersiz</b>	52	82,5		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

Tablo 4.9 MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yaşadıkları yer hakkında bilgi vermektedir. Üyelerin %33.3'ü Mentеше ilçesinde (Muğla Merkez İlçe) yaşarken yarısından fazlasının (%61.9) diğer ilçelerde yaşadığı görülmektedir. Köyde yaşayan üye sayısı 2 iken sadece 1 üye kasabada yaşadığını belirtmiştir. Köy ve kasabada yaşayanların tamamı üretici olup üretim faaliyetlerini gerçekleştirdikleri yerde yaşamayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle; üyelerin tek bir yerleşim yerinde toplanmadığı yani yerleşme anlamında homojen bir yapının ortaya çıkmadığı ve büyük çoğunluğunun il ya da ilçe merkezlerinde yaşamayı tercih ettikleri söylenebilir. Çalışma açısından üyelerin il ya da ilçe merkezinde yaşamayı tercih etmelerinin getirisi, kurabilecekleri bağlantı sayısının ve içerisinde yer alabilecekleri ağ sayısının ve çeşitliliğinin daha fazla olmasıdır.

**Tablo 4.9. Yaşadığınız Yer Neresidir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Merkez İlçe (Mentеше)	21	33,3	33,3	33,3
İlçe	39	61,9	61,9	95,2
Kasaba	1	1,6	1,6	96,8
Köy	2	3,2	3,2	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Büyük bir çoğunluğunun Mentеше ilçesi dışında yaşadığı MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %77.8'i çekirdek aileye sahiptir (Tablo 4.10'a bakınız). Nitekim üyelerin %77.8'inin sadece eş ve çocuklarıyla yaşadıklarını belirtmeleri de çekirdek



aile sahipliğinin ağırlıkta olduğuna işaret etmektedir. Üyeler içerisinde sadece eşleri ile yaşayanların oranı %9.5 iken aile büyükleriyle birlikte yaşayanların oranı %7.9'dur (Tablo 4.11'e bakınız).

**Tablo 4.10. Hane Tipiniz (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çekirdek Aile</b>	49	77,8	77,8	77,8
<b>Geçerli Geniş Aile</b>	14	22,2	22,2	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

**Tablo 4.11. Kimlerle Birlikte Yaşıyorsunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Yalnız</b>	3	4,8	4,8	4,8
<b>Eş</b>	6	9,5	9,5	14,3
<b>Geçerli Eş ve Çocuklar</b>	49	77,8	77,8	92,1
<b>Aile Büyükleri</b>	5	7,9	7,9	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.12 üyelerin aidiyet durumlarını yansıtmaktadır. Aidiyet, çalışma açısından bağlantı anlamına gelmektedir ve sosyal sermayenin temel unsurlarını oluşturan işbirliğine dayalı, uyumlu faaliyeti destekleyen güven, anlayış ve karşılıklılığı içerisinde barındırmaktadır. Aidiyet, gruba ve işe, işbirliğine ve “sadece bir iş”ten ibaret olmayan o iş için daha fazlasını yapma arzusunun bağlılık demektir (Cohen ve Prusak, 2001: 91). Bu anlamda MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin aidiyet hislerinin en güçlü olduğu alanların başında hemşerilik gelmektedir. Nitekim üyelerin %69.8'i (44 üye) hemşerilik bağlarının kuvvetli olduğunu belirtmiştir. Aidiyet hissinin güçlü olduğu alanlardan biri de siyasettir. Üyelerin %52.4'ünün (33 üye) herhangi bir siyasi parti ya da kuruluşa üye olduğu dikkate alındığında, üyelerin yarısından fazlasının (%54) bu alanda aidiyet hislerinin güçlü olması doğal karşılanmalıdır. Üyelerin hiçbirisi etnik kökene dayalı bir aidiyete sahip değildir. Üyelerin derneğe olan aidiyetlerinin tam oluşu ise üyelik devam ettiği sürece dernekle olan bağlantının bir şekilde sürdürüleceğine ilişkin garanti vermektedir. Üyelerin %22.2'si (14 üye) spor kulübü ya da kuruluşlarına olan bağlılıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 4.12. Aidiyet Hissiniz Var mı? (MÜSİAD)

Aidiyet		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Etnik	Hayır	63	100,0	100,0	100,0
	Hemşerilik	Evet	44	69,8	69,8	69,8
		Hayır	19	30,2	30,2	100,0
	Spor	Evet	14	22,2	22,2	22,2
		Hayır	49	77,8	77,8	100,0
	Siyaset	Evet	34	54,0	54,0	54,0
		Hayır	29	46,0	46,0	100,0
	Dernek	Evet	63	100,0	100,0	100,0
	Toplam			63	100,0	100,0

Tablo 4.13 üyelerin “Kendinizi ne kadar yaşadığınız şehrin bir parçası olarak hissediyorsunuz?” şeklindeki soruya verdikleri yanıtları göstermektedir. Üyelerin yarısından fazlası (%58.7) bu soruya “tamamen” yanıtını vermiştir. Bu sonuç, Muğlalı olan ve aynı zamanda kendisini Muğlalı hisseden üye sayısının yüksekliği dikkate alındığında hiç de şaşırtıcı değildir. Yaşanılan şehre duyulan aidiyet duygusunun tespitine ilişkin sorulan bu soruya üyelerin %20.6’sı (13 üye) “kısmen”, %17.5’i (11 üye) “oldukça” ve %3.2’si (2 üye) “hiç hissetmiyorum” yanıtını vermiştir. Kendisini yaşadığı şehrin bir parçası olarak hissetmeyen iki kişinin de Muğla doğumlu ve Muğlalı olduklarını belirtmeleri ise dikkat çekicidir.

Tablo 4.13. Kendinizi Ne Kadar Yaşadığınız Şehrin Bir Parçası Olarak Hissediyorsunuz? (MÜSİAD)

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tamamen	37	58,7	58,7	58,7
Oldukça	11	17,5	17,5	76,2
Geçerli Kısmen	13	20,6	20,6	96,8
Hiç Hissetmiyorum	2	3,2	3,2	100,0
Toplam	63	100,0	100,0	

Üyelerin herhangi bir yabancı dili konuşma becerileri, onların yabancı ülkelerdeki ya da yurt içinde ikamet eden yabancı vatandaşlarla doğrudan iletişimini

sağlayacak ve onlarla iletişim kurmaları sonucunda yurt dışı ve yurt içi bağlantılarını arttırmada önemli bir rolü olacaktır. Bu nedenle üyelere herhangi bir yabancı dili bilip bilmedikleri sorulmuştur. Bu soruya, üyeler içerisinde “evet” cevabı verenlerin oranı %52.4 (33 üye) iken geri kalan üyeler, yeterli düzeyde herhangi bir yabancı dil bilmediklerini belirtmişlerdir.

**Tablo 4.14. Yabancı Dil Biliyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	33	52,4	52,4	52,4
Geçerli Hayır	30	47,6	47,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin iş amaçlı yurt içi ve yurt dışı seyahat etmeleri, bağlantı kurabilecekleri girişimci ya da işadamı sayısı ve iş potansiyelleri üzerinde etkili olacaktır. Bu nedenle üyelere gerek yurt içi gerek yurt dışı seyahatte bulunup bulunmadıkları sorulmuştur. Verilen cevaplara bakıldığında; üyelerin %77.8’inin (49 üye) iş amaçlı sık sık seyahat ettiği ve bunlar içerisinde ise neredeyse tamamına yakınının (%93.9) sürekli olarak iş amaçlı yurt içi seyahat yaptığı, yarıya yakınının (%46.9) ise sürekli bir şekilde iş amaçlı yurt dışı seyahatlere çıktığı görülmektedir. Özellikle yurtdışı seyahatte bulunanlar içerisinde ihracat yapanlar dikkat çekmektedir.

**Tablo 4.15. Sık Sık Seyahat Eder misiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	49	77,8	77,8	77,8
Geçerli Hayır	14	22,2	22,2	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.16. Yurt İçi Seyahat (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	46	73,0	93,9	93,9
Geçerli Hayır	3	4,8	6,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>49</b>	<b>77,8</b>	<b>100,0</b>	
Geçersiz	14	22,2		
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>		

**Tablo 4.17. Yurt Dışı Seyahat (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	23	36,5	46,9	46,9
<b>Geçerli Hayır</b>	26	41,3	53,1	100,0
<b>Toplam</b>	49	77,8	100,0	
<b>Geçersiz</b>	14	22,2		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

Üyelere toplum tarafından değer verilmesi, içerisinde yaşadıkları toplum için birşeyler yapmalarında etkili olurken yaşadıkları şehre ve topluma karşı duydukları aidiyet duygusunu da güçlendirmektedir. Tablo 4.18'e göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %74,6'sı (47 üye) toplumun kendisine değer verdiğini düşünürken, %17,5'i (11 üye) toplumun kendisine çok değer verdiğini düşünmekte, üyelerin %6,3'ü (4 üye) ise bu konuda kararsız olduğunu belirtirken sadece 1 üye toplumun kendisine değer vermediğini düşünmektedir.

**Tablo 4.18. Toplum Tarafından Size Değer Verildiğini Ne Ölçüde Hissetmektedirsiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çok değer verilmektedir</b>	11	17,5	17,5	17,5
<b>Değer verilmektedir</b>	47	74,6	74,6	92,1
<b>Geçerli Kararsızım</b>	4	6,3	6,3	98,4
<b>Değer verilmemektedir</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

#### 4.3.2. MUGİAD Üye Genel Özellikleri

MUGİAD üyelerine ilişkin örneklemin yaş aralığı, 27-75 arasında olup önemli bir kısmı (% 52,7'si 31-40 ve % 17,6'sı 41-50 yaşları arasında olmak üzere) orta yaşlıdır. Üyelerin sadece % 12,1'i (11 üye) 20-30 yaş aralığında yer almaktadır.

Üyelerin % 13.2'si (12 üye) 51-60 yaş aralığında yer alırken 4 üye 61 ve daha üstü yaşadadır. Üyeler içerisinde en yaşlı olanı 75 yaşındadır ve aktif bir şekilde derneğin faaliyetlerinde yer almaya çalışarak fahri üye olarak kalmaktansa aktif bir üye gibi üyeliğini devam ettirmeye çalıştığını dile getirmiştir.

**Tablo 4.19. Kaç Yaşındasınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>20-30</b>	11	12,1	12,1	12,1
<b>31-40</b>	48	52,7	52,7	64,8
<b>41-50</b>	16	17,6	17,6	82,4
<b>51-60</b>	12	13,2	13,2	95,6
<b>61 ve daha üstü</b>	4	4,4	4,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Büyük bir çoğunluğunun orta yaşta olduğu MUGİAD'ın üyelerinin önemli bir kısmı (%92.3) erkeklerden oluşmaktadır. Kadın üye sayısı ise 7'dir. Kadın üyeler içerisinde sadece bir tanesi eski yönetim kurullarında aktif bir şekilde yer almış diğer kadın üyelere nazaran derneğin tarihsel gelişiminde bir kadın olarak önemli görevler üstlenmiştir.

**Tablo 4.20. Cinsiyet (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Kadın</b>	7	7,7	7,7	7,7
<b>Geçerli Erkek</b>	84	92,3	92,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin medeni durumlarına bakıldığında; önemli bir kısmının (%84.6) evli olduğu, geri kalan %15.4'lük kısmının (14 üye) ise bekârlardan oluştuğu görülmektedir. Yaş aralıkları dikkate alındığında bu doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 4.21. Medeni Durumunuz (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Bekâr (Hiç evlenmedi)	14	15,4	15,4	15,4
Geçerli Evli	77	84,6	84,6	100,0
Toplam	91	100,0	100,0	

Tablo 4.22 MUGİAD üyelerinin eğitim durumlarına ilişkin bilgileri göstermektedir. Üyelerin yarısından fazlasının (%54.9) üniversite ve yüksek okul mezunu olması dikkat çekicidir. Üniversite ve yüksek okul mezunlarını %25.3 ile lise mezunları izlemekte ve üyelerin %9.9'unun (9 üye) yüksek lisans ve doktora mezunu olduğu görülmektedir. Ortaokul mezunu üye oranı %2.2 iken ilkökul mezunu üye oranı ise % 5.5 olup bu kesimin büyük bir kısmı 51 ve üstü yaşlardadır. Üniversite ve yüksekokul mezunu olmanın, üyelere “doğduğu yerden dışarı çıkma ile birlikte farklı bir sosyal çevreye sahip olmak” gibi sosyal hareketliliğe bağlı bir getirisinin olacağı düşünüldüğünde; üyelerin yarısından fazlasının üniversite yıllarında bağlantı sayılarını arttırabilecekleri bu şekilde bir kaynağa sahip oldukları söylenebilir.

**Tablo 4.22. Eğitim Durumu (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
İlkokul	5	5,5	5,5	5,5
Ortaokul	2	2,2	2,2	7,7
Lise	23	25,3	25,3	33,0
Geçerli Meslek Lisesi	2	2,2	2,2	35,2
Y.Okul/Üniversite	50	54,9	54,9	90,1
Y.Lisans/Doktora	9	9,9	9,9	100,0
Toplam	91	100,0	100,0	

Tablo 4.23 ve Tablo 4.24 sırasıyla MUGİAD üyelerinin anne ve babalarının eğitim durumlarına ilişkin bilgileri göstermektedir. Tablo 4.23'e göre, üyelerin %45.1'inin annesi ilkökul mezunu iken %20.9'u lise mezunudur. Tablo 4.24'e göre ise üyelerin %40.7'sinin babası ilkökul mezunu iken %17.5'inin babası yüksekokul

ya da üniversite mezunudur. Genel olarak bakıldığında ise babaların eğitim düzeylerinin annelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.23. Annenizin Eğitim Durumu Nedir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Okur Yazar Değil	2	2,2	2,2	2,2
Okur Yazar	4	4,4	4,4	6,6
İlkokul	41	45,1	45,1	51,6
Ortaokul	8	8,8	8,8	60,4
Geçerli Lise	19	20,9	20,9	81,3
Meslek Lisesi	2	2,2	2,2	83,5
Y.Okul/Üniversite	13	14,3	14,3	97,8
Y.Lisans/Doktora	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.24. Babanızın Eğitim Durumu Nedir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Okur Yazar Değil	2	2,2	2,2	2,2
Okur Yazar	2	2,2	2,2	4,4
İlkokul	37	40,7	40,7	45,1
Ortaokul	9	9,9	9,9	54,9
Geçerli Lise	13	14,3	14,3	69,2
Meslek Lisesi	1	1,1	1,1	70,3
Y.Okul/Üniversite	25	27,5	27,5	97,8
Y.Lisans/Doktora	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MUGİAD'ın 91 üyesinin 68'i Muğla doğumludur. Üyelere yöneltilen “Muğlalı mısınız?” sorusuna ise üyelerin %94.5'inin (86 üye) “evet” cevabını verdiği görülmektedir. Bu 86 üyenin 18'i, Muğla'da doğmayıp artık kendilerini Muğlalı olarak gördüklerini ve hissettiklerini belirtmişlerdir. Dolayısıyla bu soru, “Kendinizi Muğlalı Hissediyor musunuz?” sorusu ile aynı anlama gelecek şekilde düşünülmelidir. Tablo 4.26'ya göre kendisini Muğlalı olarak görmeyen 5 üyenin 2'si 6-15 yıldır, diğer 2'si 15-30 yıldır ve geriye kalan 1 üye de 31 ve daha üstü yıldır Muğla'da yaşadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.25. Muğlalı mısınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	86	94,5	94,5	94,5
Geçerli Hayır	5	5,5	5,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.26. Ne Kadar Zamandan Beri Muğla'da Yaşıyorsunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli 6-15 yıldır	2	2,2	40,0	40,0
16-30 yıldır	2	2,2	40,0	80,0
31 yıl ve daha üstü	1	1,1	20,0	100,0
<b>Toplam</b>	5	5,5	100,0	
Geçersiz	86	94,5		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

Tablo 4.27 MUGİAD üyelerinin yaşadıkları yer hakkında bilgi vermektedir. Üyelerin büyük bir kısmı (%86.8) Mentеше ilçesinde (Muğla Merkez İlçe) yaşamaktadırlar. İlçede yaşayan üye oranı %8.8 iken, köyde yaşayan üye sayısı 3 kasabada yaşayan üye sayısı ise 1'dir. Bu sonuçlardan hareketle; üyelerin daha çok tek bir yerleşim yerinde (Mentеше İlçesi) toplandığı yani yerleşme anlamında homojen bir yapının ortaya çıktığı ve büyük çoğunluğunun il merkezlerinde yaşamayı tercih ettikleri söylenebilir. Çalışma açısından üyelerin il merkezinde yaşamayı tercih etmelerinin getirisi, kurabilecekleri bağlantı sayısının ve içerisinde yer alabilecekleri ağ sayısının ve çeşitliliğinin daha fazla olmasıdır.

**Tablo 4.27. Yaşadığınız Yer Neresidir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
İl	79	86,8	86,8	86,8
İlçe	8	8,8	8,8	95,6
Geçerli Kasaba	1	1,1	1,1	96,7
Köy	3	3,3	3,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	



Büyük bir çoğunluğunun Mentеше ilçesinde yaşadığı MUGİAD üyelerinin %94.5'i çekirdek aileye sahiptir (Tablo 4.28'e bakınız). Nitekim üyelerin %81.3'ünün sadece eş ve çocuklarıyla yaşadıklarını belirtmeleri de çekirdek aile sahipliğinin ağırlıkta olduğuna işaret etmektedir. Üyeler içerisinde sadece eşleri ile yaşayanların oranı %1.1 iken aile büyükleriyle birlikte yaşayanların oranı %15.4'dür (Tablo 4.29'a bakınız).

**Tablo 4.28. Hane Tipiniz (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Çekirdek Aile	86	94,5	94,5	94,5
Geniş Aile	5	5,5	5,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.29. Kimlerle Birlikte Yaşıyorsunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Yalnız	2	2,2	2,2	2,2
Eş	1	1,1	1,1	3,3
Eş ve Çocuklar	74	81,3	81,3	84,6
Aile Büyükleri	14	15,4	15,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.30 üyelerin aidiyet durumlarını yansıtmaktadır. MUGİAD üyelerinin aidiyet hislerinin en güçlü olduğu alanların başında hemşerilik gelmektedir. Nitekim üyelerin %58.2'i (53 üye) hemşerilik bağlarının kuvvetli olduğunu belirtmiştir. Aidiyet hissinin güçlü olduğu alanlardan biri de siyasettir. Üyelerin %41.8'inin (38 üye) herhangi bir siyasi parti ya da kuruluşa üye olduğu dikkate alındığında, üyelerin %35'inin bu alanda aidiyet hislerinin güçlü olması doğal karşılanmalıdır. Üyelerin hiçbirisi etnik kökene dayalı bir aidiyete sahip değildir. Üyelerin derneğe olan aidiyetlerinin neredeyse tam oluşu ise pek gerçekçi olmasa da üyelik devam ettiği sürece dernekle olan bağlantının bir şekilde sürdürüleceğine ilişkin garanti vermektedir. Derneğe herhangi bir aidiyet hissi beslemeyen 3 üye ise istifa etmeyi

düşünen ve dernekle pek bir bağı kalmayan üyelere dir. Üyelerin %30.8'i (28 üye) spor kulübü ya da kuruluşlarına olan bağlılıklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.30. Aidiyet Hissiniz Var mı? (MUGİAD)**

Aidiyet		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Etnik	Hayır	91	100,0	100,0	100,0
	Hemşerilik	Evet	53	58,2	58,2	58,2
		Hayır	38	41,8	41,8	100,0
	Spor	Evet	28	30,8	30,8	30,8
		Hayır	63	69,2	69,2	100,0
	Siyaset	Evet	32	35,2	35,2	35,2
		Hayır	59	64,8	64,8	100,0
	Dernek	Evet	88	96,7	96,7	96,7
		Hayır	3	3,3	3,3	100,0
	Toplam			91	100,0	100,0

Tablo 4.31 üyelerin “Kendinizi Ne Kadar Yaşadığınız Şehrin Bir Parçası Olarak Hissediyorsunuz?” şeklindeki soruya verdikleri yanıtları göstermektedir. Üyelerin yarısından fazlası (%56.0) bu soruya “tamamen” yanıtını vermiştir. Bu sonuç, Muğlalı olan ve aynı zamanda kendisini Muğlalı hisseden üye sayısının yüksekliği dikkate alındığında hiç de şaşırtıcı değildir. Yaşanılan şehre duyulan aidiyet duygusunun tespitine ilişkin sorulan bu soruya üyelerin %30.8'i “oldukça”, %8.8'i “kısmen”, %3.3'ü “çok az” ve %1.1'i (1 üye) “hiç hissetmiyorum” yanıtını vermiştir. Kendisini yaşadığı şehrin bir parçası olarak hissetmeyen bir üyenin Muğla doğumlu ve Muğlalı olması dikkat çekicidir.

**Tablo 4.31. Kendinizi Ne Kadar Yaşadığınız Şehrin Bir Parçası Olarak Hissediyorsunuz? (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Tamamen	51	56,0	56,0	56,0
	Oldukça	28	30,8	30,8	86,8
	Kısmen	8	8,8	8,8	95,6
	Çok az	3	3,3	3,3	98,9
	Hiç hissetmiyorum	1	1,1	1,1	100,0
	Toplam	91	100,0	100,0	

Üyelerin herhangi bir yabancı dili konuşma becerileri, onların yabancı ülkelerdeki ya da yurt içinde ikamet eden yabancı vatandaşlarla doğrudan iletişimini sağlayacak ve onlarla iletişim kurmaları sonucunda yurt dışı ve yurt içi bağlantılarını arttırmada önemli bir rolü olacaktır. Bu nedenle üyelere herhangi bir yabancı dili

bilip bilmedikleri sorulmuştur. Bu soruya “evet” cevabı verenlerin oranı %63.7 (58 üye) iken geri kalan üyeler, yeterli düzeyde herhangi bir yabancı dil bilmediklerini belirtmişlerdir.

**Tablo 4.32. Yabancı Dil Biliyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	58	63,7	63,7	63,7
Geçerli Hayır	33	36,3	36,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin iş amaçlı yurt içi ve yurt dışı seyahat etmeleri, bağlantı kurabilecekleri girişimci ya da işadamı sayısı ve iş potansiyelleri üzerinde etkili olacaktır. Bu nedenle üyelere gerek yurt içi gerek yurt dışı seyahatte bulunup bulunmadıkları sorulmuştur. Verilen cevaplara bakıldığında; üyelerin %62.6’sının (57 üye) iş amaçlı sık sık seyahat ettiği ve bunlar içerisinde ise yarısından fazlasının (%60.4) sürekli olarak iş amaçlı yurt içi seyahat yaptığı, %28.6’sının ise sürekli bir şekilde iş amaçlı yurt dışı seyahatlere çıktığı görülmektedir. Özellikle yurtdışı seyahatte bulunanlar içerisinde inşaat ve ulaşım sektöründe olanlar dikkat çekmektedir.

**Tablo 4.33. Sık Sık Seyahat Eder misiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	57	62,6	62,6	62,6
Geçerli Hayır	34	37,4	37,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.34. Yurt İçi Seyahat (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	55	60,4	60,4	60,4
Geçerli Hayır	36	39,6	39,6	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.35. Yurt Dışı Seyahat (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	26	28,6	28,6	28,6
Geçerli Hayır	65	71,4	71,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Üyelere toplum tarafından değer verilmesi, içerisinde yaşadıkları toplum için birşeyler yapmalarında etkili olurken yaşadıkları şehre ve topluma karşı duydukları aidiyet duygusunu da güçlendirmektedir. Tablo 4.36'ya göre MUGİAD üyelerinin %81,3'ü (74 üye) toplumun kendisine değer verdiğini düşünmekte, %14,3'ü (13 üye) toplumun kendisine çok değer verdiğini düşünmekte, üyelerin %4,4'ü (4 üye) ise bu konuda kararsız olduğunu belirtirken toplumun kendisine değer vermediğini düşünen üye bulunmamaktadır.

**Tablo 4.36. Toplum Tarafından Size Değer Verildiğini Ne Ölçüde Hissetmektесiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Çok değer verilmektedir	13	14,3	14,3	14,3
Değer verilmektedir	74	81,3	81,3	95,6
Kararsızım	4	4,4	4,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

#### **4.3.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Üye Genel Özellikleri Karşılaştırması**

Bu kısımda MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin genel özelliklerinin karşılaştırması yapılacaktır. Öncelikle her iki sermaye fraksiyonunda da üyelerin önemli bir kısmının orta yaşta olduğu, tamamına yakının erkeklerden oluştuğu ve büyük çoğunluğunun evli olduğu görülmektedir.

İki sermaye fraksiyonu arasında üye genel özellikleri bakımından öne çıkan ilk farklılık, eğitim durumlarına ilişkindir. Her iki sermaye fraksiyonunda da üyelerin yarıdan fazlası yüksek okul veya üniversite mezunu olmasına rağmen MUGİAD içerisinde yüksek lisans/doktora mezunu üye sayısı daha fazladır. Ayrıca MÜSİAD üyelerinin yaklaşık % 80'i ortaokul ve üzeri eğitime sahipken bu oran, MUGİAD üyeleri arasında % 90 civarındadır. Bu bağlamda MUGİAD üyelerinin beşeri

sermaye düzeylerinin MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine göre daha yüksek olduğu sonucuna varılabilir.

Her iki sermaye fraksiyonunda yer alan üyelerin ebeveynlerinin eğitim durumları da farklılık göstermektedir. MUGİAD üyelerinin ebeveynlerinin eğitim durumlarının MÜSİAD üye ebeveynlerine göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer taraftan her iki fraksiyonda da üyelerin babalarının eğitim durumları annelere kıyasla daha yüksektir.

İki sermaye fraksiyonu arasında üye genel özellikleri bakımından öne çıkan bir diğer farklılık, yaşadıkları yere ilişkindir. MÜSİAD'a nazaran daha büyük kısmının "Muğlalı" olduğu ya da kendini "Muğlalı" hissettiği MUGİAD sermaye fraksiyonunda yer alan üyelerin büyük çoğunluğu Menteşe ilçesinde yaşarken; MÜSİAD üyelerinin yaklaşık üçte biri Menteşe ilçesinde yaşamaktadır. Bu bağlamda MUGİAD üyelerinin çoğunlukla tek bir yerleşim yerinde toplandığı ve yerleşme anlamında homojen bir yapının ortaya çıktığı, MÜSİAD üyelerinin ise tek bir yerleşim yerinde toplanmadığı ve bu açıdan yerleşimlerinin heterojen bir yapıda olduğu söylenebilir.

Hane tiplerine bakıldığında; her iki sermaye fraksiyonunda da çekirdek aile sahipliği ağırlıkta iken MÜSİAD üyelerinin MUGİAD üyelerine göre daha büyük kısmının geniş aileye sahip oldukları görülmüştür.

İki sermaye fraksiyonunda yer alan üyelerin aidiyet durumları kıyaslandığında; her iki sermaye fraksiyonu üyeleri için de aidiyet duygusunun en güçlü olduğu alanların başında hemşerilik gelirken, ikinci sırada siyaset yer almaktadır. Bu sermaye fraksiyonlarındaki üyelerin içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonlarına duydukları aidiyet tam'a yakınken; yapılan görüşmelerde MÜSİAD üyelerinin derneğe yönelik sahiplenme duygularının daha güçlü ve dernekle kurdukları bağların daha sağlam olduğu gözlemlenmiştir. Aynı duyarlılığın ve duruşun varlığını MUGİAD üyeleri için söylemek pek mümkün değildir.

Her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin yarıdan fazlası kendilerini yaşadıkları şehrin bir parçası olarak hissetmektedirler. Bu sonuç, iki sermaye fraksiyonunda da

Muğlalı sayısının fazlalığı dikkate alındığında doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin bağlantı kurabilecekleri girişimci ya da işadamı sayısını ve iş potansiyellerini arttıracak özellikler olarak düşünülen yabancı dil bilme ve seyahat etme ile ilgili yöneltilen soruların yanıtlarına bakıldığında; MUGİAD üyelerinde yabancı dil bilen sayısının daha fazla MÜSİAD üyelerinde ise iş amaçlı yurt içi ve yurt dışı seyahat etme oranlarının ise daha fazla olduğu görülmektedir. Özellikle yurt dışı seyahat etme oranlarının MÜSİAD üyeleri arasında daha yüksek olması, ihracat yapanların varlığı ile ilişkilendirilebilir.

Her iki sermaye fraksiyonunda da üyelerin önemli kısmı (%70'in üzerinde üye) toplumun kendilerine değer verdiğini düşünürken, MÜSİAD sermaye fraksiyonunda yer alan bir üye, toplumun kendisine değer vermediğini belirtmiştir.

#### **4.4. Muğla Sermaye Fraksiyonları Yapılan İşin Doğası**

Çalışmanın bu bölümünde MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin yaptıkları iş ve özellikleri yansıtılmıştır.

##### **4.4.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Yapılan İşin Doğası**

Üyelerin sahip oldukları işletmelerden en eskisi 1920 en yenisi ise 2014'de kurulmuştur. 1980 yılı ve öncesinde ise 4 firma kurulmuştur. Üyelerden sadece 10 tanesi ihracat yapmaktadır. En düşük ihracat miktarı 100.000 \$, en yüksek ihracat miktarı 20.000.000 \$ ve ihracat ortalaması ise 1.275.000 \$'dır. 10.000.000 \$ ve üstü ihracat yapan firma sayısı 5'dir. 63 üye içerisinde 2 üye cirolarını vermek istememiş, geriye kalan 61 üye dikkate alındığında; en düşük ciro 72.000 TL en yüksek ciro ise 75.000.000 TL'dir. 61 üye işletmenin ortalama cirosu ise 8.084.000 TL'dir. 61 üye işletmenin sadece 12 tanesinin cirosu 10.000.000 TL ve üzerindedir. Firmaların yaptıkları en düşük sosyal

harcama<sup>11</sup> 0 TL, en yüksek sosyal harcama 250.000 TL ve sosyal harcama ortalaması ise 32.780 TL'dir. Bu 63 üyeden 8'i 100.000 TL ve üzerinde sosyal harcama yapmaktadır. Üyelerin sahip oldukları firmaların son 5 yıllık dönemde büyüme oranlarına bakıldığında; minimum büyüme oranının % 0, maksimum büyüme oranının % 1000 (10 kat) ve ortalama büyüme oranının ise % 135 (yaklaşık 1,5 kat) olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.37. MÜSİAD Üyesi İşletmelerin Ciro, Sosyal Harcama, İhracat ve Büyüme Oranları**

		Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Ciro (000 TL)	Geçerli	61	8.084,30	72	75.000
	Geçersiz	2			
Sosyal Harcama (000 TL)	Geçerli	63	32,78	47,190	0
	Geçersiz	0			250
İhracat (000 \$)	Geçerli	10	1.275,52	3.993,478	100
	Geçersiz	53			20.000
Büyüme Oranı (%)	Geçerli	63	134,92	210,034	0
	Geçersiz	0			1.000

Muğla MÜSİAD Şubesi üyelerinin faaliyette bulunduğu meslek gruplarının başında İnşaat Meslek Grubu gelmektedir. Üyelerin %25.4'ü (16 üye) bu meslek grubuna dahildir. Bu meslek grubunu 8'er üye (%12.7) ile dört farklı meslek grubu takip etmektedir. Bu meslek grupları; Hizmet Meslek Grubu, İnşaat Malzemesi ve Satış Meslek Grubu, Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubu ve Mermercilik ve Madencilik Meslek Gruplarıdır. Üçüncü sırada ise 7 üyenin (%11.1) faaliyet gösterdiği Turizm, Lokanta ve Otel Hizmetleri Meslek Grubu gelmektedir. Tarım ve Zirai Meslek Grubunda ve Gıda Meslek Grubunda 5 üye işletme yer alırken, İmalat Meslek Grubunda 4 üye işletme, Eğitim Hizmetleri, Mimar ve Mühendislik Meslek Grubu ve Ulaştırma Meslek Grubunda 3 üye işletme, Sağlık Hizmetleri ve Akaryakıt Satış Meslek Grubunda ve Tekstil Meslek Grubunda 2 üye işletme ve Banka ve Sigorta Meslek Grubu ile Sektörel Hizmetler Meslek Grubunda 1'er üye bulunmaktadır (Tablo 4.38'e bakınız).

<sup>11</sup> Sosyal harcama çalışmada, sermaye grubu üyelerinin gerek "karşılıklılık ilkesi" gereği gerekse sosyal ilişkilerine yapacakları yatırımların bir parçası olarak yakın akrabaları ve içerisinde yer aldıkları/almadıkları sermaye grubu üyeleri başta olmak üzere çevreleri ile kurdukları ilişkilerin bir gereği olarak yaptıkları harcamalardan (düğünlerde takı takma, açılışlarda ve önemli birtakım günlerde çelenk gönderilmesi gibi) oluşmaktadır.

**Tablo 4.38. Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MÜSİAD)**

Sektörler		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	1) Hizmet Meslek Grubu (baskı, kurs ve danışmanlık vb.)	Evet	8	12,7	12,7	12,7
		Hayır	55	87,3	87,3	100,0
	2) Sağlık Hizmetleri Meslek Grubu	Evet	2	3,2	3,2	3,2
		Hayır	61	96,8	96,8	100,0
	3) İnşaat Malzeme ve Satış Meslek Grubu (marangoz, pimapen vb.)	Evet	8	12,7	12,7	12,7
		Hayır	55	87,3	87,3	100,0
	4) Akaryakıt Satış Meslek Grubu	Evet	2	3,2	3,2	3,2
		Hayır	61	96,8	96,8	100,0
	5) Gıda Meslek Grubu	Evet	5	7,9	7,9	7,9
		Hayır	58	92,1	92,1	100,0
	6) İnşaat Meslek Grubu (müteahhit vb.)	Evet	16	25,4	25,4	25,4
		Hayır	47	74,6	74,6	100,0
	7) Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubu	Evet	8	12,7	12,7	12,7
		Hayır	55	87,3	87,3	100,0
	8) İmalat Meslek Grubu (demir imalatı, ekip vb.)	Evet	4	6,3	6,3	6,3
		Hayır	59	93,7	93,7	100,0
	9) Turizm, Lokanta ve Otel Hizmetleri Meslek Grubu	Evet	7	11,1	11,1	11,1
		Hayır	56	88,9	88,9	100,0
	10) Madencilik ve Mermercilik Meslek Grubu	Evet	8	12,7	12,7	12,7
		Hayır	55	87,3	87,3	100,0
	11) Eğitim Hizmetleri Meslek Grubu (kırtasiye, dersane vb.)	Evet	3	4,8	4,8	4,8
		Hayır	60	95,2	95,2	100,0
	12) Mimar ve Mühendislik Meslek Grubu	Evet	3	4,8	4,8	4,8
		Hayır	60	95,2	95,2	100,0
	13) Tekstil Meslek Grubu	Evet	2	3,2	3,2	3,2
		Hayır	61	96,8	96,8	100,0
	14) Tarım ve Zirai Meslek Grubu	Evet	5	7,9	7,9	7,9
		Hayır	58	92,1	92,1	100,0
	15) Banka ve Sigorta Meslek Grubu	Evet	1	1,6	1,6	1,6
		Hayır	62	98,4	98,4	100,0
	16) Ulaştırma Meslek Grubu	Evet	3	4,8	4,8	4,8
		Hayır	60	95,2	95,2	100,0
	17) Sektörel Hizmetler Meslek Grubu	Evet	1	1,6	1,6	1,6
		Hayır	62	98,4	98,4	100,0
<b>Toplam</b>		63	100,0	100,0		

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %58.7'si (37 kişi) ilk işlerini yaparken %41.3'ünün (26 kişi) yaptıkları iş, ilk işleri değildir. Söz konusu 26 üyenin yarısı ikinci işlerini sürdürürken, 7 üye 3. işini ve geri kalan 6 üye ise 4 ve üzeri işini sürdürmektedir (Tablo 4.39 ve Tablo 4.40).



**Tablo 4.39. Bu İş Sizin Sahip Olduğunuz İlk İşiniz mi? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	37	58,7	58,7	58,7
<b>Geçerli Hayır</b>	26	41,3	41,3	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

**Tablo 4.40. Bu İş Kaçmıcı İşiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>2</b>	13	20,6	50,0	50,0
<b>3</b>	7	11,1	26,9	76,9
<b>Geçerli 4 ve üzeri</b>	6	9,5	23,1	100,0
<b>Toplam</b>	26	41,3	100,0	
<b>Geçersiz</b>	37	58,7		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

Üyelerin işletmelerinin sahiplik yapısına bakıldığında; aile şirketlerinin %49.2'lik bir payla çoğunlukta olduğu (31 kişi) görülmektedir. Örneklemi oluşturan 63 üyenin %39.7'sini oluşturan 25 üye sahip oldukları işlerini tek başlarına kurduklarını belirtirken 7 üye (%11.1) aile mensubu olmayan ortağı bulunduğunu belirtmiştir (Tablo 4.41). Aile şirketlerinin sayısının fazla oluşu, kurumsallaşmanın düşük düzeyde olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.41. İşletmenizin/Firmanızın Sahiplik Yapısı Nasıldır? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Tek başına işletme kuran kişi</b>	25	39,7	39,7	39,7
<b>Geçerli Benimle birlikte aileme aittir.</b>	31	49,2	49,2	88,9
<b>Aileme mensup olmayan ortağım var.</b>	7	11,1	11,1	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin üçte biri (22 kişi) üretim faaliyetinde bulunurken bunlar içerisinde 19 üyenin sahip olduğu işletmeler aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge içerisinde diğer 3 üyenin sahip olduğu işletmeler ise

aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge dışında kurulmuştur (Tablo 4.42).

**Tablo 4.42. İşletmeniz Nerede Yer Almaktadır? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge içinde	19	30,2	30,2	30,2
Geçerli Aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge dışında	3	4,8	4,8	34,9
Üretici Olmayan	41	65,1	65,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Örnekleme oluşturan 63 MÜSİAD Muğla Şubesi üyesinin çalıştırdığı işçi sayısına bakıldığında (NACE sınıflaması dikkate alınmıştır); çoğunluğunun küçük ve orta boy işletme sahipleri olduğu anlaşılmaktadır. Üyelerin yaklaşık yarıya yakın kısmı (%47,6) işletmesinde 10-49 arası kişi çalıştırırken, %30,2'si 1-9 arası kişi çalıştırmaktadır. 50-249 arası kişi çalıştıran 11 işletme mevcutken, 250 ve üzeri kişi çalıştıran 2 işletme ve yanında kimse çalıştırmayan ise 1 işletme bulunmaktadır (Tablo 4.43).

**Tablo 4.43. İşletmenizde Kaç Kişi Çalıştırmaktasınız? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
1-9 kişi	19	30,2	30,2	30,2
10-49 kişi	30	47,6	47,6	77,8
Geçerli 50-249 kişi	11	17,5	17,5	95,2
250 ve üzeri kişi	2	3,2	3,2	98,4
İşçi çalıştırmıyor	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin üçte birinde (%34.9) iş sahipliği babadan oğula geçmiş iken %65.1'i babalarından farklı bir iş yapmaktadırlar. Yani üyelerin üçte ikisi babalarından devraldıkları bir fiziki ve sosyal sermaye stokuna sahip değildir. Bu üyelerin sahip oldukları fiziki sermaye stoğu ve sosyal sermaye stoğunun önemli kısmı tamamen kendi çabaları ve ilişkileri sonucunda ortaya çıkmıştır.

**Tablo 4.44. İş Sahipliği Babadan Oğula Geçmiş midir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	22	34,9	34,9	34,9
<b>Geçerli Hayır</b>	41	65,1	65,1	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.45 üyelerin bankalardan kredi kullanma durumlarını göstermektedir. Bu tabloya göre; üyelerin %71.4'ü (45 kişi) banka kredisi kullanırken kredi kullananların %80'i (36 kişi) tek bir banka % 20'si (9 kişi) ise birden fazla bankadan kredi kullandığını belirtmiştir. Herhangi bir bankadan kredi kullanmayan üye oranı ise %28.6'dır.

**Tablo 4.45. Banka Kredisi Kullanıyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	45	71,4	71,4	71,4
<b>Geçerli Hayır</b>	18	28,6	28,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

**Tablo 4.46. Banka Kredisi (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Tek bir bankadan</b>	9	14,3	20,0	20,0
<b>Geçerli Farklı bankalardan</b>	36	57,1	80,0	100,0
<b>Toplam</b>	45	71,4	100,0	
<b>Geçersiz</b>	18	28,6		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

Tablo 4.47’de üyelerin %57.1’inin kendi işyerlerine sahip olduğu görülmektedir. Üyelerin yarısı (%50.8) tek şubeli işletmeye sahipken, %31.7’si 2 şubesi olan işletmeye, %11.1’i 3 şubesi olan işletmeye ve %6.3’ü 4 ve üzeri şubesi olan işletmeye sahiptir (Tablo 4.48). Üyelerin yaptıkları iş sayılarına bakıldığında ise yaklaşık %70’inin 1’den fazla iş sahipliği olduğu görülmektedir (Tablo 4.49).

**Tablo 4.47. İşyeri Sahipliği (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Kendisine ait	36	57,1	57,1	57,1
Geçerli Kira	27	42,9	42,9	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.48. İşletmenizin/Firmanızın Şube Sayısı Nedir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek	32	50,8	50,8	50,8
2	20	31,7	31,7	82,5
Geçerli 3	7	11,1	11,1	93,7
4 ve üzeri	4	6,3	6,3	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.49. İşletmenizde/Firmanızda Yapılan İş Sayısı Nedir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek	18	28,6	28,6	28,6
2	13	20,6	20,6	49,2
Geçerli 3	22	34,9	34,9	84,1
4 ve üzeri	10	15,9	15,9	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Üyelerin bağ kuran sosyal sermayelerinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecek olan yanlarında akraba ve tanıdık çalıştırmalarına ilişkin sorulan soruya verilen cevaplara bakıldığında; %38.1’lik kısmın (24 üye) işletmesinde 10 kişinin altında akraba veya tanıdık çalıştırdığı (bu kişilerin çoğunlukla eş ve kardeş gibi çok yakınları olduğu dikkat çekicidir), %33.3’lük kısmın (21 üye) ise işletmelerinde hiç akraba ve tanıdık çalıştırmadığı görülmektedir. Ayrıca üyelerin %17.5’i (11 üye) çalışanlarının yarısından azının akraba veya tanıdık

olduğunu ve %3.2'si (2 üye) çalışanlarının tamamının akraba veya tanıdıktan oluştuğunu belirtmişlerdir.

**Tablo 4.50. İşletmede/Firmada Çalışanların Kaç Tanesi Özellikle Akraba, Tanıdık, Hemşerilerden Seçilmiştir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Hepsi	2	3,2	3,2	3,2
Çoğunluğu	3	4,8	4,8	7,9
Yarısı	1	1,6	1,6	9,5
Yarisından daha azı	11	17,5	17,5	27,0
Geçerli <10 kişi	24	38,1	38,1	65,1
Hiçbirisi	21	33,3	33,3	98,4
Sadece kendi çalışıyor	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin işyerlerinde teknolojiyi kullanma ve teknolojiden faydalanma düzeylerine bakıldığında; tüm üyelerin işletmelerinde internet bağlantısının mevcut olduğu, üyelerin %80'inin e-ticaret ile uğraşmadıkları, üyelere ait işletmelerin yaklaşık %80'inin bir web sitesine sahip olduğu ve facebook'da yer alan üye işletme oranının %65 olduğu görülmektedir (Tablo 4.51). İşletme sahibi MÜSİAD üyelerinin yarısı (%52.4) ise facebook ve twitter gibi sosyal paylaşım sitelerini özellikle reklam, kampanya, ürün tanıtımı vs. amacıyla iş için kullandıklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.51. Teknolojiyi Kullanma ve Faydalanma (MÜSİAD)**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	İnternet Bağlantısı Varlığı	Evet	63	100,0	100,0	100,0
		Hayır				
	E-Ticaret Varlığı	Evet	13	20,6	20,6	20,6
		Hayır	50	79,4	79,4	100,0
	Web Sitesi Sahipliği	Evet	53	84,1	84,1	84,1
		Hayır	10	15,9	15,9	100,0
	Facebook'da İşletmenin Varlığı	Evet	41	65,1	65,1	65,1
		Hayır	22	34,9	34,9	100,0
<b>Toplam</b>			<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.52. Facebook ve Twitter Gibi Sosyal Paylaşım Sitelerini İş İçin Kullanıyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	33	52,4	52,4	52,4
<b>Geçerli Hayır</b>	30	47,6	47,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Yarıdan fazlası (%55.6) faaliyet alanı gereği ihalelere katılan MÜSİAD Muğla Şubesi üyesi işletmelerin yaklaşık beşte biri (12 İşletme) dış piyasaya yönelik üretimde bulunmaktadır (Tablo 4.53 ve 4.54). İhracat yapan bu 12 işletme üretim yapan işletmelerin (22 İşletme) yarıdan fazlasını oluşturmaktadır ve özellikle bu işletmelerin çoğunluğunun mermer ve tarımsal ürün ürettikleri görülmüştür.

**Tablo 4.53. İşletme/Firma Olarak Faaliyet Alanınız Gereği İhalelere Katılıyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	35	55,6	55,6	55,6
<b>Geçerli Hayır</b>	28	44,4	44,4	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

**Tablo 4.54. İşletme/Firmanızda Dış Piyasa İçin Üretim Yapılıyor mu? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	12	19,0	19,0	19,0
<b>Geçerli Hayır</b>	51	81,0	81,0	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %81'i (51 üye) yurt içerisinde düzenlenen fuarlara misafir olarak katılırken üyelerin %57.1'i (36 üye) yurtdışı düzenlenen fuarlara misafir olarak katıldığını belirtmiştir (Tablo 4.55). Yurtdışı fuarlara katılan üyelerin çoğunluğu mermer sektöründe hizmet vermektedirler. Mermer sektöründe

hizmet veren işletme sahibi üyeler, aynı zamanda yurtdışı fuarlarda katılımcı olarak da yer aldıklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.55. Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarlara Katılım (MÜSİAD)**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>	<b>Yurtiçi Fuarlara Katılım</b>	<b>Evet</b>	51	81,0	81,0	81,0
		<b>Hayır</b>	12	19,0	19,0	100,0
	<b>Yurtdışı Fuarlara Katılım</b>	<b>Evet</b>	36	57,1	57,1	57,1
		<b>Hayır</b>	27	42,9	42,9	100,0
<b>Toplam</b>			63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi'nin üretim yapan 22 üyesi içerisinde sadece 4 üyeye ait işletmede Ar-ge departmanı bulunmakta, Ar-ge departmanı bulunmayan işletme sahibi üyelerin 3 tanesinin dışardan bir firmadan Ar-ge hizmeti aldığı görülmektedir (Tablo 4.56 ve Tablo 4.57). Hem Ar-ge departmanı bulunmayan hem de dışarıdan bir firmadan Ar-ge hizmeti almayan işletme sahibi üye sayısı 15'dir. Kendi bünyesinde Ar-ge departmanı olan işletmelerden 3 tanesinin Ar-ge departmanı sahipliği 10 yıldan az süreli iken 1 işletme sahibi üye 29 yıldan bu yana Ar-ge departmanının bulunduğunu belirtmiştir (Tablo 4.58).

**Tablo 4.56. İşletme/Firmanızda Ar-Ge Departmanınız Var mı? (MÜSİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>	<b>Evet</b>	4	6,3	18,2	18,2
	<b>Hayır</b>	18	28,6	81,8	100,0
	<b>Toplam</b>	22	34,9	100,0	
<b>Geçersiz</b>		41	65,1		
<b>Toplam</b>		63	100,0		

**Tablo 4.57. Ar-ge Hizmetini Dışarıdan Bir Firmadan mı Alıyor sunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli Evet	3	4,8	16,7	16,7
Geçerli Hayır	15	23,8	83,3	100,0
Geçerli Toplam	18	28,6	100,0	
Geçersiz	45	71,4		
Toplam	63	100,0		

**Tablo 4.58. Ar-ge Departmanınız Kaç Senedir Faaliyette? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
29	59	93,7	93,7	93,7
Geçerli 3	1	1,6	1,6	95,2
Geçerli 4	1	1,6	1,6	96,8
Geçerli 7	1	1,6	1,6	98,4
Geçerli Toplam	63	100,0	100,0	100,0

Üretim yapan 22 üye işletmenin 13 tanesinin (%59.1) patent/faydalı model ya da marka sahipliği bulunurken tamamının yenilik yaptığı görülmektedir (Tablo 4.59 ve Tablo 4.60).

**Tablo 4.59. İşletme/Firma Olarak Patent/Faydalı Model ya da Marka Sahipliği Var mı? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli Evet	13	20,6	59,1	59,1
Geçerli Hayır	9	14,3	40,9	100,0
Geçerli Toplam	22	34,9	100,0	
Geçersiz	41	65,1		
Toplam	63	100,0		

**Tablo 4.60. İşletme/Firma Olarak Yenilik Yapıyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli Evet	22	34,9	100,0	100,0
Geçersiz	41	65,1		
Toplam	63	100,0		



İşletmesinde yenilik yapan 22 MÜSİAD Muğla Şubesi üyesinin 21'i işletmesi için yenilik yaptığını, 20'si ise pazar için yenilik yaptığını belirtmiştir (Tablo 4.61).

**Tablo 4.61. İşletme ve Pazar İçin Yenilik Yapma Durumları (MÜSİAD)**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	İşletme İçin Yenilik Yapma	Evet	21	33,3	95,5	95,5
		Hayır	1	1,6	4,5	100,0
	Pazar İçin Yenilik Yapma	Evet	20	31,7	90,9	90,9
		Hayır	2	3,2	9,1	100,0
<b>Toplam</b>			22	34,9	100,0	

Yenilik yapan 22 üyenin %36.4'ü (8 üye) teknolojik olarak yeni ürün, %81.8'i (18 üye) teknolojik olarak iyileştirilmiş ürün ve %72.7'si (16 üye) ise işletmelerinde teknolojik süreç yeniliği gerçekleştirdiğini belirtmiştir (Tablo 4.62).

**Tablo 4.62. Gerçekleştirilen Yenilik Türleri (MÜSİAD)**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Teknolojik Olarak Yeni Ürün	Evet	8	12,7	36,4	36,4
		Hayır	14	22,2	63,6	100,0
	Teknolojik Olarak İyileştirilmiş Ürün	Evet	18	28,6	81,8	81,8
		Hayır	4	6,3	18,2	100,0
	Teknolojik Süreç Yeniliği	Evet	16	25,4	72,7	72,7
		Hayır	6	9,5	27,3	100,0
<b>Toplam</b>			22	34,9	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinden üretim yapanların sahip olduğu işletmelerdeki yenilik kaynaklarına bakıldığında; üyelerin %77.3'ü (22 işletmenin 17'sinde) yenilik yapılmasında kurum içi faktörlerin etkili olduğunu, %9.1'i (2 işletmede) faaliyet grubundaki başka firmaların etkili olduğunu, %54.5'i (12

işletmede) müşterilerin yenilik yapılmasında etkili olduğunu, %22.7'si (5 işletmede) rakip firmaların etkili olduğunu, %18.2'si (4 işletmede) danışman firmaların ve yine %18.2'si (4 işletmede) bilgisayar tabanlı bilgi ağlarının etkili olduğunu, %13.6'sı (3 işletmede) katıldıkları profesyonel konferans, toplantı ve edinilen dergilerin etkili olduğunu, %54.5'i (12 işletmede) katıldıkları toplantı ve fuarların etkili olduğunu, %27.3'ü (6 işletmede) makine ve teçhizat sağlayıcıların etkili olduğunu ve %22.7'si ise (5 işletmede) hammadde ve yarı mamul sağlayıcıların etkili olduğunu belirtmişlerdir. İşletmelerdeki yeniliğin kaynağına ilişkin hazırlanan kapalı uçlu soruda yer alan bu seçenekler dışında hiçbir işletme, herhangi farklı bir yenilik kaynağına sahip olduklarını belirtmemiştir (Tablo 4.63).

**Tablo 4.63. Yeniliğin Kaynakları (MÜSIAD)**

Yeniliğin Kaynağı		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Kurum İçi	Evet	17	27,0	77,3	77,3
		Hayır	5	7,9	22,7	100,0
	Firmanın Faaliyet Grubundaki Başka Firmaların Bilgisi	Evet	2	3,2	9,1	9,1
		Hayır	20	31,7	90,9	100,0
	Müşteriler	Evet	12	19,0	54,5	54,5
		Hayır	10	15,9	45,5	100,0
	Rakip Firmalar	Evet	5	7,9	22,7	22,7
		Hayır	17	27,0	77,3	100,0
	Danışman Firmalar	Evet	4	6,3	18,2	18,2
		Hayır	18	28,6	81,8	100,0
	Bilgisayar Tabanlı Bilgi Ağları	Evet	4	6,3	18,2	18,2
		Hayır	18	28,6	81,8	100,0
	Profesyonel Konferans, Toplantı ve Dergiler	Evet	3	4,8	13,6	13,6
		Hayır	19	30,2	86,4	100,0
	Fuar ve Toplantılar	Evet	12	19,0	54,5	54,5
		Hayır	10	15,9	45,5	100,0
	Makine, Teçhizat Sağlayıcı	Evet	6	9,5	27,3	27,3
		Hayır	16	25,4	72,7	100,0
	Hammadde, Yarı Mamul Sağlayıcı	Evet	5	7,9	22,7	22,7
		Hayır	17	27,0	77,3	100,0
Diğer	Hayır	63	100,0	100,0	100,0	
Toplam		22	34,9	100,0		

Üyelerin sadece 1 tanesi TÜBİTAK ve Üniversite ile birlikte iş yapmıştır. Ayrıca üye işletmelerin %38.1'inin (24 üye) ortaklaşa iş yaptığı firma bulunurken bu firmalarla yakınlaşmaların daha çok karşı firmaların bu işletmelerle çalışmak istemelerinden kaynaklandığı belirtilmiştir (Tablo 4.64).

**Tablo 4.64. TÜBİTAK, Üniversite ve Başka Firmalarla İş Yapma Durumları (MÜSİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	TUBİTAK vb. Birlikte İş Yaptınız mı?	Evet	1	1,6	4,5	4,5
		Hayır	21	33,3	95,5	100,0
	Geçersiz		41	65,1	-	-
	Üniversite İle Birlikte İş Yaptınız mı?	Evet	1	1,6	4,3	4,3
		Hayır	22	34,9	95,7	100,0
	Geçersiz		40	63,5	-	-
	Ortak İş Yaptığınız Firma Var mı?	Evet	24	38,1	38,1	38,1
		Hayır	39	61,9	61,9	100,0
<b>Toplam</b>		63	100,0	100,0		

MÜSİAD Muğla şubesi üyelerinin yatırımlarına etkide bulunabilecek girişimci destekleri ile ilgili olarak; üyelerin %4.8'inin (3 üye işletme) yöredeki kalkınma ajansı olan Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) girişimci desteği aldığını ve bu işletmelerin hepsinin sadece bu destekten bir kere yararlandığı görülmektedir (Tablo 4.65 ve 4.66). Kalkınma ajansları dışında devletten bir hibe, yardım ya da yatırımları teşvik edici nitelikte bir teşvik alan üye oranı %27 (17 işletme) iken bu 17 işletmeden 11'i sadece 1 kere, 4'ü 2 kere ve 2'si de 4 kere bu şekilde bir teşvik aldığını belirtmiştir (Tablo 4.65 ve 4.67).

**Tablo 4.65. GEKA ve Devlet Desteği (MÜSİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Yörenizdeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Girişimci Desteği Aldınız mı?	Evet	3	4,8	4,8	4,8
		Hayır	60	95,2	95,2	100,0
	Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Bir Teşvik Aldınız mı?	Evet	17	27,0	27,0	27,0
		Hayır	46	73,0	73,0	100,0
<b>Toplam</b>		63	100,0	100,0		

**Tablo 4.66. İşletme/Firma Olarak Yörenizdeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Kaç Kez Girişimci Desteği Aldınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b> 1	3	4,8	100,0	100,0
<b>Geçersiz</b>	60	95,2		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

**Tablo 4.67. İşletme/Firma Olarak Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Kaç Kez Teşvik Aldınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
1	11	17,5	64,7	64,7
<b>Geçerli</b> 2	4	6,3	23,5	88,2
4	2	3,2	11,8	100,0
<b>Toplam</b>	17	27,0	100,0	
<b>Geçersiz</b>	46	73,0		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

Çalışmada MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin sahip oldukları işletmelerin belli başlı faaliyetleri için ne kadar emek ve zaman harcadıklarına ilişkin sorulara da yer verilmiştir. Bu sorularla üye işletmelerin gerçekleştirdikleri faaliyetleri ile ilgili olarak katlandıkları işlem maliyetlerini görmek mümkün olmuştur. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %27.0'ı alternatif tedarikçi bulmak için fazla emek ve zaman harcadığını belirtirken %6.3'ü çok fazla, %20.6'sı ne çok ne az, %12.7'si az ve %15.9'u ise çok az emek ve zaman harcadığını belirtmiştir. Bu faaliyet için yüksek işlem maliyetlerine katlanan üye oranı (%33.3) düşük işlem maliyetlerine katlanan üye oranından (%28.6) daha fazladır. Üyelerin %17.5'i için ise alternatif tedarikçi bulma faaliyeti uygun bir faaliyet değildir. Bu sonuçlardan hareketle; üyelerin üçte birinin alternatif tedarikçi bulmak için yüksek işlem maliyetlerine katlandıkları söylenebilir.

Üyelerin yarısından fazlası (%54) finansman (kredi) sağlamak için az emek ve zaman harcadıklarını belirtirken %14.3'ü fazla ve %1.6'sı çok fazla ve %22.2'si ise ne çok ne az emek ve zaman harcamaktadırlar. Üyelerin %7.9'u için ise bu faaliyet uygun değildir. Üyelerin yarısından fazlası (%53.9) için ise finansman (kredi) sağlamanın hızlı bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. Finansman sağlamak için

katlanılan işlem maliyetlerinin düşük olduğu bu üyeler için ticari bankalarla kurulan iyi ilişkilerin ve uzun yıllar birlikte çalışmanın getirdiği ayrıcalığın etkisi büyüktür.

Üyelerin %28.6'sı tedarikçilerin verdikleri sözleri yerine getirip getirmediğini denetlemek için fazla zaman harcarken %12.7'si çok fazla emek ve zaman harcamaktadır. Bu faaliyet için yüksek işlem maliyetlerine katlananların oranı (%41.3) düşük işlem maliyetlerine katlananların oranından (%33.3) yüksek görülmektedir. Üyelerin %19.0'ı ise tedarikçilerin verdikleri sözleri yerine getirip getirmediğini denetlemek için ne çok ne de az emek ve zaman harcamakta iken %14.3'ü için bu faaliyet uygun değildir.

Üyelerin daha büyük kısmının yüksek işlem maliyetlerine katlandığı başlıca faaliyetler; müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve pazarlama faaliyetleridir. Bu faaliyetler için sırasıyla üyelerin %52.4'ü ve %54.0'ı fazla emek ve zaman harcadıklarını belirtmişlerdir. Üyelerin sadece %14.3'ü müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve %15.9'u ürün pazarlaması için çok az emek ve zaman harcamaktadır. Üyelerin %17.5'i için müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve %53.2'si için ise pazarlama faaliyetleri uygun faaliyetler değildirler. Üyelerin %34.9'u reklam faaliyetleri için yüksek %41.2'si ise düşük işlem maliyetlerine katlanmaktadır. Sonuç olarak üyelerin daha büyük kısmının yüksek işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetler; alternatif tedarikçi bulma, tedarikçilerin verdikleri sözlerin kontrolü, müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve pazarlama faaliyetleri iken üyelerin daha büyük kısmının düşük işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetler; finansman (kredi) sağlama ve reklam faaliyetleridir.

**Tablo 4.68. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Gerçekleştirdiği Faaliyetler İçin Harcadıkları Emek ve Zaman (MÜSİAD)**

Gerçekleştirilen Faaliyetler	Çok Fazla	Fazla	Ne Çok Ne Az	Az	Çok Az	Uygun Değil
Alternatif Tedarikçi Bulmak İçin	6,3	27,0	20,6	12,7	15,9	17,5
Finansman (Kredi) Sağlamak İçin	1,6	14,3	22,2	22,2	31,7	7,9
Tedarikçilerin Verilen Sözleri Yerine Getirip Getirmediklerini Denetlemek İçin	12,7	28,6	11,1	19,0	14,3	14,3
Müşterilerin Çek, Senet vb. Araçlarla Ödeme Yükümlülüklerini Yerine Getirip Getirmediğini Kontrol Etmek İçin	22,2	30,2	11,1	4,8	14,3	17,5
Ürünlerin Pazarlamasının Yapılması İçin	27,0	27,0	19,0	7,9	15,9	3,2
Reklam Faaliyetleri İçin	11,1	23,8	22,2	19,0	22,2	1,6

#### 4.4.2. MUGİAD Yapılan İşin Doğası

Üyelerin sahip oldukları işletmelerden en eskisi 1925, en yenisi ise 2011'de kurulmuştur. 1980 yılı ve öncesinde ise 12 firma kurulmuştur. Üyelerden hiçbirisinin ihracat yapmayı ise dikkat çekicidir. Görüşme gerçekleştirilen 91 üye içerisinde 7 üye cirolarını vermek istememiş, geriye kalan 84 üye dikkate alındığında; en düşük ciro 10.000 TL en yüksek ciro ise 20.000.000 TL'dir. 84 üye işletmenin ortalama cirosu ise 1.834.750 TL'dir. 84 üye işletmenin sadece 5 tanesinin cirosu 10.000.000 TL ve üzerindedir. Üyelerden sadece 2 tanesi yıllık yapmış olduğu sosyal harcama konusunda bilgi vermek istememiştir. Geriye kalan 89 üye dikkate alındığında; en düşük sosyal harcama 0 TL, en yüksek sosyal harcama 200.000 TL ve bu 89 üyenin yapmış oldukları sosyal harcama ortalaması ise 11.930 TL'dir. Bu 89 üye içerisinde 100.000 TL ve üzerinde sosyal harcama yapan üye sayısı ise 4'dür. Üyelerin sahip oldukları firmaların son 5 yıllık dönemde büyüme oranlarına bakıldığında; minimum büyüme oranının %0, maksimum büyüme oranının %10.000 (100 kat) olduğu ve ortalama büyüme oranının ise %328 (3 kat) olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.69. MUGİAD Üyesi İşletmelerin Ciro, Sosyal Harcama ve Büyüme Oranları**

		Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	
Ciro (000 TL)	Geçerli	84	1.834,75	3.648,524	10	20.000
	Geçersiz	7				
Sosyal Harcama (000 TL)	Geçerli	89	11,93	29,968	0	200
	Geçersiz	2				
Büyüme Oranı (%)	Geçerli	91	327,56	1.090,750	0	10.000
	Geçersiz	0				

MUGİAD üyelerinin faaliyet gösterdiği meslek gruplarının başında Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubu gelmektedir. Üyelerin %25.3'ü (23 üye) bu meslek grubunda faaliyet göstermektedir. Bu meslek grubunu 14 üye (%15.4) ile Hizmet Meslek Grubu ve 11'er üye (%12.1) ile İnşaat Meslek Grubu ve Mimar ve Mühendislik Meslek Grupları izlemektedir. İnşaat Malzeme Satış Meslek Grubunda 9 üye, Turizm, Lokanta ve Otel Hizmetleri Meslek Grubunda 9 üye, İmalat Meslek Grubu ve Eğitim Hizmetleri Meslek Grubunda 7'şer üye, Gıda Meslek Grubu ve Ulaştırma Meslek Grubunda 6'şar üye, Tekstil Meslek Grubunda 5 üye, Sağlık Hizmetleri Meslek Grubu, Akaryakıt Satış Meslek Grubu ve Sektörel Hizmetler

Meslek Grubunda 4' er üye, Banka ve Sigorta Meslek Grubunda 3 üye, Tarım ve Ziraî Meslek Grubunda 2 üye ve Madencilik ve Mermercilik Meslek Grubunda ise 1 üye işletme bulunmaktadır.

**Tablo 4.70. Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MUGİAD)**

Sektörler		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	1) Hizmet Meslek Grubu (baskı, kurs ve danışmanlık vb.)	Evete	14	15,4	15,4	15,4
		Hayır	77	84,6	84,6	100,0
	2) Sağlık Hizmetleri Meslek Grubu	Evete	4	4,4	4,4	4,4
		Hayır	87	95,6	95,6	100,0
	3) İnşaat Malzeme ve Satış Meslek Grubu (marangoz, pimapen vb.)	Evete	9	9,9	9,9	9,9
		Hayır	82	90,1	90,1	100,0
	4) Akaryakıt Satış Meslek Grubu	Evete	4	4,4	4,4	4,4
		Hayır	87	95,6	95,6	100,0
	5) Gıda Meslek Grubu	Evete	6	6,6	6,6	6,6
		Hayır	85	93,4	93,4	100,0
	6) İnşaat Meslek Grubu (müteahhit vb.)	Evete	11	12,1	12,1	12,1
		Hayır	80	87,9	87,9	100,0
	7) Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubu	Evete	23	25,3	25,3	25,3
		Hayır	68	74,7	74,7	100,0
	8) İmalat Meslek Grubu (demir imalatı, ekip vb.)	Evete	7	7,7	7,7	7,7
		Hayır	84	92,3	92,3	100,0
	9) Turizm, Lokanta ve Otel Hizmetleri Meslek Grubu	Evete	9	9,9	9,9	9,9
		Hayır	82	90,1	90,1	100,0
	10) Madencilik ve Mermercilik Meslek Grubu	Evete	1	1,1	1,1	1,1
		Hayır	90	98,9	98,9	100,0
	11) Eğitim Hizmetleri Meslek Grubu (kırtasiye, dersane vb.)	Evete	7	7,7	7,7	7,7
		Hayır	84	92,3	92,3	100,0
	12) Mimar ve Mühendislik Meslek Grubu	Evete	11	12,1	12,1	12,1
		Hayır	80	87,9	87,9	100,0
	13) Tekstil Meslek Grubu	Evete	5	5,5	5,5	5,5
		Hayır	86	94,5	94,5	100,0
	14) Tarım ve Ziraî Meslek Grubu	Evete	2	2,2	2,2	2,2
		Hayır	89	97,8	97,8	100,0
	15) Banka ve Sigorta Meslek Grubu	Evete	3	3,3	3,3	3,3
		Hayır	88	96,7	96,7	100,0
	16) Ulaştırma Meslek Grubu	Evete	6	6,6	6,6	6,6
		Hayır	85	93,4	93,4	100,0
	17) Sektörel Hizmetler Meslek Grubu	Evete	4	4,4	4,4	4,4
		Hayır	87	95,6	95,6	100,0
Toplam		91	100,0	100,0		

MUGİAD üyelerinin %72.5'i (66 üye) ilk işlerini yaparken %27.5'inin (25 üye) yaptıkları iş, ilk işleri değildir. Söz konusu 25 üyenin 13'ü ikinci işlerini sürdürürken, 7 üye 3. işini ve geri kalan 5 üye ise 4 ve üzeri işini sürdürmektedir (Tablo 4.71 ve Tablo 4.72).

**Tablo 4.71. Bu İş Sizin Sahip Olduğunuz İlk İşiniz mi? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	66	72,5	72,5	72,5
Geçerli Hayır	25	27,5	27,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.72. Bu İş Kaçınıcı İşiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
2	13	14,3	52,0	52,0
3	7	7,7	28,0	80,0
Geçerli 4 ve üzeri	5	5,5	20,0	100,0
<b>Toplam</b>	25	27,5	100,0	
Geçersiz	66	72,5		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

Üyelerin işletmelerinin sahiplik yapısına bakıldığında; aile şirketlerinin %53.8'lik bir payla çoğunlukta olduğu (49 üye) görülmektedir. Örneklemi oluşturan 91 üyenin %42.9'unu oluşturan 39 üye sahip oldukları işlerini tek başlarına kurduklarını belirtirken 3 üye (%3.3) aile mensubu olmayan ortağı bulunduğunu belirtmiştir (Tablo 4.73). Aile şirketlerinin sayısının fazla oluşu, kurumsallaşmanın düşük düzeyde olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.73. İşletmenizin/Firmanızın Sahiplik Yapısı Nasıldır? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek başına işletme kuran kişi	39	42,9	42,9	42,9
Geçerli Benimle birlikte aileme aittir.	49	53,8	53,8	96,7
Aileme mensup olmayan ortağım var.	3	3,3	3,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	



MUGİAD üyelerinin çok küçük bir kısmı (%9.9) üretim faaliyetinde bulunurken üretim faaliyetinde bulunan bu 9 üyenin 1 tanesinin sahip olduğu işletme, aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge içerisinde diğer 8 üyenin sahip olduğu işletmeler ise aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge dışında kurulmuştur (Tablo 4.74).

**Tablo 4.74. İşletmeniz Nerede Yer Almaktadır? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge içinde	1	1,1	1,1	1,1
Geçerli Aynı iş kolunda yer alan firmaların bulunduğu bölge dışında	8	8,8	8,8	9,9
Üretici Olmayan	82	90,1	90,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Örnekleme oluşturan 91 MUGİAD üyesinin çalıştırdığı işçi sayısına bakıldığında (NACE sınıflaması dikkate alınmıştır); büyük bir çoğunluğunun küçük boy işletme sahipleri olduğu anlaşılmaktadır. Üyelerin yarısından fazlası (%62.6) işletmesinde 1-9 arası kişi çalıştırırken, %29.7'si 10-49 arası kişi çalıştırmaktadır. 50-249 arası kişi çalıştıran 6 işletme mevcutken 250 ve üzeri kişi çalıştıran 1 işletme bulunmaktadır (Tablo 4.75).

**Tablo 4.75. İşletmenizde Kaç Kişi Çalıştırmaktasınız? (NACE Sınıflaması Dikkate Alınmıştır) (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
1-9 kişi	57	62,6	62,6	62,6
10-49 kişi	27	29,7	29,7	92,3
Geçerli 50-249 kişi	6	6,6	6,6	98,9
250 ve üzeri kişi	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin %41.8'inde (38 üye) iş sahipliği babadan oğula geçmiş iken %58.2'si (53 üye) babalarından farklı bir iş yapmaktadırlar. Yani üyelerin

yarıdan fazlası babalarından devraldıkları bir fiziki ve sosyal sermaye stokuna sahip değildir. Bu üyelerin sahip oldukları fiziki ve sosyal sermaye stoğu tamamen kendi çabaları ve ilişkileri sonucunda ortaya çıkmıştır.

**Tablo 4.76. İş Sahipliği Babadan Oğula Geçmiş midir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	38	41,8	41,8	41,8
Geçerli Hayır	53	58,2	58,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.77 üyelerin bankalardan kredi kullanma durumlarını göstermektedir. Bu tabloya göre; üyelerin %63.7'si (58 üye) banka kredisi kullanırken kredi kullananların %19'u (11 üye) tek bir banka % 81'i (47 üye) ise birden fazla bankadan kredi kullandığını belirtmiştir. Herhangi bir bankadan kredi kullanmayan üye oranı ise %36.3'dür.

**Tablo 4.77. Banka Kredisi Kullanıyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	58	63,7	63,7	63,7
Geçerli Hayır	33	36,3	36,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.78. Banka Kredisi (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek bir bankadan	11	12,1	19,0	19,0
Geçerli Farklı bankalardan	47	51,6	81,0	100,0
<b>Toplam</b>	58	63,7	100,0	
Geçersiz	33	36,3		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

Tablo 4.79'dan üyelerin %52.7'sinin kendi işyerlerine sahip olduğu görülmektedir. Üyelerin %63.7'si tek şubeli işletmeye sahipken, %19.8'i 2 şubesi olan işletmeye, %5.5'i 3 şubesi olan işletmeye ve %11.0'ı 4 ve üzeri şubesi olan

işletmeye sahiptir (Tablo 4.80). Üyelerin yaptıkları iş sayılarına bakıldığında ise yaklaşık %60'ının 1'den fazla iş sahipliği olduğu görülmektedir (Tablo 4.81).

**Tablo 4.79. İşyeri (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Kendisine ait	48	52,7	52,7	52,7
Geçerli Kira	43	47,3	47,3	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.80. İşletmenizin/Firmanızın Şube Sayısı nedir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek	58	63,7	63,7	63,7
2	18	19,8	19,8	83,5
Geçerli 3	5	5,5	5,5	89,0
4 ve üzeri	10	11,0	11,0	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.81. İşletmenizde/Firmanızda Yapılan İş Sayısı Nedir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Tek	39	42,9	42,9	42,9
2	16	17,6	17,6	60,4
Geçerli 3	18	19,8	19,8	80,2
4 ve üzeri	18	19,8	19,8	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Üyelerin bağ kuran sosyal sermayelerinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecek olan yanlarında kaç akraba ve tanıdık çalıştırdıklarına ilişkin sorulan soruya verilen cevaplara bakıldığında; üyelerin yarıdan fazlasının (%51.6) yanında akraba veya tanıdık çalıştırmadığı görülmektedir. Ayrıca üyelerin %20.9'lük kısmının işletmesinde çalıştırdığı kişilerin hepsinin akraba veya tanıdıklardan oluştuğunu belirttikleri görülmektedir. Üyelerin %20.9'u çalışanlarının yarısından azının akraba veya tanıdık olduğunu, %3.3'ü çalışanlarının çoğunluğunun akraba veya tanıdıktan oluştuğunu, 2 üye yanında 10 kişinin altında akraba veya tanıdık

çalıştırdığını (bu kişilerin çoğunlukla eş ve kardeş gibi çok yakınları olduğu dikkat çekicidir) ve 1 üye de çalışanlarının çoğunluğunun akraba veya tanıdıktan oluştuğunu belirtmiştir.

**Tablo 4.82. İşletmede/Firmada Çalışanların Kaç Tanesi Özellikle Akraba, Tanıdık, Hemşerilerden Seçilmiştir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Hepsi	19	20,9	20,9	20,9
Çoğunluğu	3	3,3	3,3	24,2
Yarısı	1	1,1	1,1	25,3
Geçerli Yarısından daha azı	19	20,9	20,9	46,2
<10 kişi	2	2,2	2,2	48,4
Hiçbirisi	47	51,6	51,6	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin işyerlerinde teknolojiyi kullanma ve teknolojiden faydalanma düzeylerine bakıldığında; üyelerin neredeyse tamamının (%97,8) işletmelerinde internet bağlantısının mevcut olduğu, üyelerin %82,4'ünün e-ticaret ile uğraşmadıkları, üyelere ait işletmelerin yaklaşık %60'ının bir web sitesine sahip olduğu, facebook'da yer alan üye işletme oranının %51,6 olduğu görülmektedir (Tablo 4.83). İşletme sahibi MUGİAD üyelerinin %37,4'ünün ise facebook ve twitter gibi sosyal paylaşım sitelerini özellikle reklam, kampanya, ürün tanıtımı vs. amacıyla iş için kullandıklarını belirtmişlerdir (Tablo 4.84).

**Tablo 4.83. Teknolojiyi Kullanma ve Faydalanma (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	İnternet Bağlantısı Varlığı	Evet	89	97,8	97,8
		Hayır	2	2,2	2,2
	E-Ticaret Varlığı	Evet	16	17,6	17,6
		Hayır	75	82,4	82,4
	Web Sitesi Sahipliği	Evet	54	59,3	59,3
		Hayır	37	40,7	40,7
Facebook'da İşletmenin Varlığı	Evet	47	51,6	51,6	
	Hayır	44	48,4	48,4	
<b>Toplam</b>		91	100,0	100,0	

**Tablo 4.84. Facebook ve Twitter Gibi Sosyal Paylaşım Sitelerini İş İçin Kullanılıyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	34	37,4	37,4	37,4
Geçerli Hayır	57	62,6	62,6	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Yaklaşık yarısı (%49.5) faaliyet alanı gereği ihalelere katılan MUGİAD üyesi işletmelerin hiçbirisi dış piyasaya yönelik üretimde bulunmamaktadır (Tablo 4.85 ve 4.86).

**Tablo 4.85. İşletme/Firma Olarak Faaliyet Alanınız Gereği İhalelere Katılıyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	45	49,5	49,5	49,5
Geçerli Hayır	46	50,5	50,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.86. İşletme/Firmanızda Dış Piyasaya Yönelik Üretim Yapılıyor mu? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli Hayır	91	100,0	100,0	100,0

MUGİAD üyelerinin %82.4'ü (75 üye) yurt içerisinde düzenlenen fuarlara misafir olarak katılırken üyelerin %35.2'si (32 üye) yurtdışı düzenlenen fuarlara misafir olarak katıldığını belirtmiştir (Tablo 4.87). Yurtdışı fuarlara katılan üyelerin çoğunluğu inşaat sektöründe hizmet vermektedirler.

**Tablo 4.87. Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarlara Katılım (MUGİAD)**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>	<b>Yurtiçi Fuarlara Katılım</b>	<b>Evet</b>	75	82,4	82,4	82,4
		<b>Hayır</b>	16	17,6	17,6	100,0
	<b>Yurtdışı Fuarlara Katılım</b>	<b>Evet</b>	32	35,2	35,2	35,2
		<b>Hayır</b>	59	64,8	64,8	100,0
<b>Toplam</b>			91	100,0	100,0	

MUGİAD'ın üretim yapan 9 üyesi içerisinde sadece 3 üyeye ait işletmede Ar-ge departmanı bulunmakta, Ar-ge departmanı bulunmayan işletme sahibi üyelerin 3 tanesinin dışardan bir firmadan Ar-ge hizmeti aldığı görülmektedir (Tablo 4.88 ve Tablo 4.89). Hem Ar-ge departmanı bulunmayan hem de dışarıdan bir firmadan Ar-ge hizmeti almayan işletme sahibi üye sayısı 3'dür. Ar-ge departmanı olan işletmelerden 2 tanesinin Ar-ge departmanı sahipliği 10 yıldan az süreli iken 1 işletme sahibi üye 35 yıldan bu yana Ar-ge departmanının bulunduğunu belirtmiştir (Tablo 4.90).

**Tablo 4.88. İşletme/Firmanızda Ar-Ge Departmanınız Var mı? (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>	<b>Evet</b>	3	3,3	33,3	33,3
	<b>Hayır</b>	6	6,6	66,7	100,0
	<b>Toplam</b>	9	9,9	100,0	
<b>Geçersiz</b>		82	90,1		
<b>Toplam</b>		91	100,0		

**Tablo 4.89. Ar-Ge Hizmetini Dışarıdan Bir Firmadan mı Alıyorsunuz? (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>	<b>Evet</b>	3	3,3	50,0	50,0
	<b>Hayır</b>	3	3,3	50,0	100,0
	<b>Toplam</b>	6	6,6	100,0	
<b>Geçersiz</b>		85	93,4		
<b>Toplam</b>		91	100,0		

**Tablo 4.90. Ar-Ge Departmanınız Kaç Senedir Faaliyette? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
	88	96,7	96,7	96,7
35	1	1,1	1,1	97,8
Geçerli 5	1	1,1	1,1	98,9
6	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Üretim yapan 9 üye işletmenin 6 tanesinin (%66.7) patent/faydalı model ya da marka sahipliği bulunurken sadece 1 tanesinin yenilik yapmadığı görülmektedir (Tablo 4.91 ve Tablo 4.92).

**Tablo 4.91. İşletme/Firma Olarak Patent/Faydalı Model ya da Marka Sahipliğiniz Var mı? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	6	6,6	66,7	66,7
Geçerli Hayır	3	3,3	33,3	100,0
<b>Toplam</b>	9	9,9	100,0	
Geçersiz	82	90,1		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

**Tablo 4.92. İşletme/Firma Olarak Yenilik Yapıyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	8	8,8	88,9	88,9
Geçerli Hayır	1	1,1	11,1	100,0
<b>Toplam</b>	9	9,9	100,0	
Geçersiz	82	90,1		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

İşletmesinde yenilik yapan 8 MUGİAD üyesinin 7'si işletmesi için yenilik yaptığını ve yine 7'si ise pazar için yenilik yaptığını belirtmiştir (Tablo 4.93).

**Tablo 4.93. İşletme ve Pazar İçin Yenilik Yapma Durumları (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	İşletme İçin Yenilik Yapma	Evet	7	7,7	77,8	77,8
		Hayır	2	2,2	22,2	100,0
	Pazar İçin Yenilik Yapma	Evet	7	7,7	77,8	77,8
		Hayır	2	2,2	22,2	100,0
Toplam		9	9,9	100,00		

Üretim yapan 9 üyenin %55.6'sı teknolojik olarak yeni ürün, %66.7'si teknolojik olarak iyileştirilmiş ürün ve %77.8'i ise işletmelerinde teknolojik süreç yeniliği gerçekleştirdiğini belirtmiştir (Tablo 4.94).

**Tablo 4.94. Gerçekleştirilen Yenilik Türleri (MUGİAD)**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Teknolojik Olarak Yeni Ürün	Evet	5	5,5	55,6	55,6
		Hayır	4	4,4	44,4	100,0
	Teknolojik Olarak İyileştirilmiş Ürün	Evet	6	6,6	66,7	66,7
		Hayır	3	3,3	33,3	100,0
	Teknolojik Süreç Yeniliği	Evet	7	7,7	77,8	77,8
		Hayır	2	2,2	22,2	100,0
Toplam		9	9,9	100,0		

MUGİAD üyelerinden üretim yapanların sahip olduğu işletmelerdeki yenilik kaynaklarına bakıldığında; üyelerin %77.8'i (9 işletmenin 7'sinde) yenilik yapılmasında kurum içi faktörlerin etkili olduğunu, %33.3'ü (3 işletmede) faaliyet grubundaki başka firmaların etkili olduğunu, %66.7'si (6 işletmede) müşterilerin yenilik yapılmasında etkili olduğunu, %22.2'si (2 işletmede) rakip firmaların etkili olduğunu, %11.1'i (1 işletmede) danışman firmaların etkili olduğunu %66.7'si (6 işletmede) bilgisayar tabanlı bilgi ağlarının etkili olduğunu, %44.4'ü (4 işletmede) katıldıkları profesyonel konferans, toplantı ve edinilen dergilerin etkili olduğunu, %66.7'si (6 işletmede) katıldıkları toplantı ve fuarların etkili olduğunu, %66.7'si (6 işletmede) makine ve teçhizat sağlayıcıların etkili olduğunu ve %33.3'ü ise (3



işletmede) hammadde ve yarı mamul sağlayıcıların etkili olduğunu belirtmişlerdir. İşletmelerdeki yeniliğin kaynağına ilişkin hazırlanan kapalı uçlu soruda yer alan bu seçenekler dışında hiçbir işletme herhangi farklı bir yenilik kaynağına sahip olduklarını belirtmemiştir (Tablo 4.95).

**Tablo 4.95. Yeniliğin Kaynakları (MUGİAD)**

Yeniliğin Kaynağı		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %	
Geçerli	Kurum İçi	Evet	7	7,7	77,8	77,8
		Hayır	2	2,2	22,2	100,0
	Firmanın Faaliyet Grubundaki Başka Firmaların Bilgisi	Evet	3	3,3	33,3	33,3
		Hayır	6	6,6	66,7	100,0
	Müşteriler	Evet	6	6,6	66,7	66,7
		Hayır	3	3,3	33,3	100,0
	Rakip Firmalar	Evet	2	2,2	22,2	22,2
		Hayır	7	7,7	77,8	100,0
	Danışman Firmalar	Evet	1	1,1	11,1	11,1
		Hayır	8	8,8	88,9	100,0
	Bilgisayar Tabanlı Bilgi Ağları	Evet	6	6,6	66,7	66,7
		Hayır	3	3,3	33,3	100,0
	Profesyonel Konferans, Toplantı ve Dergiler	Evet	4	4,4	44,4	44,4
		Hayır	5	5,5	55,6	100,0
	Fuar ve Toplantılar	Evet	6	6,6	66,7	66,7
		Hayır	3	3,3	33,3	100,0
	Makine, Teçhizat Sağlayıcı	Evet	6	6,6	66,7	66,7
		Hayır	3	3,3	33,3	100,0
	Hammadde, Yarı Mamul Sağlayıcı	Evet	3	3,3	33,3	33,3
		Hayır	6	6,6	66,7	100,0
Diğer	Hayır	91	100,0	100,0	100,0	
Toplam		9	9,9	100,0		

Üyelerin hiçbiri TÜBİTAK ile birlikte iş yapmamıştır. Üniversite ile birlikte iş yapan ise 2 üye bulunmaktadır. Ayrıca üye işletmelerin %27.5'inin (25 üye) ortaklaşa iş yaptığı firma bulunurken bu firmalarla yakınlaşmaların daha çok karşı firmaların bu işletmelerle çalışmak istemelerinden kaynaklandığı belirtilmiştir (Tablo 4.96).

Tablo 4.96. TÜBİTAK, Üniversite ve Başka Firmalarla İş Yapma Durumları (MUGİAD)

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	TÜBİTAK vb. Birlikte İş Yaptınız mı?	Evet	-	-	-
		Hayır	9	9,9	100,0
	Geçersiz		82	90,1	-
	Üniversite İle Birlikte İş Yaptınız mı?	Evet	2	2,2	22,2
		Hayır	7	7,7	77,8
	Geçersiz		82	90,1	-
Ortak İş Yaptığınız Firma Var mı?	Evet	25	27,5	27,5	
	Hayır	66	72,5	72,5	
Toplam		91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin yatırımlarına etkiye bulunabilecek girişimci destekleri ile ilgili olarak; üyelerin %1.1'inin (1 üye işletme) yöredeki kalkınma ajansı olan Güney Ege Kalkınma Ajansı'ndan (GEKA) girişimci desteği aldığını ve bu işletmenin sadece bu destekten 1 kere yararlandığı görülmektedir (Tablo 4.97 ve 4.98). Kalkınma ajansları dışında devletten bir hibe, yardım ya da yatırımları teşvik edici nitelikte bir teşvik alan üye oranı %28.6 (26 işletme) iken bu 26 işletmeden 15'i sadece 1 kere, 8'i 2 kere, 1'i 4 kere, 1'i 5 kere ve 1 tanesi de 10 kere bu şekilde bir teşvik aldığını belirtmiştir (Tablo 4.97 ve 4.99).

Tablo 4.97. GEKA ve Devlet Desteği (MUGİAD)

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Yörendeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Girişimci Desteği Aldınız mı?	Evet	1	1,1	1,1
		Hayır	90	98,9	98,9
	Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Bir Teşvik Aldınız mı?	Evet	26	28,6	28,6
		Hayır	65	71,4	71,4
Toplam		91	100,0	100,0	

Tablo 4.98. İşletme/Firma Olarak Yörendeki Kalkınma Ajansı Olan GEKA'dan Kaç Kez Girişimci Desteği Aldınız? (MUGİAD)

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	1	1,1	100,0	100,0
Geçersiz	90	98,9		
Toplam	91	100,0		

**Tablo 4.99. İşletme/Firma Olarak Kalkınma Ajansları Dışında Devletten Bir Hibe, Yardım ya da Yatırımları Teşvik Edici Nitelikte Kaç Kez Teşvik Aldınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
1	15	16,5	57,7	57,7
2	8	8,8	30,8	88,5
4	1	1,1	3,8	92,3
5	1	1,1	3,8	96,2
10	1	1,1	3,8	100,0
<b>Toplam</b>	26	28,6	100,0	
<b>Geçersiz</b>	65	71,4		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

Çalışmada MUGİAD üyelerinin sahip oldukları işletmelerin belli başlı faaliyetleri için ne kadar emek ve zaman harcadıklarına ilişkin sorulara da yer verilmiştir. Bu sorularla üye işletmelerin gerçekleştirdikleri faaliyetleri ile ilgili olarak katlandıkları işlem maliyetlerini görmek mümkün olmuştur.

MUGİAD üyelerinin %5.5'i alternatif tedarikçi bulmak için fazla emek ve zaman harcadığını belirtirken %3.3'ü çok fazla, %18.7'si ne çok ne az, %18.7'si az ve %19.8'i ise çok az emek ve zaman harcadığını belirtmiştir. Yüksek işlem maliyetlerine katalanan üye oranı (%8.8) düşük işlem maliyetlerine katlanan üye oranından (%38.5) daha düşüktür. Üyelerin %34.1'i için ise alternatif tedarikçi bulma faaliyeti uygun bir faaliyet değildir. Bu sonuçlardan hareketle; üyelerin üçte birinin alternatif tedarikçi bulmak için düşük işlem maliyetlerine katlandıkları söylenebilir.

Üyelerin %37.4'ü finansman (kredi) sağlamak için çok az emek ve zaman harcadıklarını belirtirken %11.0'ı fazla ve %2.2'si çok fazla ve %20.9'u ise ne çok ne az emek ve zaman harcamaktadırlar. Üyelerin %5.5'i için ise bu faaliyet uygun değildir. Üyelerin yarısından fazlası (%60.5) için ise finansman (kredi) sağlamanın hızlı bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. Finansman sağlamak için katlanılan işlem maliyetlerinin düşük olduğu bu üyeler için ticari bankalarla kurulan iyi ilişkilerin ve uzun yıllar birlikte çalışmanın getirdiği ayrıcalığın etkisi büyüktür.

Üyelerin %19.8'i tedarikçilerin verdikleri sözleri yerine getirip getirmediğini denetlemek için fazla zaman harcarken %5.5'i çok fazla emek ve zaman harcamaktadır. Bu faaliyet için yüksek işlem maliyetlerine katlananların oranı (%25.3) düşük işlem maliyetlerine katlananların oranından (%34.3) düşük görülmektedir. Üyelerin %12.1'i ise tedarikçilerin verdikleri sözleri yerine getirip getirmediğini denetlemek için ne çok ne de az emek ve zaman harcamakta iken %29.7'si için bu faaliyet uygun değildir.

Üyelerin daha büyük kısmının yüksek işlem maliyetlerine katlandığı başlıca faaliyetler; müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve pazarlama faaliyetleridir. Bu faaliyetler için sırasıyla üyelerin %47.3'ü ve %44.0'ı fazla emek ve zaman harcadıklarını belirtmişlerdir. Üyelerin sadece %14.3'ü müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve %18.7'si ürün pazarlaması için çok az emek ve zaman harcamaktadır. Üyelerin %5.5'i için müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve %9.9'u için ise pazarlama faaliyetleri uygun faaliyetler değildirler. Üyelerin %24.2'si reklam faaliyetleri için yüksek, %42.9'u ise düşük işlem maliyetlerine katlanmaktadır.

Sonuç olarak üyelerin daha büyük kısmının yüksek işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetler; müşterilerin ödeme yükümlülüklerinin kontrolü ve pazarlama faaliyetleri iken üyelerin daha büyük kısmının düşük işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetler; alternatif tedarikçi bulma, tedarikçilerin verdikleri sözlerin kontrolü, finansman (kredi) sağlama ve reklam faaliyetleridir.

**Tablo 4.100. MUGİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Gerçekleştirdiği Faaliyetler İçin Harcadıkları Emek ve Zaman (MUGİAD)**

Gerçekleştirilen Faaliyetler	Çok Fazla	Fazla	Ne Çok Ne Az	Az	Çok Az	Uygun Değil
Alternatif Tedarikçi Bulmak İçin	3,3	5,5	18,7	18,7	19,8	34,1
Finansman (Kredi) Sağlamak İçin	2,2	11,0	20,9	23,1	37,4	5,5
Tedarikçilerin Verilen Sözleri Yerine Getirip Getirmediklerini Denetlemek İçin	5,5	19,8	11,0	22,0	12,1	29,7
Müşterilerin Çek, Senet vb. Araçlarla Ödeme Yükümlülüklerini Yerine Getirip Getirmediğini Kontrol Etmek İçin	15,4	31,9	20,9	12,1	14,3	5,5
Ürünlerin Pazarlamasının Yapılması İçin	14,3	29,7	13,2	14,3	18,7	9,9
Reklam Faaliyetleri İçin	3,3	20,9	24,2	19,8	23,1	8,8

#### 4.4.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Yapılan İşin Doğası Karşılaştırması

Bu kısımda öncelikle MÜSİAD ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üye işletmelerinin ciro, sosyal harcama, ihracat ve büyüme oranları kıyaslaması yapılmıştır. Üye işletmelerin cirolarına bakıldığında; daha çok küresel sermayenin yereldeki uzantısı şeklinde değerlendirilebilecek MUGİAD sermaye fraksiyonu üye işletmelerinin ciro ortalamasının, Anadolu sermayesini temsil eden MÜSİAD Muğla Şubesi üye işletmelerinin ciro ortalamasının 1/8'i olması dikkat çekicidir. Ayrıca MÜSİAD Muğla Şubesi üyesi işletmeler arasında en yüksek ciro 75 milyon TL iken, MUGİAD üyesi işletmeler arasında en yüksek ciro 20 milyon TL'dir.

Her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal harcama düzeyleri kıyaslandığında; bu rakamlarda da MÜSİAD Muğla Şubesi'nin MUGİAD'a göre ortalama 3 kat daha üstün olduğu görülmektedir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin gerek birbirlerine duydukları güven (%60) gerekse birbirleri ile olan yardımlaşma düzeylerinin (%69), MUGİAD üyeleri arasındaki güven (%40) ve yardımlaşma düzeylerine (%40) kıyasla yüksek çıkması dikkate alındığında bu sonucun ortaya çıkması doğaldır.

MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD arasında yapılan işin doğasına ilişkin ortaya çıkan en temel farklılıklardan birisi üye işletmelerin ihracat potansiyeline ilişkindir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde 10 üye ihracat yaparken, MUGİAD üyeleri içerisinde ihracat yapan üye işletme bulunmamaktadır. İhracat yapan MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin çoğunluğu kendi mal ve hizmetlerinin üreticisi olup ticarete konu olan malların<sup>12</sup> üretiminde uzmanlaşmışlardır. Ayrıca potansiyel olarak MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin hem yer aldıkları sektör hem de içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonunun kendilerine sağlayacağı uluslararası bağlantılar dikkate alındığında; MÜSİAD Muğla Şubesi üye işletmelerinin yurt dışından müşteri bulma olasılığının ve buna bağlı olarak ihracat potansiyellerinin daha yüksek olması, bu sonucu doğurmaktadır. MUGİAD üyelerinin çoğunluğu ise kendi mal ve hizmetlerinin üreticisi olmayıp küresel sermayenin ürettiği mal ve

<sup>12</sup> Ticarete konu olan ve olmayan mal ayrımı için Dornbusch, 1980: 93-95 bakınız.

hizmetlerin satışı, dağıtımı veya pazarlamasını gerçekleştiren üyelere olmaktadır.

Son 5 yıl dikkate alınarak sermaye fraksiyonu üyesi işletmelerin büyüme oranlarına bakıldığında; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin MUGİAD üyelerine kıyasla ortalamada 2,5 kat daha hızlı büyüdüğü görülmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde inşaat sektöründe faaliyet gösteren üye işletmelerin toplam üye işletmelerin % 25'ini oluşturmasının ve inşaat sektöründe görülen büyüme rakamlarının daha yüksek oluşunun payının olduğu söylenebilir.

Avrupa Birliği tarafından benimsenen ve Muğla Ticaret ve Sanayi Odası'nın temel aldığı güncel NACE sektör sınıflaması dikkate alındığında; MÜSİAD Muğla Şubesi'nde 63 üyeden 16'sı (%25) İnşaat Meslek Grubunda ve MUGİAD'da ise 91 üyeden 23'ü (%25) Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubunda faaliyet göstermektedir. Yani MÜSİAD Muğla Şubesi üye işletmelerinin yaklaşık 4'te biri ticarete konu olmayan mal üretimi ve satışını gerçekleştiren sektör olarak görülebilecek İnşaat Meslek Grubunda, MUGİAD üyelerinin ise yine yaklaşık 4'te biri ticarete konu olan ve küresel sermayeyi temsilen onun ürünlerinin satış, dağıtım ve pazarlamasını yapan Toptan ve Perakende Satış Meslek Grubunda faaliyet göstermektedirler.

MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üye işletmelerinin çoğunluğu (%60) ilk işlerini yapmaktadırlar. Bu sermaye fraksiyonu üyeleri içerisinde ilk işlerini yapanların çoğunluğu ise yaptıkları işi babalarından devralmışlardır. Her iki sermaye fraksiyonu üyeleri içerisinde ikinci işlerini yapanların bir kısmı büyük sermaye ile rekabet edemediklerinden farklı sektörlerde faaliyet göstermeye başlamış, bir kısmı daha önce yer aldıkları sektörün önünün giderek tıkanığının farkına vararak, bir kısmı da daha önce yer aldıkları sektördeki stabil konumlarından bıkararak yeni sektör arayışı ve yeni yatırım yapma arzusu içerisinde yeni işlerini kurmuş ve sürmüşlerdir. Bazı sermaye sahipleri ise büyük sermayenin karşısında değil de yanında yer alarak sermayelerini büyötmeye çalışmışlardır.

Her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin yarısına yakını aile şirketine sahiptir. Bu da üyelerin sahip olduğu şirketlerde kurumsallaşma düzeyinin düşük olduğunu göstermektedir. MÜSİAD Muğla Şubesi'nde 7 üyenin MUGİAD'da ise 3 üyenin aile mensubu olmayan ortaklığı bulunmaktadır. Her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin çoğunluğunun başkaları ile ortaklık konusunda çekimser oldukları düşünüldüğünde bu beklenen bir sonuçtur. Ayrıca bu ortaklıkların da Muğla yöresinde "Sakar Geçidi" adı verilen bölgenin altında olması dikkat çekicidir. Özellikle bazı sermaye fraksiyonu üyelerinin "Sakar Geçidi" adı verilen bölgenin üzerinde yer alan yerleşim yerlerinde ortaklıkların daha az görüleceğini iddia ettikleri görülmüştür. Bu üyelere göre bu bölgelerde yaşayanlar arasında ortaklıkların daha az görülebileceği kendi deyimleri ile "hep keçi eti yemekle hiç koyun eti yememekle" ilişkilendirilmiştir. Bu ise mekânın ortaklıklar ve işbirliği konusunda önemli olduğunu göstermektedir. Üst bölgede yerleşik olanların, daha çok mekânın kendine özgü doğası gereği başkalarının boyunduruğu altına girmek ve kimseye hesap vermek istemeyen bir yapıda oldukları alt bölgelerde yerleşik olanların ise ortaklığa daha yatkın oldukları iddia edilmiştir.

MÜSİAD Muğla Şubesi içinde kendi ürettiği mal ve hizmetlerin satışını, dağıtımını ve pazarlamasını gerçekleştiren 22 üye işletme (toplam üyelerin 3'te biri) mevcutken, MUGİAD içinde 9 üye işletme (toplam üyelerin 10'da biri) üretici konumundadır. Özellikle AK Parti iktidarı döneminde üretici sınıfın çoğunlukla içerisinde yer aldığı MÜSİAD sermaye fraksiyonunda başta inşaat sektörü olmak üzere turizm ve sağlık gibi bazı sektörler gelişme ivmesi kazanmış ve bu sermaye fraksiyonu içerisinde üretici sınıfın sayısı artmaya başlamıştır.

Çalışmanın nesnesini oluşturan sermaye fraksiyonlarında çalıştırılan işçi sayıları NACE sınıflaması dikkate alındığında; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin çoğunluğunun 10-49 kişi ve MUGİAD üye işletmelerinin çoğunluğunun ise 1-9 kişi arasında işçi çalıştırdıkları görülmüştür. Buradan hareketle MÜSİAD Muğla Şubesi üye işletmelerinin çoğunluğunun küçük ve orta boy, MUGİAD üye işletmelerinin çoğunluğunun ise küçük boy işletmeler olduğu söylenebilir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin 3'te 1'i, MUGİAD üyelerinin ise 5'te 2'si babalarının yaptığı işi sürdürmektedirler. Yani bu üyeler babalarından devraldıkları

bir fiziki ve sosyal sermaye stokuna sahiptir. Gerek MÜSİAD Muğla Şube gerek MUGİAD'da yer alan üyelerin yarıdan fazlası kendi işyerine sahipken, MÜSİAD Muğla Şube'deki üyelerin %80'i tek bir banka ile MUGİAD'da yer alan üyelerin ise %20'si tek bir banka ile çalışmaktadırlar.

Sermayenin saçılma olgusunun bir sonucu olarak büyüyen sermayeler yerelde de farklı sektörlerde faaliyet göstermekte ve belirli bir büyüklüğe ulaşan sermayeler yerelin sınırlarını aşarak hem ulusal hem de küresel alanlarda faaliyet göstermeye çalışmaktadırlar. MÜSİAD Muğla Şube ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin faaliyet gösterdiği sektör çeşitliliği dikkate alındığında; saçılma olgusunun bir sonucu olarak bu fraksiyonlar içerisinde yer alan sermaye sahiplerinin sermayeleri büyüdükçe farklı sektörlerde faaliyet göstermeye başladıkları söylenebilir. Nitekim MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %70'inin 1'den fazla iş sahipliği bulunurken MUGİAD üyelerinin %60'ı birden fazla iş yapmaktadır.

Çalışmada sermaye fraksiyonu üyelerinin bağ kuran sosyal sermaye düzeyinin bir göstergesi şeklinde düşünülebilecek yanlarında akraba çalıştırma oranlarına bakıldığında; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin 3'te birinin MUGİAD üyelerinin ise yarısının yanlarında yakın akraba çalıştırmadıkları görülmüştür. Bu sonuçtan hareketle MÜSİAD Muğla Şubesi sermaye fraksiyonu üyelerinin bağ kuran sosyal sermaye düzeylerinin MUGİAD üyelerine kıyasla daha yüksek olduğu söylenebilir.

MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonlarında yer alan üye işletmelerin teknolojiyi kullanma düzeylerine bakıldığında; MÜSİAD içerisinde yer alan üyelerin gerek web sitesi sahipliği gerekse facebook'ta şirketlerinin varlığı yönünden daha üstün olduğu ve her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin yaklaşık %80'inin ise henüz e-ticaretle uğraşmadıkları görülmektedir.

Yurt dışı fuarlara katılım, sermaye fraksiyonu üye işletmelerine; kendilerini geliştirme, özellikle uluslararası arenada tanınırlık sağlama, ilişki geliştirme, bağlantılarını arttırma ve ürün pazarlama konularında yardımcı olacaktır. Bu bağlamda; MÜSİAD Muğla Şubesine üye işletmelerin %57'sinin (özellikle mermer sektörü temsilcilerinin) ve MUGİAD'a üye işletmelerin %35'inin (özellikle inşaat



sektörü temsilcilerinin) yurtdışı fuarlara katıldıkları görülmüştür. Hem üretici sayısının fazlalığı hem de içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonunun kendilerine sağlayacağı yurt dışı bağlantı ve iş potansiyeli dikkate alındığında MÜSİAD'da yer alan işletmelerin fuarlara katılım konusunda MÜGİAD'da yer alan işletmelere nazaran üstün olmaları doğal olarak ortaya çıkmıştır.

MÜSİAD Muğla Şubesi üye işletmeleri arasında ihalelere katılım oranı %55.6 iken MUGİAD üyesi işletmeler arasında bu oran %49.5'dir. Bu oranların üye işletmelerin yaklaşık yarısına karşılık gelmesi, MÜSİAD'ın iktidarla iyi ilişkiler içerisinde olması ile ve MUGİAD üyelerinin ise yerel yönetim ve İl Ticaret ve Sanayi Odası yöneticileri ile yakın ilişkiler içerisinde olması ile ilişkilendirilebilir.

MÜSİAD Muğla Şubesi içerisindeki 22 üreticiden 4'ü Ar-ge departmanına sahipken MUGİAD içerisindeki 9 üreticiden 3'ü Ar-ge departmanına sahip ve her iki sermaye fraksiyonunda üreticilerin yaklaşık %60'ının patent/faydalı model/marka sahipliği bulunmaktadır. Üreticilerin yenilik yapma durumlarına bakıldığında; MÜSİAD Muğla Şubesinde yer alan üreticilerin tamamı yenilik yaptığını belirtirken MUGİAD içerisinde sadece bir üye yenilik yapmadığını belirtmiştir. Her iki sermaye fraksiyonunda da yeniliğin kaynağı olarak kurum içi faktörler ön plana çıkmaktadır. Genel olarak araştırmanın nesnesini oluşturan bu iki sermaye fraksiyonunda üyelerin oldukça küçük bir kısmı kendi üretimlerini gerçekleştirmekte olup üreticilerin teknolojiden faydalanma ve yenilik yapma potansiyellerinin düşük olduğu söylenebilir.

Özellikle 2000 sonrası devlet temelli bölgesel kalkınmadan piyasa merkezli bölgesel birikime geçilmesi ile küçük ve orta boy işletmeler için yerelde gerek bölgesel kalkınma ajansları ve gerekse devletin Küçük ve Orta Boy İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı bünyesinde vermiş olduğu hibe ve destekler önem kazanmıştır. MÜSİAD Muğla Şube ve MUGİAD sermaye fraksiyonları içerisinde söz konusu hibe ve destekleri veren kurumlardan yararlanan hem çok az hem de yararlanan üyelerin yararlanma sıklığı çok düşüktür. Bu kuruluşlarda bürokrasinin varlığını arttırması, siyasetin bu kuruluşlarda başat bir faktör olarak ortaya çıkması, bu kuruluşların sermaye fraksiyonu üyelerini bilgilendirme konusunda eksik ve yetersiz kaldığı yönündeki ortak görüşler ve desteklerin içerik ve boyutunun bu

kuruluşların ilk ortaya çıktıklarında olduğu gibi olmadığı iddiaları birlikte düşünüldüğünde böyle bir sonuç ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermaye kalkınma literatüründe (Baron, Field ve Schuller, 2000; Collier, 2002; Dasgupta ve Serageldin, 2000) sosyal sermayenin işlem maliyetlerinin azalması, işbirliği ve ortak eylemlerin kolaylaşması ve güçlenmesi ile öğrenme olanaklarının yaygınlaşması şeklinde birtakım dışsallıklar yaratacağı iddia edilmekte ve bunların sosyal sermayenin temel ekonomik etkileri olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda çalışmada, söz konusu dışsallıklardan işlem maliyetleri ile ilgili olanının varlığı Muğla sermaye fraksiyonları örneğinden hareketle araştırılmıştır. Bu amaçla sermaye fraksiyonu üyesi işletmelere gerçekleştirdikleri belirli faaliyetler için harcadıkları emek ve zaman yani belirli faaliyetler için katlandıkları işlem maliyetlerini ortaya koyacak sorular sorulmuştur. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin daha büyük çoğunluğu için yüksek işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetlerin başında ürün pazarlaması gelirken ikinci sırada müşterilerin çek, senet vb. araçlarla ödeme yükümlülüklerini yerine getirip getirmediğinin kontrolü üçüncü sırada ise tedarikçilerin verilen sözleri yerine getirip getirmediğinin kontrolü bulunmaktadır. Bu faaliyetler daha az sosyal ilişkilere dayalı ve sosyal sermayenin varlığının daha az gerekli olduğu faaliyetlerdir. Daha çok sosyal ilişki gerektirebilecek ve sosyal sermayenin varlığını daha çok gerekli kılan alternatif tedarikçi bulma ve finansman (kredi) sağlama gibi faaliyetler için ise MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin daha küçük kısmı yüksek işlem maliyetlerine katlanmaktadırlar.

MUGİAD üyelerinin daha büyük çoğunluğu için yüksek işlem maliyetlerine katlandıkları faaliyetlerin başında ise müşterilerin çek, senet vb. araçlarla ödeme yükümlülüklerini yerine getirip getirmediğinin kontrolü gelirken ikinci sırada ürün pazarlaması üçüncü sırada ise tedarikçilerin verilen sözleri yerine getirip getirmediğinin kontrolü bulunmaktadır. Bu faaliyetler daha az sosyal ilişkilere dayalı ve sosyal sermayenin varlığının daha az gerekli olduğu faaliyetlerdir. Daha çok sosyal ilişki gerektirebilecek ve sosyal sermayenin varlığını daha çok gerekli kılan alternatif tedarikçi bulma ve finansman (kredi) sağlama gibi faaliyetler için ise MUGİAD üyelerinin daha küçük kısmı yüksek işlem maliyetlerine katlanmaktadırlar.

#### 4.5. Muğla Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Kaynakları

Çalışmanın bu kısmında MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal sermaye kaynaklarının tespiti yapılmaya çalışılmıştır. Bunun için ise Lin tarafından geliştirilen Sosyal Kaynaklar Kuramı ve bu kuram çerçevesinde Lin'in ortaya koyduğu Sosyal Sermaye Modeli esas alınmıştır. Sosyal Kaynaklar Kuramı, sosyal yapı ile aktörler arasındaki etkileşimde; sosyal yapı içerisine gömülü olan kaynakların önemli bir rol oynayacağına dikkat çekmektedir. Kuram, hiyerarşik sosyal konumlarla ilişkili olan ve değerli kaynaklara göre organize olmuş çıkarların sürdürülmesi ve artırılması için aktörlerin sosyal kaynaklara erişimi ve bu kaynakları nasıl kullandığını açıklamaktadır (Lin, 1992). Lin'e göre (1999: 40) aktörler; araçsal ya da ifadesel eylemlere göre getiriler elde etmek için sosyal kaynaklara erişirler ve bunları harekete geçirirler. Araçsal eylemler, aktörün henüz sahip olmadığı kaynakları elde etmek için, ifadesel eylemler ise aktörün hâlihazırda sahip olduğu kaynakların sürekliliğini sağlamak için gerçekleştirdiği eylemlerdir (Lin, 1999: 40).

Lin, sosyal ağlarda gömülü kaynaklara erişimin ve bunların kullanımının aktörlerin sosyo ekonomik durumlarının iyileşmesine öncü olabileceğini iddia etmektedir (Lin, 1982). Kuram, sosyal kaynaklara erişimin ve kullanımının hiyerarşik yapılarıdaki konumlar (konumun gücüne ilişkin önerme) ve zayıf bağların kullanılışı (bağın gücüne ilişkin önerme) tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır (Lin, 1999: 35).

Lin sosyal sermayeyi, “piyasada beklenen getirileriyle birlikte sosyal ilişkilere yapılan yatırım” olarak tanımlamaktadır (Lin, 1999: 28-30). Sosyal Kaynaklar Kuramı'nda, yatırım yapılan bu ilişkiler aslında bireylerin sosyal kaynaklarını oluşturmaktadır. Bu bağlamda önce sosyal kaynakların neyi ifade ettiği açıklanmalıdır.

Sosyal kaynaklar, bireylerin içerisinde yer aldıkları sosyal ağlarda gömülü olan kaynaklardır. Bu kaynaklar bireylerin doğrudan ya da dolaylı olarak bağ kurduğu diğer bireylerin mülkiyetinde olan kaynaklardır. Lin, sosyal kaynakları araçsal eylemler üzerinden açıklarken temelde 3 hipotez ileri sürmektedir. Bu

hipotezler; sosyal kaynaklar hipotezi, konumun gücü hipotezi ve ağ gücü hipotezi'dir. Sosyal kaynaklar hipotezi, daha iyi sosyal kaynaklara erişim ve bunların kullanımlarının daha başarılı araçsal eylemlere neden olacağını belirtmektedir.

Sosyal sermaye kaynaklarından ilki olan gömülü kaynaklar, değerli sosyal kaynaklardan oluşmaktadır. Bunlar temelde servet, güç ve statü olarak görülmektedir (Lin, 1982). Bu nedenle sosyal sermaye, aktörlerin diğer aktörlerle olan doğrudan ya da dolaylı bağlarında bu özelliklerin ne kadar ve hangi çeşitlilikte bulunduğu bakılarak incelenir (Lin, 1999: 36). Gömülü kaynaklar; ağ kaynakları ve bağlantı kaynakları olarak ikiye ayrılmaktadır. Ağ kaynakları, aktörlerin içerisinde yer aldıkları ağların ve bağlarının içerisinde gömülü olan kaynaklardır ve aktörler için erişilebilir kaynakları temsil etmektedirler. Bağlantı kaynakları ise iş arama gibi, araçsal bir eylemin yardımcıları olarak kullanılan, bağlantılarda gömülü olan kaynaklardır. Lin, bağlantı kaynaklarının araçsal eylemlerdeki hareketlendirilmiş kaynakları temsil ettiğini belirtmiştir (Lin, 1992; 1999: 36). Lin, aktörlerin kendi ağlarında gömülü olan kaynaklara işaret eden ağ kaynaklarının aktörlerin iş arama gibi belirli eylemler için erişebilecekleri ve hareketlendirebilecekleri bağları ile ilişkili olan bağlantı kaynaklarına yardımcı olabileceğini ileri sürmektedir (Lin, 1992).

Sosyal yapı içerisindeki gömülü olan sosyal sermaye kaynakları, sosyal sermayenin unsurları içerisinde aktörün yapı içerisindeki konumunun göstergesi olan “yapı konumu”, “ağ konumu” ve “aktörün eylem amaç ve motivasyonu” adı verilen unsurların incelenmesi ile ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin toplumsal tabakalaşma içerisindeki yerlerinin, Lin'in deyimiyle yapı konumunun belirlenmesinde Lin (1999) tarafından geliştirilen konum üretici (position generator) tekniği kullanılmıştır. Konum üretici tekniğinde anket sorularına yanıt verenler, önceden belirlenmiş ve belirli bir değer ithaf edilmiş konumlardaki (meslek, otorite, ekonominin sektörü vb. açısından gruplandırılmış) aktörleri tanıyıp tanımadıklarını ifade etmektedirler (Öztaş, 2007: 93). Böylelikle MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin sahip oldukları sosyal kaynaklardan biri olan yapı konumları

belirlenmiş ve toplumsal tabakalaşma hiyerarşisi içerisindeki yerleri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Konum üretici tekniği kullanılarak MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerinin yapı konumlarını ortaya koymak için; önceden belirlenmiş ve belirli bir değer ithaf edilmiş konumlardaki aktörleri (çalışmada Bakan, Milletvekili, Belediye Başkanı, Bürokrat/Müsteşar, Parti Başkanı, Parti İl Başkanı, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı, Ulusal Televizyon, Gazete ve Radyo Temsilcisi, Yerel Televizyon, Gazete ve Radyo Sahibi, uzun süreli çalıştığı Büyük Tedarikçi, Belediye Yöneticileri (özellikle imarla ilgili kısımlarda çalışan), Tapu ve Kadastro Müdürü, Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı, Kalkınma Ajansı Yöneticisi (GEKA Yöneticisi), KOSGEB Yöneticisi, Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi, Kamu Kurum Müdürleri ve Kamu Kurumları Satın Alma Yetkilileri) tanıyıp tanımadıkları, tanıdıkları ile var olan yakınlıkları ve tanıma süreleri sorulmuştur.

Sosyal sermayenin ikinci unsuru olan gömülü kaynaklara aktörlerin ulaşabilirliği aktörlerin sahip oldukları çeşitli ağ konumları sayesinde mümkün olacaktır. Bu bağlamda ikinci unsur, ağ konumları olarak da düşünülebilir. Lin'e göre (1999: 36) ağ konumlarının temel işlevi, gömülü olan kaynakların daha iyi olanlarına erişimi sağlamasıdır. Ayrıca hangi ağ konumlarının getiri sağlamak için kaynakları harekete geçireceği, aktörün getiri beklentilerine bağlı olarak değişmektedir. Aktörün ilişki içerisinde yer aldığı aktörlerle olan bağlarının gücü de bir ağ konumu ölçütüdür (Lin, 1999: 36). Aktörlerin ağ konumları da yapı konumları gibi sosyal sermayenin kaynaklarından birisini oluşturmaktadır. Bu bağlamda MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerinin ağ içerisindeki konumlarının ortaya konmasına ilişkin olarak üyelere; üyeliklerinin nasıl gerçekleştiği, söz konusu sermaye fraksiyonu ve bu fraksiyonla ilgili/ilgili olmayan diğer sivil toplum kuruluşlarının (üyeliklerinin bulunduğu) faaliyetlerine katılım durumları ve bu kuruluşlarda karar almada herhangi bir role sahip bulunup bulunmadıkları, üye olduğu sermaye fraksiyonunun yönetim kurulunda yer alıp almadıkları, üye olduğu sermaye fraksiyonunu nasıl tanımladıkları, bu sermaye fraksiyonunu ne kadar tanıdıkları ve sahip oldukları çeşitli ağların (başta üye olunan sermaye fraksiyonunu temsil eden ağ olmak üzere) iş için yararlılık düzeyleri ile işin belli başlı

aşamalarında sahip oldukları çeşitli ağların (başta üye olunan sermaye fraksiyonunu temsil eden ağ olmak üzere) kendilerine bir fayda sağlayıp sağlamadığı sorulmuştur.

Sosyal sermayenin üçüncü ve son unsurunu oluşturan amaçsal eylemler için bu kaynakların kullanımı ve harekete geçirilmesi sosyal sermayenin çıktılarını yani getirilerine işaret etmektedir. Sosyal sermayenin getirileri daha önce açıklandığı üzere araçsal ve ifadesel eylemlerin getirileridir. Bu bağlamda MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerine içerisinde buldukları sermaye fraksiyonunda yer almadaki temel amaçları sorulmuştur.

#### **4.5.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Sosyal Sermaye Kaynakları**

Bu kısımda öncelikle Lin'in geliştirdiği (1999) konum üretici tekniği çerçevesinde; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin sosyal tabakalaşma içerisindeki yerleri yani yapı konumları tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonrasında ise sosyal sermayenin diğer kaynaklarını oluşturan üyelerin ağ konumları ve eylem ve motivasyonlarının amacı da ortaya konulmaya çalışılmıştır.

##### **4.5.1.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sosyal Tabakalaşma İçerisindeki Yerleri (Yapı Konumları)**

MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde bakan tanıyanların oranı %39.7 olup bir bakan ile tanışıklığı olan bu 25 üyenin sadece 1 tanesinin yakın akrabası bakanlık yapmaktadır. Söz konusu 25 üyenin %60'ı 6-15 yıldır bir bakan tanıdığını, %20'si ise bir bakanla tanışıklığının 5 yıl ve daha az süreli olduğunu belirtmiştir. Bakan tanıyan üyelerin bir kısmı MÜSİAD'ın Türkiye genelinde iki ayda bir gerçekleştirdiği MÜSİAD Genel İdare Kurulu (GİK) Toplantıları vasıtasıyla tanışmalarının gerçekleştiğini, bir kısmı ise içerisinde yer aldıkları siyasi örgütlenmelerdeki geçmişleri nedeniyle bir bakanla tanışık olduklarını belirtmişlerdir. Üyeler, bakanlarla tanışma, onlara ulaşma ve özellikle yerelde yaşadıkları sorunlar ile gerçekleştirmeyi düşündükleri projeler konusundaki taleplerini dile getirme konularında GİK toplantılarının çok önemli olduğunu, bu toplantılarda hazırlamış oldukları dosyaları, MÜSİAD ayrıcalığıyla bakanlara ilk elden ulaştırma şansına sahip olduklarını belirtmişlerdir. Burada özellikle

MÜSİAD'lı olmanın kendilerine büyük bir ayrıcalık sağladığını belirtmiş, MÜSİAD kimliğini fırsat buldukça ön plana çıkarmaya çalışmışlardır.

Üyelerin %30.2'si (19 üye) bir milletvekili ile tanışıklığının olmadığını belirtirken, milletvekili tanıyan üye oranı %69.8'dir (40 üye). Milletvekili tanıyanların %6.3'ünün tanıdığı milletvekilliği yapmakta iken %63.5'i doğrudan kendisinin bir milletvekili tanıdığını belirtmiştir. Üyelerin tanışıklığının olduğu milletvekillerinin çoğunluğu Muğla milletvekilidir. Farklı illerin milletvekillerini tanıyanlar ya işleri nedeniyle ya da aynı siyasi yapılanma içerisinde bulunmaları nedeniyle bu milletvekillerini tanıdıklarını ifade etmişlerdir. Üyelerin milletvekili tanıma sürelerine bakıldığında; %38.6'sının 5 yıl ve daha az süreli, %45.5'inin ise 6-15 yıldır bir milletvekili tanıdıkları görülmektedir. Ayrıca üyelerden bir tanesinin daha önceki dönemlerde Muğla milletvekilliği yapmış olması, üyelerin son dönem Muğla milletvekilleri ile tanışık olma olasılığını arttıran bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır.

Üyelerin yereldeki taleplerinin daha ziyade muhatabı Belediye Başkanı olduğundan Belediye Başkanı ile tanışık olma ve Belediye Başkanı ile yakın ilişkiler içerisinde bulunma, üyelerin işlerini kurma ve geliştirme aşamalarında önem taşımaktadır. Nitekim görüşmeler sırasında, üyelerin bir kısmı Belediye Başkanı ile yakın ilişkilere sahip olmanın; işlerini geliştirmelerinde ve yeni yatırım yaparken karşılaşılabilecek bürokratik işlemlerin kolaylaşmasında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Tablo 4.101'e göre üyelerin büyük bir çoğunluğunun (%87.3) il/ilçe belediye başkanı ile tanışıklığının bulunduğunu, 1 üyenin yakın akrabasının belediye başkanı olduğu, bir başka üyenin ise tanıdığının tanıdığı belediye başkanı olduğu görülmektedir. Üyelerin yarısı (%50.9) yaşadıkları yörenin belediye başkanını 6-15 yıldır tanırken %25.5'i 5 yıl ve daha az süreden beri ve %21.8'i ise 16-30 yıldır yöre belediye başkanını tanıdıklarını ifade etmişlerdir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yarısı (%52.4), üst düzey Bürokrat ya da Müsteşar tanımaktadırlar. Bu üyelerden biri yakın akrabalarından birinin üst düzey Bürokrat olduğunu belirtmiştir. Ankara'dan birilerini tanımanın önemli olduğunu ifade eden bir başka üye, bir üst düzey bürokrat ya da müsteşar ile yakın ilişkiler içerisinde olan bir girişimcinin işleri ile ilgili bürokratik işlemlerin daha hızlı

ilerleyeceğinden ve kolaylaşacağından bahsetmiş hatta bu üye, görüşme sırasında yakında kendisinin Ankara'ya gidip gerçekleştirmeyi planladığı bir proje konusunda Ankara'da iyi ilişkilerinin mevcut olduğu üst düzey bürokratlarla görüşme gerçekleştireceğini ve işi orada bitireceğini ifade etmiştir. Üst düzey Bürokrat ya da Müsteşar tanıyan 33 üyenin yarısı (%51.5) 6-15 yıldır, %27.3'ü 5 yıl ve daha az süreden beri ve %18'i 16-30 yıldır bir üst düzey bürokrat ya da müsteşar ile tanışıklıklarının olduğunu belirtmişlerdir.

Üyeler arasında bir Parti Genel Başkanı tanıyanların oranı %22.2'dir (14 üye). Üyelerin tanışıklıklarının bulunduğu Parti Genel Başkanı ise dönemin Ak Parti Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan'dır. Üyelerin büyük bir kısmı Recep Tayyip Erdoğan'la tanışmalarının Milli Görüş'ün ön planda olduğu Refah Partisi dönemine rastladığını belirtirken, 2 üye Recep Tayyip Erdoğan'la tanışmalarının İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı olmadan öncesine dayandığını belirtmiştir. Parti Genel Başkanı tanıma sürelerine bakıldığında; üyelerin %64.3'ünün (9 üye) 6-15 yıldır, %21.4'ünün 5 yıl ve daha az süreden beri ve %14.3'ünün (2 üye) 16-30 yıldır bir Parti Genel Başkanı ile tanışıklığı bulunduğu görülmüştür.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde İl/İlçe Parti Başkanı tanıyanların oranının (%69.8) oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Burada üyelerin büyük bir çoğunluğunun tanışıklığının olduğu İl/İlçe Parti Başkanının yine AK Parti İl/İlçe Başkanı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç MÜSİAD'ın iktidara yakınlığı ile bilinen bir sermaye fraksiyonu olması nedeniyle beklenen bir sonuçtur. Üyelerin yarısı (%50) 6-15 yıldır ve %47.7'si 5 yıl ve daha az süreden beri bir Parti İl Başkanı'nı tanıdıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca 2 bayan üyesi bulunan Muğla MÜSİAD Şubesi'nin bayan üyelerinden biri Bodrum AK Parti İlçe Başkanlığı yapmaktadır.

Üyelerin %73'ü (46 üye) İl/İlçe Ticaret Odası Başkanını tanımaktadır. 46 üye üye içerisinde neredeyse yarıya yakın bir kısmı (%47.8) 6-15 yıldır, %34.8'i 5 yıl ve daha az ve %17.4'ü ise 16-30 yıldır buldukları yöredeki İl/İlçe Ticaret Odası Başkanını tanıdıklarını belirtmişlerdir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yaklaşık %30'una yakını yereldeki ulusal televizyon, gazete ve radyo temsilcileri ile tanışıklığa sahiptir ve bu üyelerin %60'ına



yakınının bu aktörlerle tanışıklık süresi 6-15 yıldır. Yerel televizyon, gazete ve radyo sahibi tanıyanların oranı ise %65'dir ve yine bu üyelerin yaklaşık %65'i söz konusu kurum sahiplerini 6-15 yıldan bu yana tanımaktadırlar.

Tablo 4.101'de üyelerin Belediye Yöneticileri ile olan tanışıklıkları görülmektedir. Üyelerin %63.5'inin (40 üye) Belediye'de imar ile ilgili kısımda bir yönetici tanıdıkları görülmektedir. Bu üyelerin yarısı (%52.5) imarla ilgili kısımda çalışan Belediye Yöneticileri ile tanışıklıklarının ise 6-15 yıl olduğunu belirtmişlerdir. Üyeler arasında Tapu ve Kadastro Müdürü'nü tanıyanların oranı ise %35'dir. Bu üyelerin %56.5'i Tapu ve Kadastro Müdürü ile 5 yıl ve daha az süreli, %30.4'ü ise 6-15 yıldır tanışıklığı olduğunu ifade etmişlerdir. Gerek Belediye'nin imarla ilgili kısmında çalışan yöneticileri gerek Tapu Kadastro Müdürü'nü tanıyan üyelerin büyük bir çoğunluğunun inşaat sektöründe faaliyet gösteren üyeler olması doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır. Üyeler arasında Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı'nı tanıyanların oranı %66.7 iken (42 üye) bunların yaklaşık yarısı 6-15 yıldır buldukları yerdeki Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı'nı tanıdıklarını belirtmişlerdir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Kalkınma Ajansı (Güney Ege Kalkınma Ajansı) ve KOSGEB Yöneticisi tanıma oranları oldukça düşüktür. GEKA Yöneticisi tanıyan üyelerin oranı %30.2 (19 üye) iken, KOSGEB Yöneticisi tanıyan üyelerin oranı %36.5'dir (23 üye). Kalkınma Ajansı ve KOSGEB Yöneticisi tanıyan üyelerin çoğunluğu (%80'ine yakını) bu kurumların yöneticilerini 5 yıl ve daha az süreli tanıdıklarını belirtmişlerdir. Üyeler arasında Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi tanıyanların oranı ise %9.5'dir (6 üye). Bu kuruluşlar özellikle kadın girişimcilere kredi alma imkanı sağlayan kuruluşlar olduğundan bu sonucun böyle çıkması normal görülmelidir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %68.3'ü (43 üye) buldukları yöredeki Kamu Kurum Müdürlerinden tanıdıkları olduğunu belirtirken bunların yarısının (%53.5) 6-15 yıldır bu kişileri tanıdıkları ortaya çıkmıştır. Üyeler arasında Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyanların oranı ise %20.6'dır (13 üye). Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyan üyelerin çoğunluğu ticaretle uğraşmaktadır ve çeşitli kamu kurumlarının ihalelerine girmeleri nedeniyle bu kişilerle tanışıklıkları

olduğunu belirtmişlerdir. Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyan üyelerin %61.5'i bu kişilerle 6-15 yıldır tanışıklıkları olduğunu belirtmişlerdir.

**Tablo 4.101. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Belirli Aktörlerle Tanışıklık Durumları**

Aktörler	Tanışıklık Durumu	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Bakan	Tanıdık	25	39,7	39,7	39,7
	Tanımayan	38	60,3	60,3	100,0
Milletvekili	Tanıdık	44	69,8	69,8	69,8
	Tanımayan	19	30,2	30,2	100,0
Belediye Başkanı	Tanıdık	55	87,3	87,3	87,3
	Tanımayan	8	12,7	12,7	100,0
Bürokrat/Müşteşar	Tanıdık	33	52,4	52,4	52,4
	Tanımayan	30	47,6	47,6	100,0
Parti Genel Başkanı	Tanıdık	14	22,2	22,2	22,2
	Tanımayan	49	77,8	77,8	100,0
Parti İl Başkanı	Tanıdık	44	69,8	69,8	69,8
	Tanımayan	19	30,2	30,2	100,0
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	Tanıdık	46	73,0	73,0	73,0
	Tanımayan	17	27,0	27,0	100,0
Ulusal Televizyon Temsilcisi	Tanıdık	20	31,7	31,7	31,7
	Tanımayan	43	68,3	68,3	100,0
Ulusal Gazete Temsilcisi	Tanıdık	23	36,5	36,5	36,5
	Tanımayan	40	63,5	63,5	100,0
Ulusal Radyo Temsilcisi	Tanıdık	19	30,2	30,2	30,2
	Tanımayan	44	69,8	69,8	100,0
Yerel Televizyon Sahibi	Tanıdık	41	65,1	65,1	65,1
	Tanımayan	22	34,9	34,9	100,0
Yerel Gazete Sahibi	Tanıdık	43	68,3	68,3	68,3
	Tanımayan	20	31,7	31,7	100,0
Yerel Radyo Sahibi	Tanıdık	40	63,5	63,5	63,5
	Tanımayan	23	36,5	36,5	100,0
Büyük Tedarikçi	Tanıdık	49	77,8	77,8	77,8
	Tanımayan	14	22,2	22,2	98,4
Belediye Yöneticileri (İmar)	Tanıdık	40	63,5	63,5	63,5
	Tanımayan	23	36,5	36,5	100,0
Tapu ve Kadastro Müdürü	Tanıdık	23	36,5	36,5	36,5
	Tanımayan	40	63,5	63,5	100,0
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	Tanıdık	42	66,7	66,7	66,7
	Tanımayan	21	33,3	33,3	100,0
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	Tanıdık	19	30,2	30,2	30,2
	Tanımayan	44	69,8	69,8	100,0
KOSGEB Yöneticisi	Tanıdık	23	36,5	36,5	36,5
	Tanımayan	40	63,5	63,5	100,0
Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi	Tanıdık	6	9,5	9,5	9,5
	Tanımayan	57	90,5	90,5	100,0
Kamu Kurum Müdürleri	Tanıdık	43	68,3	68,3	68,3
	Tanımayan	20	31,7	31,7	100,0
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	Tanıdık	13	20,6	20,6	20,6
	Tanımayan	50	79,4	79,4	100,0

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yukarıda sıralanan aktörlerle tanışıklıkları ve tanışıklık süreleri yani toplumsal tabakalaşma içerisindeki yerleri bu şekilde

ortaya konduktan sonra üyelere, bu aktörlerden hangisi/hangilerinin önem sırasına göre kendileri, Muğla’da ticaret yapanlar ve Muğla’da üretim faaliyetinde bulunanlar için fayda sağlayacağını düşündüklerini sıralamaları istenmiştir. Tablo 4.102’ye göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin kendilerine birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; Belediye Başkanı (%20.6), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%17.5) ve Milletvekili (%11.1) olduğu görülmektedir. Üyelerin %15.9’u Tablo 4.102’de sıralanan aktörlerden hiçbirisinin kendileri için fayda sağlamayacağını düşünmektedir. Üyelerin %33.3’ü İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı’nı, %25.4’ü Milletvekillerini ve %20.6’sı ise Belediye Başkanı’nı kendilerine fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %27.0’ı Milletvekilini, %23.8’i İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı’nı ve %17.5’i ise Belediye Başkanı’nı kendilerine fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin kendilerine fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin Milletvekili, Belediye Başkanı ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, Merkezi İdarenin sosyal sermaye açısından Türkiye’deki önemini koruduğu söylenebilir. Her ne kadar “müstakil” denilse de devlet desteğinin önemi açığa çıkmaktadır.

**Tablo 4.102. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Sizin İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	11,1	25,4	27,0
Vali	6,3	6,3	7,9
Belediye Başkanı	20,6	20,6	17,5
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	17,5	33,3	23,8
Siyasi Parti Temsilcisi	1,6	3,2	1,6
Belediye Yöneticileri (İmar)	6,3	-	-
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	1,6	1,6	7,9
KOSGEB Yöneticisi	4,8	4,8	9,5
Kamu Kurum Müdürleri	6,3	1,6	1,6
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	3,2	1,6	-
MÜSİAD	3,2	-	1,6
Hiçbiri	15,9	1,6	1,6
Müşteri	1,6	-	-

Tablo 4.103’e göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla’da Ticaret Yapanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; İl/İlçe

Ticaret Odası Başkanı (%15.9), Vali (%11.1), Kalkınma Ajansı Yöneticisi (9.5) ve Belediye Başkanı (%7.9) olduğu görülmektedir. Üyelerin %28.6'sı Tablo 4.103'de sıralanan aktörlerden hiçbirisinin Muğla'da Ticaret Yapanlar için fayda sağlamayacağını düşünmektedir.

Üyelerin %19.0'ı Vali'yi, %15.9'u İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı ve %14.3'ü ise Belediye Başkanı'nı Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %23.8'i Vali'yi, %11.1'i İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı, %11.1'i Belediye Başkanı'nı ve %11.1'i Kalkınma Ajansı Yöneticisi'ni Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin Vali, Belediye Başkanı, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı ve Kalkınma Ajansı Yöneticisi olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.103. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Ticaretle Uğraşanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	4,8	7,9	9,5
Vali	11,1	19,0	23,8
Vali Yardımcısı	1,6	3,2	-
Belediye Başkanı	7,9	14,3	11,1
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	15,9	15,9	11,1
Siyasi Parti Temsilcisi	3,2	6,3	3,2
Belediye Yöneticileri (İmar)	4,8	3,2	-
Tapu ve Kadastro Müdürü	1,6	-	-
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	4,8	6,3	7,9
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	9,5	7,9	11,1
KOSGEB Yöneticisi	3,2	4,8	7,9
Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi	-	-	4,8
Kamu Kurum Müdürleri	-	-	1,6
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	1,6	-	-
Hiçbiri	28,6	11,1	7,9
SMMM Odası	1,6	-	-

Tablo 4.104'e göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%12.7), Belediye Başkanı (%7.9) ve

KOSGEB Yöneticisi (%7.9) olduğu görülmektedir. Üyelerin %36.5'i Tablo 4.104'de sıralanan aktörlerden hiçbirisinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlar için fayda sağlamayacağını düşünmektedir.

Üyelerin %14.3'ü Vali'yi, %14.3'ü İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı, %12.7'si Belediye Başkanı'nı ve %12.7'si KOSGEB Yöneticisi'ni Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %17.5'i İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı, %14.3'ü KOSGEB Yöneticisi'ni ve %9.5'i Belediye Başkanı'nı Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin Vali, Belediye Başkanı, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı ve KOSGEB Yöneticisi olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.104. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Üretim Faliyetinde Bulunanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MÜSİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	4,8	7,9	6,3
Vali	-	14,3	4,8
Vali Yardımcısı	-	3,2	1,6
Belediye Başkanı	7,9	12,7	9,5
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	12,7	14,3	17,5
Siyasi Parti Temsilcisi	4,8	3,2	4,8
Belediye Yöneticileri (İmar)	4,8	7,9	4,8
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	3,2	3,2	6,3
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	3,2	3,2	3,2
KOSGEB Yöneticisi	7,9	12,7	14,3
Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi	4,8	1,6	-
Kamu Kurum Müdürleri	6,3	3,2	4,8
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	1,6	1,6	3,2
MÜSİAD	-	1,6	3,2
Hiçbiri	36,5	17,5	14,3
Sendikalar	1,6	-	-
Bankalar	-	-	1,6

#### 4.5.1.2. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Ağ Konumları

Tablo 4.105 ve Tablo 4.106 MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin çeşitli sivil toplum kuruluşlarına üyelik durumlarını ve bu kuruluşlardaki üyelerin konumlarını (karar almadaki rolleri) göstermektedir. Üyelerin %52.4'ü (33 üye) siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluşa üye iken bu 33 üyenin %33.3'ünün (11 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif olduğu, %6.1'inin (2 üye) lider konumunda bulunduğu, %33.3'ünün (11 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde yer almadığı, %15.2'sinin (5 üye) bir dereceye kadar aktif bir şekilde karar alma süreçlerinde yer aldığı ve %12.1'inin ise (4 üye) ise karar alma süreçlerinde aktif olmadığı görülmektedir. Ayrıca söz konusu 33 üyenin büyük çoğunluğunun AK Parti'ye üye oldukları, üyelerden birinin ise Büyük Birlik Partisi (BBP) İl Başkanı olduğu ortaya çıkmıştır.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin neredeyse tamamına yakınının (%98.4) bir mesleki kuruluşa üyeliği bulunmaktadır. Her bir üyenin Ticaret Odası'na kayıtlı üyeler olduğu düşünüldüğünde bu sonuç beklenen bir sonuçtur. Üyelerin mesleki kuruluşlardaki karar almada oynadıkları rollere bakıldığında; yarıya yakınının (%46.8) karar almada yer almadığı, %38.7'sinin ise aktif olmadığı görülmektedir. Bu ise üyelerin büyük bir çoğunluğunun mesleki kuruluşlarda önemli konumlarda yer almadıklarını göstermektedir. Üyelerin sadece %8.1'i (5 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif bir şekilde yer alırken; %6.3'ü (4 üye) bir dereceye kadar bu kuruluşlarda aktif bir rol oynadıklarını belirtmişlerdir.

Üyelerden hiçbirinin kadın grupları, kadın hakları ve sorunları ile ilgilenen sivil toplum kuruluşlarına üyeliklerinin bulunmadığı, insan hakları kuruluşlarına %4.8 gibi, çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlara % 1.6 gibi, sağlık alanında çalışan kuruluşlara %1.6 gibi, yaşlı, sakat ve yoksullara yardımda bulunan hayır kuruluşlarına %4.8 gibi ve gönüllüğe dayalı kuruluşlara %6.3 gibi üyelerin çok küçük bir kısmının üye oldukları görülmektedir (Tablo 4.105'e bakınız). Genel olarak bakıldığında; üyelerin bu kuruluşların karar alma süreçlerinde de pek de aktif olarak bulunmadıkları görülmektedir.

Muğla MÜSİAD Şubesi üyelerinin %14.3'ü (9 üye) eğitim, sanat, müzik ve kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlara üye iken, üyelerin %44.4'ü bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif bir şekilde yer almakta %22.2 'si ise (2 üye) bu kuruluşlarda lider konumunda bulunmaktadır. Üyelerin %17.5'i (11 üye) spor kulübü, lokal ve boş zamanları değerlendirme kuruluşlarına üye olduklarını belirtmişlerdir. Bu üyelerden %36.4'ü (4 üye) bu kuruluşlarda bir dereceye kadar aktif, %9.1'i (1 üye) oldukça aktif bir şekilde karar alma sürecinde yer alırken %18.2'si (2 üye) karar alma sürecinde yer almamakta ve %36.4'ünün ise bu kuruluşlarda aktif olmadığı görülmektedir. Dini dernek, vakıf, cami yaptırma derneği gibi kuruluşlara üyeliği bulunanların oranı %20.6'dır (13 üye). Bu 13 üyenin %30.8'i (4 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif iken üyelerin %23.1'inin (3 üye) bu kuruluşlarda aktif olmadığı görülmektedir.

**Tablo 4.105. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik Durumları**

Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşları	Üyelik Durumu	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluş	Evet	33	52,4	52,4	52,4
	Hayır	30	47,6	47,6	100,0
Mesleki kuruluşlar	Evet	62	98,4	98,4	98,4
	Hayır	1	1,6	1,6	100,0
İnsan hakları kuruluşları	Evet	3	4,8	4,8	4,8
	Hayır	60	95,2	95,2	100,0
Çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	Evet	1	1,6	1,6	1,6
	Hayır	62	98,4	98,4	100,0
Sağlık alanında çalışan gönüllü kuruluşlar (Kızılay vb.)	Evet	1	1,6	1,6	1,6
	Hayır	62	98,4	98,4	100,0
Eğitim, sanat, müzik, kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	Evet	9	14,3	14,3	14,3
	Hayır	54	85,7	85,7	100,0
Spor kulüpleri, lokaller, boş zamanları değerlendirme kuruluşları	Evet	11	17,5	17,5	17,5
	Hayır	52	82,5	82,5	100,0
Kadın grupları, kadın hakları ve sorunları ile ilgilenen kuruluşlar	Hayır	63	100,0	100,0	100,0
Yaşlı, sakat veya yoksullara yardım eden bir hayır kuruluşu	Evet	3	4,8	4,8	4,8
	Hayır	60	95,2	95,2	100,0
Dini dernek, vakıf, cami yapt. derneği vb.	Evet	13	20,6	20,6	20,6
	Hayır	50	79,4	79,4	100,0
Gönüllüğe dayalı kuruluşlar	Evet	4	6,3	6,3	6,3
	Hayır	59	93,7	93,7	100,0

**Tablo 4.106. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarında Karar Almada Oynadıkları Roller**

Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşları		Lider	Oldukça Aktif	Bir Dereceye Kadar Aktif	Karar Almada Yer Almıyor	Aktif Değil
Siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluş	% Geçerli	6,1	33,3	15,2	33,3	12,1
	%Geçersiz	47,6 (30 Üye)				
Mesleki kuruluşlar	% Geçerli	-	8,1	6,5	46,8	38,7
	%Geçersiz	1,6 (1 Üye)				
İnsan hakları kuruluşları	% Geçerli	-	66,7	-	-	33,3
	%Geçersiz	95,2 (60 Üye)				
Çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	% Geçerli	-	-	1,6	-	-
	%Geçersiz	98,4 (62 Üye)				
Sağlık alanında çalışan gönüllü kuruluşlar (Kızılay vb.)	% Geçerli	-	-	1,6	-	-
	%Geçersiz	98,4 (62 Üye)				
Eğitim, sanat, müzik, kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	% Geçerli	22,2	44,4	11,1	11,1	11,1
	%Geçersiz	85,7 (54 Üye)				
Spor kulüpleri, lokaller, boş zamanları değerlendirme kuruluşları	% Geçerli	-	9,1	36,4	18,2	36,4
	%Geçersiz	82,5 (52 Üye)				
Yaşlı, sakat veya yoksullara yardım eden bir hayır kuruluşu	% Geçerli	33,3	-	-	-	66,7
	%Geçersiz	95,2 (60 Üye)				
Dini dernek, vakıf, cami yapt. derneği vb.	% Geçerli	-	30,8	23,1	23,1	23,1
	%Geçersiz	79,4 (50 Üye)				
Gönüllüğe dayalı kuruluşlar	% Geçerli	-	-	-	50,0	50,0
	%Geçersiz	93,7 (59 Üye)				

Tablo 4.107 MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin son 1 yıl içerisinde MÜSİAD'ın aktivitelerine katılma düzeyi hakkında bilgi vermektedir. Üyelerin %9.5'i (6 üye) MÜSİAD'ın aktivitelerinin hepsine katılırken %27'si (17 üye) aktivitelere çoğunlukla katıldığını, %27'si (17 üye) ara sıra katıldığını, %30.2'si (19 üye) çok az katıldığını ve %6.3'ü (4 üye) aktivitelere hiç katılmadığını belirtmiştir. MÜSİAD'ın aktivitelerinin hepsine katılanların tamamı, yönetim kurulu üyesi iken hiçbir aktiviteye katılmayanlar daha çok iş yoğunlukları ve dağınık bir coğrafyada yer almaları nedeniyle katılmadıklarını ifade etmişlerdir.



**Tablo 4.107. Son 1 Yıl İçerisinde MÜSİAD'ın Aktivitelerine Katılma Düzeyiniz Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Hepsine katıldım	6	9,5	9,5	9,5
Çoğunlukla katıldım	17	27,0	27,0	36,5
Ara sıra katıldım	17	27,0	27,0	63,5
Çok az katıldım	19	30,2	30,2	93,7
Hiç katılmadım	4	6,3	6,3	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin üyeliklerinin nasıl gerçekleştiğine bakıldığında; yarıdan fazlasının (%58.7) kurucu üye olduğu görülmektedir. MÜSİAD Muğla Şubesinin kuruluş tarihinde 58 kurucu üyeye sahip olduğu düşünüldüğünde bu sonuç doğal olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca üyelerin %23.8'i (15 üye) davet edildiklerini, %12.7'si (8 üye) içeriden birisinin tavsiyesi ile (referans ile) üyeliklerinin gerçekleştiğini ve %4.8'i (3 üye) üyeliği gönüllü olarak tercih ettiğini belirtmiştir. Derinlemesine görüşmeler esnasında MÜSİAD'a üyeliğin gerçekleşmesinde referansın çok önemli olduğu görülmüştür. Nitekim her ne şekilde üyelik talebinde bulunulursa bulunulsun MÜSİAD'a üyeliğin gerçekleşmesi için en az bir üyenin referansı gerekli görülmektedir. Ayrıca üyeliğin gerçekleşmesi öncesi üye olmak isteyen kişinin geçmişi araştırılmakta, çevresinde dürüst itibar sahibi biri olup olmadığına yönelik ön araştırma yapılmakta ve üyelerin muhafazakar yapıda üye olmaları daha çok tercih edilmektedir. Bu süreç MÜSİAD Muğla Şubesi Genel Sekreteri'nin anlattığı kadarıyla bir üye için en az 3-4 ay kadar sürmektedir ve üyelik talebinde bulunan bir kişinin ortalama olarak üye olması 6 ayı bulmaktadır.

**Tablo 4.108. MÜSİAD Üyeliğiniz Nasıl Gerçekleşti?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Davet edilmiş	15	23,8	23,8	23,8
Gönüllü olarak tercih edilmiş	3	4,8	4,8	28,6
İçeriden birinin tavsiyesi (referans) ile	8	12,7	12,7	41,3
Kurucu üye	37	58,7	58,7	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 4.109'a göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %36.5'i (23 üye) son 1 yıl içerisinde üyelik aidatları dışında MÜSİAD'a para ya da mal yardımında bulunurken, %63.5'i (40 üye) MÜSİAD'a aidatlar dışında böyle bir yardımda bulunmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.109. Son 1 Yıl İçerisinde Üyelik Aidatları Dışında MÜSİAD'a Para ya da Mal Yardımında Bulundunuz mu?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	23	36,5	36,5	36,5
<b>Geçerli Hayır</b>	40	63,5	63,5	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine, içerisinde buldukları sermaye fraksiyonunda yer almadaki temel amaçları (temel kazançları) sorulmuştur. Lin Modelindeki sosyal sermayenin getirileri, burada girişimcilerin bir sermaye fraksiyonu (MÜSİAD) içerisinde yer almalarında sağlayacakları kazançlar olarak düşünülmüş ve bu nedenle hazırlanan kapalı uçlu sorunun seçeneklerini oluşturmuşlardır. MÜSİAD üyelerinden MÜSİAD içerisinde yer alma amaçlarını önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Bu bağlamda üyelerin %74.6'sında (47 üye) MÜSİAD'da yer almanın öncelikli amacının toplumsal dayanışmanın sağlanması olduğu görülmüştür. Bu amacı %11.1 (7 üye) ile topluma (topluluğa) faydalı olma ve %6.3 (4 üye) ile ekonomik fayda (varlık kazanımı) elde amaçları izlemektedir. Burada dikkat çeken cevaplardan birisi üyelerin %3.2'sinin (2 üye) verdiği "Allah Rızası İçin" şeklindeki cevaptır. Ayrıca üyelerden 1 tanesi MÜSİAD'ın oluşumuna destek olmak için bir başkası da ülke menfaatleri için MÜSİAD'da yer almayı istediğini belirtmiştir.

Üyelerin MÜSİAD'a katılmalarının 2. sıradaki amaçlarına bakıldığında ise; %35.6'lık kesimin topluma (topluluğa) fayda sağlama amacıyla, %26.7'lik kesimin ekonomik fayda (varlık kazanımı) sağlama amacıyla, %20.0'lık kesimin sosyal fayda (itibar kazanımı) kazanmak amacıyla ve %11.1'lik kesimin ise toplumsal dayanışmanın sağlanması amacıyla MÜSİAD'da yer aldıkları görülmektedir.

Üyelerin MÜSİAD'a katılım nedenlerini sıralarken, %33.3'lük kesimin topluma (topluluğa) faydalı olma amacını, %29.6'lık kesimin sosyal fayda (itibar kazanımı) amacını, %18.5'lik kesimin ekonomik fayda (varlık kazanımı) amacını ve %11.1'lik kesimin ise toplumsal dayanışmanın sağlanması amacını 3. sıraya koydukları görülmektedir.

**Tablo 4.110. MÜSİAD'a Katılımınızdaki Temel Kazancınız (Yararınız) Nedir?**

Üyeliğin Yararları		1. Önemde	2. Önemde	3. Önemde
Toplumsal Dayanışmanın Sağlanması	% Geçerli	74,6	11,1	11,1
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Hayattan Tatmin	% Geçerli	-	6,7	3,7
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Ekonomik Fayda (Varlık Kazanımı)	% Geçerli	6,3	26,7	18,5
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Siyasi Fayda (İktidar Kazanımı)	% Geçerli	-	-	3,7
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Sosyal Fayda (İtibar Kazanımı)	% Geçerli	1,6	20,0	29,6
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Topluma (Topluluğa Faydalı)	% Geçerli	11,1	35,6	33,3
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Zevk/Eğlence	% Geçerli	-	-	-
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Boş Zamanın Değerlendirilmesi	% Geçerli	-	-	-
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Allah Rızası İçin	% Geçerli	3,2	-	-
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
Ülke Menfaatleri İçin	% Geçerli	1,6	-	-
	%Geçersiz	-	28,6	57,1
MÜSİAD'ın Oluşumuna Destek Olmak İçin	% Geçerli	1,6	-	-
	%Geçersiz	-	28,6	57,1

Üyelerin neredeyse tamamı (%98.4) üyelik aidatlarını, MÜSİAD Muğla Şubesi'nin en önemli fon kaynağı olarak görmektedirler.

**Tablo 4.111. MÜSİAD'ın En Önemli Fon Kaynağı Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Üyelerin aidatları	62	98,4	98,4	98,4
Geçerli Topluluktaki diğer kaynaklar (lokal çalışmalar, yapılan etkinlikler, yemek vs.)	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 4.112'de MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin MÜSİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriterin ne olduğuna ilişkin görüşlerine yer verilmektedir. Üyelerin yarısından fazlası (%57.1) için MÜSİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriter, üye olacak kişinin çevresinde dürüst bir kişi olarak bilinmesi iken %27'si (17 üye) için referans yani içeriden birisinin oluru, %9.5'i için (6 üye) itibar ve %4.8'i (3 üye) için ise üye olacak kişinin sahip olduğu ilişki ya da temas potansiyeli yani sosyal sermayesi'dir. Üyelerden bir tanesi ise MÜSİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriter olarak "içki içmemek" cevabını vermiştir.

**Tablo 4.112. MÜSİAD'a Üye Kabulünde Dikkate Alınan En Önemli Kriter Hangisidir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
İtibar	6	9,5	9,5	9,5
Çevresinde dürüst olarak bilinmesi	36	57,1	57,1	66,7
Geçerli Sahip olduğu ilişki ya da temas (kontakt) potansiyeli	3	4,8	4,8	71,4
Referanslar (içeriden birisinin oluru)	17	27,0	27,0	98,4
İçki içmemek	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Sosyal sermayenin kaynaklarının tespitine ilişkin bu bölümde yöneltilen sorulardan birisi sadece MÜSİAD Muğla Şubesi Yönetim Kurulu üyelerine yöneltilmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesinde anket çalışması ve derinlemesine görüşme yapılan 63 üyenin sadece 19 tanesi yönetim kurulunda yer almaktadır. Sadece bu 19 üyeye "MÜSİAD'ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı

Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz?" sorusu yöneltilmiştir. Bu 19 üyenin %47.4'ü (9 üye) MÜSİAD'a üye kabulü ve diğer konularda alınan kararlarda etkili olduğunu belirtirken %6.3'ü (4 üye) oldukça etkili olduğunu, %6.3'ü (4 üye) ne etkili ne de etkili olmadığını ve %3.2'si (2 üye) etkili olmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.113. MÜSİAD'ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
<b>Oldukça etkiliyim</b>	4	6,3	21,1	21,1
<b>Etkiliyim</b>	9	14,3	47,4	68,4
<b>Ne etkili ne de değilim</b>	4	6,3	21,1	89,5
<b>Etkili değilim</b>	2	3,2	10,5	100,0
<b>Toplam</b>	19	30,2	100,0	
<b>Geçersiz</b>	44	69,8		
<b>Toplam</b>	63	100,0		

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine MÜSİAD sermaye fraksiyonu ağını nasıl tanımladıkları sorulduğunda; yarısının (%50.8) Muğla MÜSİAD'ın herkese açık bir yapılanma olduğunu, %23.8'inin (15 üye) dışa kapalı sınırları belli bir yapılanma olduğunu belirttikleri görülmektedir. %25.4'lük bir kesim ise (16 üye) bu soruya "Herkese açık ama kendimize özgü kıstaslara dikkat ediliyor" cevabını vermiştir.

**Tablo 4.114. MÜSİAD Sermaye Fraksiyonu Ağını Nasıl Tanımlarsınız?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
<b>Dışa kapalı sınırları belli</b>	15	23,8	23,8	23,8
<b>Herkese açık</b>	32	50,8	50,8	74,6
<b>Herkese açık ama kendimize özgü kıstaslara dikkat ediliyor.</b>	16	25,4	25,4	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.115. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin sahip oldukları çeşitli ağların işleri için yararlılık düzeylerini yansıtmaktadır. Üyelerin yarısı (%50.8) geniş aile ağlarının işleri için yararlı olduğunu düşünürken %17.5'i kısmen yararlı olduğunu, %15.9'u oldukça yararlı olduğunu ve %14.3'ü az yararlı olduğunu düşünmektedir.

Üyelerin %42.9'u sosyal ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünürken %34.9'u kısmen yararlı, %14.3'ü az yararlı ve %7.9'u yararlı olduğunu düşünmektedir.

Üyelerin içerisinde yer aldıkları endüstri ağlarının işleri için yararlılık düzeylerine bakıldığında; üyelerin %49.2'si endüstri ağlarının işleri için oldukça yararlı olduğunu, %34.9'u kısmen yararlı olduğunu, %9.5'i az yararlı olduğunu ve %4.8'i ise yararlı olmadığını düşünmektedirler.

Profesyonel ağların oldukça yararlı olduğunu düşünen üyelerin oranı %47.6 iken kısmen yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %36.5'dir.

Üyelerin yarısından fazlasının (%54.0) resmi ağların işleri için yararlı olmadığını düşünmeleri dikkat çekicidir. Üyelerin sadece %11.1'i resmi ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünürken %19.0'ı kısmen yararlı olduğunu ve %15.9'u az yararlı olduğunu düşünmektedir.

Resmi olmayan ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %33.3 iken kısmen yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %46.0'dır.

**Tablo 4.115. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların İşleri İçin Yararlılık Düzeyleri**

Üyelerin Sahip Oldukları Ağlar	Oldukça Yararlı	Kısmen Yararlı	Az Yararlı	Yararsız	Fikrim Yok
Geniş Aile Ağları (Yakın Uzak Akraba)	15,9	17,5	14,3	50,8	1,6
Sosyal Ağlar (Arkadaş, Spor Kulüpleri, Sosyal Gruplar)	42,9	34,9	14,3	7,9	-
Endüstri Ağları (Toptancı, Finans, Manifaktürcü)	49,2	34,9	9,5	4,8	1,6
Profesyonel Ağlar (Muhasebeci, Avukat, Mühendis)	47,6	36,5	12,7	3,2	-
Resmi Ağlar (Bakan, Milletvekili, Kamu Kurum Yöneticisi vs.)	11,1	19,0	15,9	54,0	-
Resmi Olmayan Ağlar (Tesadüfi Toplantılar)	33,3	46,0	17,5	1,6	1,6

Genel olarak bakıldığında MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yarıya yakın kısmı işleri için daha çok sosyal ağların, endüstri ağlarının ve profesyonel ağların yararlı olduğunu düşünmektedirler.

Tablo 4.116. işin belli başlı aşamaları düşünüldüğünde, hangi ağların MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri için daha yararlı olduğunu düşündüklerini göstermektedir. Üyelerin %46.0'ı kuruluş aşamasında sermaye temin ederken geniş aile ağlarının yararlı olduğunu düşünürken %42.9'u sahip olunan hiçbir ağın bu aşamada faydasının olmadığını belirtmiştir. Üyelerin %57.1'i işi sürdürme aşamasında sahip oldukları ağların hiçbirisinin sermaye arttırımında bulunmalarında yararı olmadığını belirtmiştir. Üyelerin %12.7'si ise işi sürdürme aşamasında sermaye temin ederken resmi ağların diğer bir %12.7'lik kesim ise geniş aile ağlarının yararlı olduğunu belirtmiştir.

Üyelerin %44.4'ü iş ya da faaliyet alanı ile ilgili özel bilgi elde etmelerinde endüstri ağlarının yararlı olduğunu belirtirken %38.1'i sosyal ağların ve %28.6'sı ise profesyonel ağların yararlı olduğunu belirtmişlerdir. Üyelerin 63.5'i müşteri sayısının arttırılmasında sosyal ağların, %39.7'si resmi olmayan ağların, %27.0'ı endüstri ağlarının ve %19.0'ı ise geniş aile ağlarının kendilerine faydalı olduğunu ifade etmişlerdir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yarıdan fazlası (%52.4) piyasaya girişte yasal, politik vb. engellerin üstesinden gelmede sahip oldukları ağların hiçbirinin etkisinin olmadığını, %23.8'i resmi ağların yararlı olduğunu, %22.2'si sosyal ağların yararlı olduğunu ve %11.1'i profesyonel ağların yararlı olduğunu belirtmişlerdir.

Üyelerin %49.2'sine göre ürün pazarlamasında sosyal ağların yararı bulunmaktadır. Endüstri ağlarının ürün pazarlamasında yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %23.8, resmi olmayan ağların yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %23.8 ve hiçbir ağın ürün pazarlamasında etkinliğinin olmadığını düşünenlerin oranı ise %23.8'dir.

Tablo 4.116. İşin Belli Başlı Aşamalarında MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların Yararlılık Düzeyleri

<i><u>İşin Belli Başlı Aşamaları</u></i>	Geniş Aile Ağları (Yakın Uzak Akraba)	Sosyal Ağlar (Arkadaş, Spor Kulüpleri, Sosyal Gruplar)	Endüstri Ağları (Toptancı, Finans, Manifaktürcü, Meslektaş)	Profesyonel Ağlar (Muhasebeci, Avukat, Mühendis)	Resmi Ağlar (Bakan, Milletvekili, Kamu kurum Yöneticisi, Banka vs.)	Resmi Olmayan Ağlar (Tasadüfi Toplantılar)	Hiçbiri
Kuruluş aşamasında sermaye temini	46,0	6,3	6,3	3,2	1,6	3,2	42,9
İşi sürdürme aşamasında sermaye arttırmada yardımcı	12,7	11,1	9,5	4,8	12,7	7,9	57,1
İş ya da faaliyet alanı ile ilgili özel bilgi elde edilmesinde	9,5	38,1	44,4	28,6	9,5	9,5	20,6
Müşteri sayısının arttırılması	19,0	63,5	27,0	11,1	6,3	39,7	9,5
Piyasaya girişte yasal, politik vb. engellerin üstesinden gelmede	6,3	22,2	7,9	11,1	23,8	3,2	52,4
Ürün pazarlaması	14,3	49,2	23,8	12,7	6,3	23,8	23,8



#### 4.5.2. MUGİAD Sosyal Sermaye Kaynakları

Bu kısımda öncelikle Lin'in geliştirdiği (1999) konum üretici tekniği çerçevesinde; MUGİAD üyelerinin sosyal tabakalaşma içerisindeki yerleri yani yapı konumları tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonrasında ise sosyal sermayenin diğer kaynaklarını oluşturan üyelerin ağ konumları ve eylem ve motivasyonlarının amacı da ortaya konulmaya çalışılmıştır.

##### 4.5.2.1. MUGİAD Üyelerinin Sosyal Tabakalaşma İçerisindeki Yerleri (Yapı Konumları)

MUGİAD üyeleri içerisinde bakan tanıyanların oranı %12.1 olup bir bakan ile tanışıklığı olan bu 11 üyenin hiçbirinin yakın akrabası bakan değildir. Söz konusu 11 üyenin %45'i bir bakanla tanışıklığının 5 yıl ve daha az süreli olduğunu ve %27'si ise 6-15 yıldır bir bakan tanıdığını belirtmiştir. Bakan tanıyan üyelerin bir kısmı içerisinde yer aldıkları siyasi örgütlenmelerdeki geçmişleri nedeniyle bir bakanla tanışık olduklarını belirtmişlerdir.

Üyelerin %44'ü (40 üye) bir milletvekili ile tanışıklığının olmadığını belirtirken, milletvekili tanıyan üye oranı %56'dır (51 üye). Milletvekili tanıyanların %4.4'ünün tanıdığının tanıdığı milletvekilliği yapmakta iken %4.4'ünün (4 üye) yakın akrabası milletvekilliği yapmakta ve %47.3'ü ise doğrudan kendisinin bir milletvekili tanıdığını belirtmiştir. Üyelerin tanışıklığının olduğu milletvekillerinin çoğunluğu, Muğla milletvekilidir. Farklı illerin milletvekillerini tanıyanlar ya işleri nedeniyle ya da aynı siyasi yapılanma içerisinde bulunmaları nedeniyle bu milletvekillerini tanıdıklarını ifade etmişlerdir. Üyelerin milletvekili tanıma sürelerine bakıldığında; %52.9'unun 5 yıl ve daha az süreli, %23.5'inin ise 6-15 yıldır bir milletvekili tanıdıkları görülmektedir. Üyelerden dördünün yakın akrabasının milletvekilliği yapıyor olması, bu üyeler ile iyi ilişkiler içerisinde olan diğer üyelerin bu milletvekilleri ile tanışık olma olasılığını arttıran bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır.

Üyelerin yereldeki taleplerinin daha ziyade muhatabı belediye başkanı olduğundan belediye başkanı ile tanışık olma ve belediye başkanı ile yakın ilişkiler

içerisinde bulunma; üyelerin işlerini kurma ve geliştirme aşamalarında önem taşımaktadır. Nitekim görüşmeler sırasında, üyelerin bir kısmı belediye başkanı ile yakın ilişkilere sahip olmanın; işlerini geliştirmelerinde ve yeni yatırım yaparken karşılaşılabilecek bürokratik işlemlerin kolaylaşmasında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Anket çalışması ve derinlemesine görüşmeler sırasında MUGİAD üyelerinden birinin Menteşe Belediyesi Başkan Adayı olduğu görülmüştür. Seçim sürecindeki yoğunluk nedeniyle aday üye ile görüşme gerçekleştirilememiştir. Seçim sonuçlarına göre bu üye Menteşe Belediye Başkanı olarak seçilmiştir. Tablo 4.117'ye göre üyelerin büyük bir çoğunluğunun (%84.6) il/ilçe belediye başkanı ile tanışıklığının bulunduğunu, 2 üyenin yakın akrabasının belediye başkanı olduğu, 4 üyenin tanıdığından tanıdığından belediye başkanı olduğu ve 71 üyenin ise bizzat kendisinin bir belediye başkanı tanışıklığı olduğu görülmektedir. Üyelerin %45.5'i yaşadıkları yörenin belediye başkanını 6-15 yıldır tanırken %13.0'ı 5 yıl ve daha az süreden beri ve %35.1'i ise 16-30 yıldır yöre belediye başkanını tanıdıklarını ifade etmişlerdir.

MUGİAD üyelerinin %35.2'si (32 üye) bir üst düzey Bürokrat ya da Müsteşar tanımaktadırlar. Bu üyelerden ikisi yakın akrabasının üst düzey Bürokrat olduğunu belirtmiştir. Üyelerin büyük bir kısmı Ankara'dan birilerini tanımanın önemli olduğunu, bir bürokrat yada müsteşar ile yakın ilişkiler içerisinde olan bir girişimcinin işleri ile ilgili bürokratik işlemlerinin daha hızlı ilerleyeceğini ve kolaylaşacağını ileri sürmüşlerdir. Üst düzey Bürokrat ya da Müsteşar tanıyan 32 üyenin %34.4'ü 6-15 yıldır, %37.5'i 5 yıl ve daha az süreden beri ve %28.1'i 16-30 yıldır bir üst düzey bürokrat ya da müsteşar ile tanışıklıklarının olduğunu belirtmişlerdir.

Üyeler arasında Parti Genel Başkanı tanıyanların oranı %19.8'dir (18 üye). Üyelerin 1 tanesinin yakın akrabası parti genel başkanı iken 15 üye bizzat kendisinin 2 üye ise tanıdığından tanıdığından parti genel başkanı tanıdığını belirtmiştir. Parti Genel Başkanı tanıma sürelerine bakıldığında; parti genel başkanı tanıyan üyelerin yarısının (9 üye) 6-15 yıldır, %33.3'ünün (6 üye) 5 yıl ve daha az süreden beri ve %16.7'sinin (3 üye) 16-30 yıldır bir Parti Genel Başkanı ile tanışıklığı bulunduğu görülmüştür. MUGİAD üyeleri içerisinde İl/İlçe Parti Başkanı tanıyanların oranının

(%73.6) oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Burada üyelerin tanışıklığının olduğu İl/İlçe Parti Başkanının daha çok CHP Parti İl/İlçe Başkanı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, MUGİAD'ın Cumhuriyet Halk Partisi'nin arka bahçesi olması iddiası ile birlikte düşünüldüğünde dikkat çekicidir. Üyelerden 2'sinin yakın akrabası il/ilçe parti başkanı olarak görev yapmaktadır. Üyelerin %35.8'i 6-15 yıldır, %40.3'ü 5 yıl ve daha az süreden beri ve %19.4'ü 16-30 yıldır bir Parti İl Başkanı'nı tanıdıklarını belirtmişlerdir.

Üyelerin %85.7'si (78 üye) İl/İlçe Ticaret Odası Başkanını tanımaktadır. MUGİAD üyelerinden birisinin halen Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı yaptığı dikkate alındığında bu beklenen bir sonuçtur. 78 üye üye içerisinde neredeyse yarıya yakın bir kısmı (%48.7) 6-15 yıldır, %21.8'i 5 yıl ve daha az ve %24.4'ü ise 16-30 yıldır buldukları yöredeki İl/İlçe Ticaret Odası Başkanını tanıdıklarını belirtmişlerdir.

MUGİAD üyelerinin yaklaşık %35'i yereldeki ulusal televizyon, gazete ve radyo temsilcileri ile tanışıklığa sahiptir ve bu üyelerin %55'inin bu aktörlerle tanışıklık süresi 6-15 yıldır. Yerel televizyon, gazete ve radyo sahibi tanıyanların oranı ise %70'dir ve yine bu üyelerin yaklaşık %40'ı söz konusu kurum sahiplerini 6-15 yıldan bu yana tanımaktadırlar. Üyelerden bir tanesi ise yerel televizyon, radyo ve gazete sahipliği ile dikkat çekmektedir.

Tablo 4.117'de üyelerin Belediye Yöneticileri ile olan tanışlıkları görülmektedir. Üyelerin %69.2'sinin (63 üye) Belediye'de imar ile ilgili kısımda bir yönetici tanıdıkları görülmektedir. Bu üyelerin yaklaşık yarısı (%46.0) imarla ilgili kısımda çalışan Belediye Yöneticileri ile tanışlıklarının ise 6-15 yıl olduğunu belirtmişlerdir. Üyeler arasında Tapu ve Kadastro Müdürü'nü tanıyanların oranı ise %36.3'dür. Bu üyelerin %63.6'sı Tapu ve Kadastro Müdürü ile 5 yıl ve daha az süreli, %21.2'si ise 16-30 yıldır tanışıklığı olduğunu ifade etmişlerdir. Gerek Belediye'nin imarla ilgili kısımda çalışan yöneticileri gerek Tapu Kadastro Müdürü'nü tanıyan üyelerin büyük bir çoğunluğunun inşaat sektöründe faaliyet gösteren üyeler olması doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır. Üyeler içerisinde Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı'nı tanıyanların oranı %59.3 iken (54 üye)

bunların yaklaşık yarısı (%48.1) 6-15 yıldır buldukları yerdeki Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı'nı tanıdıklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.117. MUGİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Belirli Aktörlerle Tanışıklık Durumları**

Aktörler	Tanışıklık Durumu	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Bakan</b>	<b>Tanıdık</b>	11	12,1	12,1	12,1
	<b>Tanımayan</b>	80	87,9	87,9	100,0
<b>Milletvekili</b>	<b>Tanıdık</b>	51	56,0	56,0	56,0
	<b>Tanımayan</b>	40	44,0	44,0	100,0
<b>Belediye Başkanı</b>	<b>Tanıdık</b>	77	84,6	84,6	84,6
	<b>Tanımayan</b>	14	15,4	15,4	100,0
<b>Bürokrat/Müsteşar</b>	<b>Tanıdık</b>	32	35,2	35,2	35,2
	<b>Tanımayan</b>	59	64,8	64,8	100,0
<b>Parti Genel Başkanı</b>	<b>Tanıdık</b>	18	19,8	19,8	19,8
	<b>Tanımayan</b>	73	80,2	80,2	100,0
<b>Parti İl Başkanı</b>	<b>Tanıdık</b>	67	73,6	73,6	73,6
	<b>Tanımayan</b>	24	26,4	26,4	100,0
<b>İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı</b>	<b>Tanıdık</b>	78	85,7	85,7	85,7
	<b>Tanımayan</b>	13	14,3	14,3	100,0
<b>Ulusal Televizyon Temsilcisi</b>	<b>Tanıdık</b>	31	34,1	34,1	34,1
	<b>Tanımayan</b>	60	65,9	65,9	100,0
<b>Ulusal Gazete Temsilcisi</b>	<b>Tanıdık</b>	33	36,3	36,3	36,3
	<b>Tanımayan</b>	58	63,7	63,7	100,0
<b>Ulusal Radyo Temsilcisi</b>	<b>Tanıdık</b>	31	34,1	34,1	34,1
	<b>Tanımayan</b>	60	65,9	65,9	100,0
<b>Yerel Televizyon Sahibi</b>	<b>Tanıdık</b>	65	71,4	71,4	71,4
	<b>Tanımayan</b>	26	28,6	28,6	100,0
<b>Yerel Gazete Sahibi</b>	<b>Tanıdık</b>	68	74,7	74,7	74,7
	<b>Tanımayan</b>	23	25,3	25,3	100,0
<b>Yerel Radyo Sahibi</b>	<b>Tanıdık</b>	65	71,4	71,4	71,4
	<b>Tanımayan</b>	26	28,6	28,6	100,0
<b>Büyük Tedarikçi</b>	<b>Tanıdık</b>	51	56,0	56,0	56,0
	<b>Tanımayan</b>	40	44,0	44,0	100,0
<b>Belediye Yöneticileri (İmar)</b>	<b>Tanıdık</b>	63	69,2	69,2	69,2
	<b>Tanımayan</b>	28	30,8	30,8	100,0
<b>Tapu ve Kadastro Müdürü</b>	<b>Tanıdık</b>	33	36,3	36,3	36,3
	<b>Tanımayan</b>	58	63,7	63,7	100,0
<b>Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı</b>	<b>Tanıdık</b>	54	59,3	59,3	59,3
	<b>Tanımayan</b>	37	40,7	40,7	100,0
<b>Kalkınma Ajansı Yöneticisi</b>	<b>Tanıdık</b>	13	14,3	14,3	14,3
	<b>Tanımayan</b>	78	85,7	85,7	100,0
<b>KOSGEB Yöneticisi</b>	<b>Tanıdık</b>	27	29,7	29,7	29,7
	<b>Tanımayan</b>	64	70,3	70,3	100,0
<b>Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi</b>	<b>Tanıdık</b>	6	6,6	6,6	6,6
	<b>Tanımayan</b>	85	93,4	93,4	100,0
<b>Kamu Kurum Müdürleri</b>	<b>Tanıdık</b>	57	62,6	62,6	62,6
	<b>Tanımayan</b>	34	37,4	37,4	100,0
<b>Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi</b>	<b>Tanıdık</b>	28	30,8	30,8	30,8
	<b>Tanımayan</b>	63	69,2	69,2	100,0

MUGİAD üyelerinin Kalkınma Ajansı (Güney Ege Kalkınma Ajansı) ve KOSGEB Yöneticisi tanıma oranları oldukça düşüktür. GEKA Yöneticisi tanıyan üyelerin oranı %14.3 (13 üye) iken, KOSGEB Yöneticisi tanıyan üyelerin oranı %29.7'dir (27 üye). Kalkınma Ajansı ve KOSGEB Yöneticisi tanıyan üyelerin çoğunluğu (yaklaşık %70'i) bu kurumların yöneticilerini 5 yıl ve daha az süreli tanıdıklarını belirtmişlerdir. Üyeler arasında Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi tanıyanların oranı ise %6.6'dır (6 üye). Bu kuruluşlar özellikle bayan girişimcilere kredi alma imkanı sağlayan kuruluşlar olduğundan bu sonucun böyle çıkması normaldir.

MUGİAD Muğla Şubesi üyelerinin %62.6'sı (57 üye) buldukları yöredeki Kamu Kurum Müdürlerinden tanıdıkları olduğunu belirtirken bunların yarısının (%54.4) 5 yıl ve daha az süreden beri bu kişileri tanıdıkları ortaya çıkmıştır. Üyeler arasında Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyanların oranı ise %30.8'dir (28 üye). Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyan üyelerin çoğunluğu ticaretle uğraşmaktadır ve çeşitli kamu kurumlarının ihalelerine girmeleri nedeniyle bu kişilerle tanışıklıkları olduğunu belirtmişlerdir. Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi tanıyan üyelerin %46.4'ü bu kişilerle 6-15 yıldır tanışıklıkları olduğunu belirtmişlerdir.

MUGİAD üyelerinin yukarıda sıralanan aktörlerle tanışıklıkları ve tanışıklık süreleri yani toplumsal tabakalaşma içerisindeki yerleri bu şekilde ortaya konduktan sonra üyelere, bu aktörlerden hangisi/hangilerinin önem sırasına göre kendileri, Muğla'da ticaret yapanlar ve üretim faaliyetinde bulunanlar için fayda sağlayacağını düşündüklerini sıralamaları istenmiştir.

Tablo 4.118'e göre MUGİAD üyelerinin kendilerine birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%27.5), Belediye Başkanı (%24.2) ve Milletvekili (%7.7) olduğu görülmektedir. Üyelerin %15.4'ü Tablo 4.118'de sıralanan aktörlerden hiçbirisinin kendileri için fayda sağlamayacağını düşünmektedir.

Üyelerin %31.9'u İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı, %24.2'si Milletvekillerini ve %19.8'i ise Belediye Başkanı'nı kendilerine fayda sağlayabilecek aktör

sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %31.9'u Milletvekilini, %19.8'i İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı ve %17.6'sı ise Belediye Başkanı'nı kendilerine fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MUGİAD üyelerinin kendilerine fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin Milletvekili, Belediye Başkanı ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.118. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Sizin İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	7,7	24,2	31,9
Vali	-	1,1	4,4
Vali Yardımcısı	2,2	1,1	-
Belediye Başkanı	24,2	19,8	17,6
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	27,5	31,9	19,8
Siyasi Parti Temsilcisi	2,2	2,2	4,4
Belediye Yöneticileri (İmar)	4,4	3,3	1,1
Tapu ve Kadastro Müdürü	1,1	-	-
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	-	2,2	1,1
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	1,1	1,1	1,1
KOSGEB Yöneticisi	3,3	3,3	8,8
Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi	1,1	-	2,2
Kamu Kurum Müdürleri	2,2	2,2	2,2
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	5,5	2,2	-
Hiçbiri	15,4	5,5	5,5
Bankalar	1,1	-	-
Dış Hekimleri Odası	1,1	-	-

Tablo 4.119'a göre MUGİAD üyelerinin Muğla'da Ticaret Yapanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; Belediye Başkanı (%16.5), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%15.4) ve KOSGEB Yöneticisi (6.6) olduğu görülmektedir. Üyelerin %31.9'u Tablo 4.119'da sıralanan aktörlerden hiçbirisinin Muğla'da Ticaret Yapanlar için fayda sağlamayacağını düşünmektedir.

Üyelerin %20.9'u Belediye Başkanı'nı, %14.3'ü İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı ve % 9.9'u Belediye Yöneticileri'ni Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %22.0'ı İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı, %15.4'ü Belediye Başkanı'nı ve %11.0'ı Vali'yi

Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MUGİAD üyelerinin Muğla'da Ticaret Yapanlara fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin Vali, Belediye Başkanı, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı, KOSGEB Yöneticisi ve Belediye Yöneticileri olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.119. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Ticaretle Uğraşanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	-	2,2	3,3
Vali	2,2	6,6	11,0
Vali Yardımcısı	1,1	-	1,1
Belediye Başkanı	16,5	20,9	15,4
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	15,4	14,3	22,0
Siyasi Parti Temsilcisi	4,4	5,5	4,4
Belediye Yöneticileri (İmar)	5,5	9,9	4,4
Tapu ve Kadastro Müdürü	2,2	2,2	1,1
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	5,5	7,7	4,4
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	4,4	4,4	8,8
KOSGEB Yöneticisi	6,6	6,6	6,6
Kamu Kurum Müdürleri	3,3	2,2	2,2
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	1,1	-	-
Hiçbiri	31,9	17,6	15,4

Tablo 4.120'ye göre MUGİAD üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; KOSGEB Yöneticisi (%8.8), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%7.7) ve Belediye Yöneticileri (%6.6) olduğu görülmektedir. Üyelerin %48.4'ü Tablo 4.120'de sıralanan aktörlerden hiçbirisininin Muğla'da üretim faaliyetinde bulunanlar için fayda sağlamayacağını düşünmektedir.

Üyelerin %14.3'ü KOSGEB Yöneticisi'ni, %12.1'i İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı ve %6.6'sı Etnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı'nı Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında ikinci sıraya yerleştirmişlerdir. Üyelerin %13.2'si KOSGEB Yöneticisi'ni, %11.0'ı Belediye Başkanı'nı ve %11.0'ı İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı'nı Muğla'da üretim faaliyetinde

bulunanlara fayda sağlayabilecek aktör sıralamasında üçüncü sıraya yerleştirmişlerdir.

Bu sonuçlar, MUGİAD üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörlerin KOSGEB Yöneticisi, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı, Belediye Başkanı, Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı ve Belediye Yöneticileri olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.120. Aşağıda Yer Alan Aktörlerden Hangisi/Hangilerinin Muğla'da Üretim Faliyetinde Bulunanlar İçin En Çok Etkide Bulunabileceğini, Fayda Sağlayabileceğini Düşünürsünüz? (MUGİAD Üye)**

Aktörler	1.Önemde	2.Önemde	3.Önemde
Milletvekili	-	1,1	2,2
Vali	4,4	4,4	5,5
Vali Yardımcısı	-	1,1	3,3
Belediye Başkanı	3,3	5,5	11,0
İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı	7,7	12,1	11,0
Siyasi Parti Temsilcisi	1,1	5,5	4,4
Belediye Yöneticileri (İmar)	6,6	3,3	4,4
Tapu ve Kadastro Müdürü	1,1	1,1	-
Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı	5,5	6,6	3,3
Kalkınma Ajansı Yöneticisi	3,3	5,5	5,5
KOSGEB Yöneticisi	8,8	14,3	13,2
Mikro Kredi Kuruluşu Yöneticisi	1,1	2,2	3,3
Kamu Kurum Müdürleri	5,5	3,3	1,1
Kamu Kurumu Satın Alma Yetkilisi	3,3	-	1,1
Hiçbiri	48,4	34,1	30,8

#### 4.5.2.2. MUGİAD Üyelerinin Ağ Konumları

Tablo 4.121 ve Tablo 4.122 MUGİAD üyelerinin çeşitli sivil toplum kuruluşlarına üyelik durumlarını ve bu kuruluşlara üye olanların üye oldukları bu ağlardaki konumlarını (karar almadaki rolleri) göstermektedir. Üyelerin %41.8'i (38 üye) siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluşa üye iken bu 38 üyenin %31.6'sının (12 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif olduğu, %2.6'sının (1 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde yer almadığı, %23.7'sinin (9 üye) bir dereceye kadar aktif bir şekilde karar alma süreçlerinde yer aldığı ve %42.1'inin ise (16 üye) ise karar alma süreçlerinde aktif olmadığı görülmektedir. Ayrıca söz konusu 38 üyenin büyük çoğunluğunun CHP'ye üye oldukları ortaya çıkmıştır.



MUGİAD üyelerinin %87.9'unun (80 üye) bir mesleki kuruluşa üyeliği bulunmaktadır. Üyelerin büyük bir kısmının Ticaret Odası'na kayıtlı üyeler olduğu dikkate alındığında bu sonuç beklenen bir sonuçtur. Üyelerin mesleki kuruluşlardaki karar almada oynadıkları rollere bakıldığında; yarıdan fazlasının (%55.0) aktif olmadığı ve %18.8'inin ise karar almada aktif bir şekilde yer aldığı görülmektedir. Bu sonuç, üyelerin büyük bir çoğunluğunun mesleki kuruluşlarda önemli konumlarda yer almadıklarını göstermektedir. Üyelerin sadece %12.5'i (10 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde bir dereceye kadar aktif bir şekilde yer alırken; %12.5'i (10 üye) mesleki kuruluşlarda karar almada herhangi bir rollerinin olmadığını belirtmişlerdir. 1 üye ise mesleki kuruluşlarda lider konumunda olup halen Muğla Ticaret ve Sanayi Odası'nın Başkanı olarak görev yapmaktadır.

Kadın grupları, kadın hakları ve sorunları ile ilgilenen sivil toplum kuruluşlarına %2,2 gibi, insan hakları kuruluşlarına %6.6 gibi, çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlara % 11.0 gibi, sağlık alanında çalışan kuruluşlara %6.6 gibi, dini dernek, vakıf, cami yaptırma derneği gibi kuruluşlara %6.6 gibi, eğitim, sanat, müzik ve kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlara %11.0 gibi ve yaşlı, sakat ve yoksullara yardımda bulunan hayır kuruluşlarına %4.4 gibi üyelerin çok küçük bir kısmının üye oldukları görülmektedir (Tablo 4.122'ye bakınız). Genel olarak bakıldığında; üyelerin bu kuruluşların karar alma süreçlerinde de pek de aktif olarak bulunmadıkları görülmektedir.

Üyelerin %38.5'i (35 üye) spor kulübü, lokal ve boş zamanları değerlendirme kuruluşlarına üye olduklarını belirtmişlerdir. Bu üyelerden %2.9'u (1 üye) bu kuruluşlarda bir dereceye kadar aktif, %28.6'sı (10 üye) oldukça aktif bir şekilde karar alma sürecinde yer alırken %14.3'ü (5 üye) karar alma sürecinde yer almamakta ve %51.4'ünün (18 üye) ise bu kuruluşlarda aktif olmadığı görülmektedir. Üyelerden birisi ise bu kuruluşlarda lider konumunda bulunmaktadır.

Arama Kurtarma Derneği (AKUT) gibi gönüllülüğe dayalı kuruluşlara üyeliği bulunanların oranı %16.5'dir (15 üye). Bu 15 üyenin %13.3'ü (2 üye) bu kuruluşların karar alma süreçlerinde oldukça aktif iken üyelerin %40.0'ının (6 üye) bu kuruluşlarda aktif olmadığı görülmektedir. Üyelerden birisi ise bu kuruluşlarda lider konumunda bulunmaktadır.

Tablo 4.121. MUGİAD Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik Durumları

Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşları	Üyelik Durumu	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluş	Evet	38	41,8	41,8	41,8
	Hayır	53	58,2	58,2	100,0
Mesleki kuruluşlar	Evet	80	87,9	87,9	87,9
	Hayır	11	12,1	12,1	100,0
İnsan hakları kuruluşları	Evet	6	6,6	6,6	6,6
	Hayır	85	93,4	93,4	100,0
Çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	Evet	10	11,0	11,0	11,0
	Hayır	81	89,0	89,0	100,0
Sağlık alanında çalışan gönüllü kuruluşlar (Kızılay vb.)	Evet	6	6,6	6,6	6,6
	Hayır	85	93,4	93,4	100,0
Eğitim, sanat, müzik, kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	Evet	10	11,0	11,0	11,0
	Hayır	81	89,0	89,0	100,0
Spor kulüpleri, lokaller, boş zamanları değerlendirme kuruluşları	Evet	35	38,5	38,5	38,5
	Hayır	56	61,5	61,5	100,0
Kadın grupları, kadın hakları ve sorunları ile ilgilenen kuruluşlar	Evet	2	2,2	2,2	2,2
	Hayır	89	97,8	97,8	100,0
Yaşlı, sakat veya yoksullara yardım eden bir hayır kuruluşu	Evet	4	4,4	4,4	4,4
	Hayır	87	95,6	95,6	100,0
Dini dernek, vakıf, cami yapt. derneği vb.	Evet	6	6,6	6,6	6,6
	Hayır	85	93,4	93,4	100,0
Gönüllüğe dayalı kuruluşlar	Evet	15	16,5	16,5	16,5
	Hayır	76	83,5	83,5	100,0

Tablo 4.122. MUGİAD Üyelerinin Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarında Karar Almada Oynadıkları Roller

Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşları		Lider	Oldukça Aktif	Bir Dereceye Kadar Aktif	Karar Almada Yer Almıyor	Aktif Değil
Siyasi parti veya siyasi faaliyet gösteren bir kuruluş	% Geçerli	-	31,6	23,7	2,6	42,1
	%Geçersiz	58,2 (53 Üye)				
Mesleki kuruluşlar	% Geçerli	1,3	18,8	12,5	12,5	55,0
	%Geçersiz	12,1 (11 Üye)				
İnsan hakları kuruluşları	% Geçerli	16,7	16,7	16,7	33,3	16,7
	%Geçersiz	93,4 (85 Üye)				
Çevre korunması, hayvan hakları gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	% Geçerli	-	20,0	20,0	30,0	30,0
	%Geçersiz	89,0 (81 Üye)				
Sağlık alanında çalışan gönüllü kuruluşlar (Kızılay vb.)	% Geçerli	-	33,3	16,7	33,3	16,7
	%Geçersiz	93,4 (85 Üye)				
Eğitim, sanat, müzik, kültür gibi alanlarda çalışan kuruluşlar	% Geçerli	10,0	30,0	10,0	-	50,0
	%Geçersiz	89,0 (81 Üye)				
Spor kulüpleri, lokaller, boş zamanları değerlendirme kuruluşları	% Geçerli	2,9	28,6	2,9	14,3	51,4
	%Geçersiz	61,5 (56 Üye)				
Kadın Grupları, Kadın Hakları ve Sorunları İle İlgilenen Kuruluşlar	% Geçerli	-	-	50,0	-	50,0
	%Geçersiz	97,8 (89 Üye)				
Yaşlı, sakat veya yoksullara yardım eden bir hayır kuruluşu	% Geçerli	25,0	50,0	-	-	50,0
	%Geçersiz	95,6 (87 Üye)				
Dini dernek, vakıf, cami yapt. derneği vb.	% Geçerli	16,7	33,3	16,7	-	33,3
	%Geçersiz	93,4 (85 Üye)				
Gönüllüğe dayalı kuruluşlar	% Geçerli	6,7	13,3	26,7	13,3	40,0
	%Geçersiz	83,5 (76 Üye)				

Tablo 4.123. MUGİAD üyelerinin son 1 yıl içerisinde MUGİAD'ın aktivitelerine katılma düzeyi hakkında bilgi vermektedir. Üyelerin %9.9'u (9 üye) MUGİAD'ın aktivitelerinin hepsine katılırken %25.3'ü (23 üye) aktivitelere çoğunlukla katıldığını, %12.1'i (11 üye) ara sıra katıldığını, %22'si (20 üye) çok az katıldığını ve %30.8'i (28 üye) aktivitelere hiç katılmadığını belirtmiştir. MUGİAD'ın aktivitelerinin hepsine katılanların tamamı, yönetim kurulu üyesi iken hiçbir aktiviteye katılmayanların bir kısmı iş yoğunluğu nedeniyle bir kısmı derneğin faaliyetlerinden memnun olmaması ve her geçen gün dernekle bağlarının zayıflıyor oluşu nedeniyle faaliyetlere katılmadıklarını ifade etmişlerdir.

**Tablo 4.123. Son 1 Yılda MUGİAD'ın Aktivitelerine Katılma Düzeyiniz Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Hepsine katıldım	9	9,9	9,9	9,9
Çoğunlukla katıldım	23	25,3	25,3	35,2
Geçerli Ara sıra katıldım	11	12,1	12,1	47,3
Çok az katıldım	20	22,0	22,0	69,2
Hiç katılmadım	28	30,8	30,8	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MUGİAD üyelerinin üyeliklerinin nasıl gerçekleştiğine bakıldığında; yarıya yakınının (%44.0) davet edildiği görülmektedir. Ayrıca üyelerin %28.6'sı (26 üye) içeriden birisinin tavsiyesi ile (referans ile) üyeliklerinin gerçekleştiğini ve %11.0'ı (10 üye) üyeliği gönüllü olarak tercih ettiğini belirtmiştir.

**Tablo 4.124. MUGİAD Üyeliliğiniz Nasıl Gerçekleşti?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Katılımın zorunlu görülmesi	1	1,1	1,1	1,1
Davet edilmiş	40	44,0	44,0	45,1
Gönüllü olarak tercih edilmiş	10	11,0	11,0	56,0
Aile bağları aracılığıyla	3	3,3	3,3	59,3
Geçerli Grup içinde doğmuş	2	2,2	2,2	61,5
içeriden birinin tavsiyesi (referans) ile	26	28,6	28,6	90,1
Kurucu üye	9	9,9	9,9	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 4.125'e göre MUGİAD üyelerinin %20.9'u (19 üye) son 1 yıl içerisinde üyelik aidatları dışında MUGİAD'a para ya da mal yardımında bulunurken, %79.1'i (72 üye) MUGİAD'a aidatlar dışında böyle bir yardımda bulunmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.125. Son 1 Yıl İçerisinde Üyelik Aidatları Dışında MUGİAD'a Para ya da Mal Yardımında Bulundunuz mu?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	19	20,9	20,9	20,9
<b>Geçerli Hayır</b>	72	79,1	79,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerine, içerisinde buldukları sermaye fraksiyonunda yer almadaki temel amaçları (temel kazançları) sorulmuştur. Lin Modelindeki sosyal sermayenin getirileri, burada girişimcilerin bir sermaye fraksiyonu (MUGİAD) içerisinde yer almalarında sağlayacakları kazançlar olarak düşünülmüş ve bu nedenle hazırlanan kapalı uçlu sorunun seçeneklerini oluşturmuşlardır. MUGİAD üyelerinden MUGİAD içerisinde yer alma amaçlarını önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Bu bağlamda üyelerin %68.9'unda (62 üye) MUGİAD'da yer almanın öncelikli amacının toplumsal dayanışmanın sağlanması olduğu görülmüştür. Bu amacı %14.4 (13 üye) ile sosyal fayda (itibar kazanımı) elde etme ve %7.8 (7 üye) ile ekonomik fayda (varlık kazanımı) elde amaçları izlemektedir. Ayrıca üyelerden 5 tanesi topluma faydalı olmak için, 2 tanesi boş zamanını değerlendirmek için ve 1 tanesi de zevk ve eğlence için MUGİAD'da yer almayı istediğini belirtmiştir.

Üyelerin MUGİAD'a katılmalarının 2. sıradaki amaçlarına bakıldığında ise; %30.3'lük kesimin sosyal fayda (itibar kazanımı) amacıyla, %25.8'lik kesimin topluma (topluluğa) fayda sağlama amacıyla, %16.7'lik kesimin ekonomik fayda (varlık kazanımı) sağlama amacıyla, %15.2'lik kesimin toplumsal dayanışmanın sağlanması amacıyla MUGİAD'da yer aldıkları görülmektedir.

Üyelerin MUGİAD'a katılım nedenlerini sıralarken %36.8'lik kesimin topluma faydalı olmak amacını, % 28.9'luk kesimin sosyal fayda (itibar kazanımı) amacını, %7.9'luk kesimin ise zevk ve eğlence ile boş zamanı değerlendirme

amacını 3. sıraya koydukları görülmektedir. Burada dikkat çeken cevaplardan birisi üyelerin %5.3'ünün (2 üye) verdiği "Allah Rızası İçin" şeklindeki cevaptır.

**Tablo 4.126. MUGİAD'a Katılıminizdaki Temel Kazancınız (Yararınız) Nedir?**

Üyeliğin Yararları		1. Önemde	2. Önemde	3. Önemde
Toplumsal Dayanışmanın Sağlanması	% Geçerli	68,9	15,2	2,6
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Hayattan Tatmin	% Geçerli	-	4,5	2,6
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Ekonomik Fayda (Varlık Kazanımı)	% Geçerli	7,8	16,7	5,3
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Siyasi Fayda (İktidar Kazanımı)	% Geçerli	-	3,0	2,6
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Sosyal Fayda (İtibar Kazanımı)	% Geçerli	14,4	30,3	28,9
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Topluma (Topluluğa Faydalı)	% Geçerli	5,6	25,8	36,8
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Zevk/Eğlence	% Geçerli	1,1	3,0	7,9
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Boş Zamanın Değerlendirilmesi	% Geçerli	2,2	1,5	7,9
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2
Allah Rızası İçin	% Geçerli	-	-	5,3
	%Geçersiz	1,1	27,5	58,2

Üyelerin neredeyse tamamı (%97.8) üyelik aidatlarını, MUGİAD'ın en önemli fon kaynağı olarak görmektedirler.

**Tablo 4.127. MUGİAD'ın En Önemli Fon Kaynağı Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Üyelerin aidatları	89	97,8	97,8	97,8
Geçerli "Fikrim yok"	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.128'de MUGİAD üyelerinin MUGİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriterin ne olduğuna ilişkin görüşlerine yer verilmektedir. Üyelerin yarıya yakını (%41.8) için MUGİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriter, referans yani içeriden birisinin oluru iken %24.2'si (22 üye) için üye olacak kişinin çevresinde dürüst bir kişi olarak bilinmesi, %18.7'si için itibar ve %7.7'si

için ise üye olacak kişinin sahip olduğu ilişki ya da temas potansiyeli yani sosyal sermayesi'dir. Üyelerden bir tanesi MUGİAD'a üye kabulünde dikkate alınan en önemli kriter olarak "mali durum" cevabını verirken 5 üye bu konuda fikrinin olmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.128. MUGİAD'a Üye Kabulünde Dikkate Alınan En Önemli Kriter Hangisidir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
İtibar	17	18,7	18,7	18,7
Çevresinde dürüst olarak bilinmesi	22	24,2	24,2	42,9
Sahip olduğu ilişki ya da temas (kontakt) potansiyeli	7	7,7	7,7	50,5
Mali durum	1	1,1	1,1	51,6
Referanslar (içeriden birisinin oluru)	38	41,8	41,8	93,4
Fikrim yok	5	5,5	5,5	98,9
Siyasi görüş	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.129. MUGİAD'ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Oldukça etkiliyim	5	5,5	55,6	55,6
Etkiliyim	3	3,3	33,3	88,9
Hiç etkili değilim	1	1,1	11,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>9</b>	<b>9,9</b>	<b>100,0</b>	
<b>Geçersiz</b>	<b>82</b>	<b>90,1</b>		
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>		

Sosyal sermayenin kaynaklarının tespitine ilişkin bu bölümde yöneltilen sorulardan birisi, sadece MUGİAD Yönetim Kurulu üyelerine yöneltilmiştir. MUGİAD'da anket çalışması ve derinlemesine görüşme yapılan 91 üyenin sadece 9 tanesi yönetim kurulunda yer almaktadır. Sadece bu 9 üyeye "MUGİAD'ın Üye Kabulü ve Diğer Konularda Aldığı Kararlarda Ne Derece Etkilisiniz?" sorusu

yöneltmiştir. Bu 9 üyenin %55.6'sı (5 üye) MUGİAD'a üye kabulü ve diğer konularda alınan kararlarda oldukça etkili olduğunu belirtirken %33.3'ü (3 üye) etkili olduğunu ve %1.1'i (1 üye) etkili olmadığını belirtmiştir.

MUGİAD üyelerine MUGİAD sermaye fraksiyonu ağını nasıl tanımladıkları sorulduğunda; %63.7'sinin (58 üye) herkese açık bir yapılanma olduğunu, %35.2'sinin (32 üye) dışa kapalı sınırları belli bir yapılanma olduğunu belirttikleri görülmektedir. 1 üye ise bu soruya "Herkese açık ama kendimize özgü kıstaslara dikkat ediliyor" cevabını vermiştir.

**Tablo 4.130. MUGİAD Girişimci Ağını Nasıl Tanımlarsınız?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Dışa kapalı sınırları belli</b>	32	35,2	35,2	35,2
<b>Herkese açık</b>	58	63,7	63,7	98,9
<b>Geçerli</b> <b>Herkese açık ama</b> <b>kendimize özgü kıstaslara</b> <b>dikkat ediliyor.</b>	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.131. MUGİAD üyelerinin sahip oldukları çeşitli ağların işleri için yararlılık düzeylerini yansıtmaktadır. Üyelerin %40.7'si geniş aile ağlarının işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünürken %22.0'ı kısmen yararlı olduğunu ve %20.9'u az yararlı olduğunu düşünmektedir.

Üyelerin %60.4'ü sosyal ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünürken %28.6'sı kısmen yararlı, %6.6'sı az yararlı ve %4.4'ü yararsız olduğunu düşünmektedir.

Üyelerin içerisinde yer aldıkları endüstri ağlarının işleri için yararlılık düzeylerine bakıldığında; üyelerin %50.5'i endüstri ağlarının işleri için oldukça yararlı olduğunu, %29.7'si kısmen yararlı olduğunu, %9.9'u az yararlı olduğunu ve yine %9.9'u ise yararsız olduğunu düşünmektedirler.

Profesyonel ağların oldukça yararlı olduğunu düşünen üyelerin oranı %44.4 iken kısmen yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %34.1 ve az yararlı olduğunu düşünenlerin oranı ise %16,5'dir.

Üyelerin %36.3'ü resmi ağların işleri için yararsız olduğunu düşünmektedirler. Üyelerin sadece %18.7'si resmi ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünürken %24.2'si kısmen yararlı olduğunu ve %20.9'u az yararlı olduğunu düşünmektedir.

Resmi olmayan ağların işleri için oldukça yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %28.6 iken kısmen yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %26.4 ve az yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %26.4'dür.

Genel olarak bakıldığında MUGİAD üyelerinin yarıya yakın kısmı, işleri için daha çok geniş aile ağlarının, sosyal ağların, endüstri ağlarının ve profesyonel ağların yararlı olduğunu düşünmektedirler.

**Tablo 4.131. MUGİAD Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların İşleri İçin Yararlılık Düzeyleri**

Üyelerin Sahip Oldukları Ağlar	Oldukça Yararlı	Kısmen Yararlı	Az Yararlı	Yararsız	Fikrim Yok
<b>Geniş Aile Ağları (Yakın Uzak Akraba)</b>	40,7	22,0	20,9	15,4	1,1
<b>Sosyal Ağlar (Arkadaş, Spor Kulüpleri, Sosyal Gruplar)</b>	60,4	28,6	6,6	4,4	-
<b>Endüstri Ağları (Toptancı, Finans, Manifaktürcü)</b>	50,5	29,7	9,9	9,9	-
<b>Profesyonel Ağlar (Muhasebeci, Avukat, Mühendis)</b>	44,0	34,1	16,5	5,5	-
<b>Resmi Ağlar (Bakan, Milletvekili, Kamu Kurum Yöneticisi vs.)</b>	18,7	24,2	20,9	36,3	-
<b>Resmi Olmayan Ağlar (Tesadüfi Toplantılar)</b>	28,6	26,4	26,4	18,7	-

Tablo 4.132 için belli başlı aşamaları düşünüldüğünde, hangi ağların MUGİAD üyeleri için daha yararlı olduğunu düşündüklerini göstermektedir. Üyelerin %62.6'sı kuruluş aşamasında sermaye temin ederken geniş aile ağlarının yararlı olduğunu düşünürken %27.5'i sahip olunan hiçbir ağın bu aşamada faydasının olmadığını belirtmiştir. Üyelerin %22.0'ı işi sürdürme aşamasında sahip oldukları



ağların hiçbirisinin sermaye arttırımında bulunmalarında yararı olmadığını belirtmiştir. Üyelerin %34.1'i ise işi sürdürme aşamasında sermaye temin ederken geniş aile ağlarının ve %29.7'lik kesim ise sosyal ağların yararlı olduğunu belirtmiştir.

Üyelerin %37.4'ü iş ya da faaliyet alanı ile ilgili özel bilgi elde etmelerinde sosyal ağların yararlı olduğunu belirtirken %34.1'i profesyonel ağların ve %28.6'sı ise endüstri ağlarının yararlı olduğunu belirtmişlerdir. Üyelerin %75.8'i müşteri sayısının arttırılmasında sosyal ağların, %29.7'si geniş aile ağlarının, %27.5'i resmi olmayan ağların kendilerine faydalı olduğunu ifade etmişlerdir.

MUGİAD üyelerinin %36.3'ü piyasaya girişte yasal, politik vb. engellerin üstesinden gelmede sahip oldukları ağların hiçbirinin etkisinin olmadığını, %45.1'i resmi ağların yararlı olduğunu, %24.2'si sosyal ağların yararlı olduğunu ve %13.2'si profesyonel ağların yararlı olduğunu belirtmişlerdir.

Üyelerin %57.1'ine göre ürün pazarlamasında sosyal ağların yararı bulunmaktadır. Geniş aile ağlarının ürün pazarlamasında yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %19.8, endüstri ağlarının ürün pazarlamasında yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %19.8, profesyonel ağların ürün pazarlamasında yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %17.6, resmi ağların yararlı olduğunu düşünenlerin oranı %15.4 ve hiçbir ağın ürün pazarlamasında etkinliğinin olmadığını düşünenlerin oranı ise %24.2'dir.

Tablo 4.132. İşin Belli Başlı Aşamalarında MUGİAD Üyelerinin Sahip Oldukları Ağların Yararlılık Düzeyleri

<i><u>İşin Belli Başlı Aşamaları</u></i>	Geniş Aile Ağları (Yakın Uzak Akraba)	Sosyal Ağlar (Arkadaş, Spor Kulüpleri, Sosyal Gruplar)	Endüstri Ağları (Toptancı, Finans, Manifaktürcü, Meslektaş)	Profesyonel Ağlar (Muhasebeci, Avukat, Mühendis)	Resmi Ağlar (Bakan, Milletvekili, Kamu kurum Yöneticisi, Banka vs.)	Resmi Olmayan Ağlar (Tesadüfi Toplantılar)	Hiçbiri
Kuruluş aşamasında sermaye temini	62,6	6,6	3,3	2,2	5,5	2,2	27,5
İşi sürdürme aşamasında sermaye arttırmada yardımcı	34,1	29,7	11,0	12,1	13,2	4,4	22,0
İş ya da faaliyet alanı ile ilgili özel bilgi elde edilmesinde	11,0	37,4	28,6	34,1	16,5	5,5	14,3
Müşteri sayısının artırılması	29,7	75,8	15,4	13,2	15,4	27,5	8,8
Piyasaya girişte yasal, politik vb. engellerin üstesinden gelmede	6,6	24,2	4,4	13,2	45,1	3,3	36,3
Ürün pazarlaması	19,8	57,1	19,8	17,6	15,4	14,3	24,2

### 4.5.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Kaynakları Karşılaştırması

Bu bölümde öncelikle MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerinin sosyal sermaye kaynaklarından ilki olan yapı konumlarının karşılaştırması yapılacaktır. Sonrasında ise sosyal sermayenin diğer kaynaklarını oluşturan, üyelerin ağ konumları ve eylem ve motivasyonlarının amacı yönünde bir karşılaştırma yapılacaktır.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin yapı konumlarının tespitinde Lin (1999) tarafından ortaya konulan konum üretici tekniği çerçevesinde belirli aktörlerle üyelerin tanışık olup olmadıkları ve tanışıklık bulunan üye ile ne kadar zamandır tanışıklığa sahip olduğu sorulmuştur. Yani üyelerin sosyal tabakalaşma içerisindeki konumları belirlenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin özellikle işlerini geliştirme ve sürdürme aşamasında kendilerine fayda sağlayabileceği düşünülen aktörlerle tanışıklık durumlarının MUGİAD üyelerine göre daha fazla olduğu görülmüştür.

Genel olarak bakıldığında; her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin de belediye başkanı ve parti genel başkanı tanıma oranları birbirine çok yakınken, bu aktörleri tanıma sürelerinin de 6-15 yıl olduğu görülmüştür. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Bakan, Milletvekili ve Üst Düzey Bürokrat/Müsteşar tanıma oranları MUGİAD üyelerine göre daha yüksektir. Nitekim Bakan tanıma oranı MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında %40 oranında iken MUGİAD üyeleri arasında bu oran %12, Milletvekili tanıma oranları MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında %70 iken MUGİAD üyeleri arasında %56, Üst Düzey Bürokrat/Müsteşar tanıma oranı MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında %52 iken MUGİAD üyeleri arasında %39'dur. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasının arkasında MÜSİAD'ın iktidara yakın olarak bilinen bir sermaye fraksiyonu olması yatmaktadır. MÜSİAD Muğla Şubesine göre MUGİAD üyelerinin daha büyük bir kısmı İl Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı'nı tanımaktadırlar. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında Muğla İl Ticaret ve Sanayi Odası Başkanının da bir MUGİAD üyesi olmasının etkisi büyüktür.

Bu sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin daha büyük kısmının MUGİAD üyelerine göre yerelde girişimcilerin işlerini büyütme, geliştirme, sürdürme ve sermayelerini arttırmada onlara etkide bulunabilecek, gerek sosyal gerek ekonomik gerekse siyasi olarak varlıklarını sürdürmelerini sağlayacak ve onları daha güçlü kılabilecek aktörlerle tanışıklık oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu ise toplumsal tabakalaşma içerisinde MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin MUGİAD üyelerine nazaran daha üst sıralarda yer alma olasılığını arttırmaktadır. Toplumsal tabakalaşma içerisinde daha üst sıralarda yer almak ise sermaye fraksiyonu üyelerinin sahip olabilecekleri bağlantıların hem sayısını hem de çeşitliliğini arttırarak kendi aralarındaki mevcut güçlü bağların yanında zayıf bağların da güçlenmesi şeklinde kendilerine bir dışsallık yaratabilecektir.

MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD üyelerinin işlerini büyütme, geliştirme, sürdürme ve sermayelerini arttırmada onlara etkide bulunabilecek, gerek sosyal gerek ekonomik gerekse siyasi olarak varlıklarını sürdürmelerini sağlayacak ve onları daha güçlü kılabilecek belirli aktörlerle tanışıklıkları ve tanışıklık süreleri yani toplumsal tabakalaşma içerisindeki yerleri bu şekilde ortaya konduktan sonra üyelere, bu aktörlerden hangisi/hangilerinin önem sırasına göre kendileri, Muğla'da ticaret yapanlar ve Muğla'da üretim faaliyetinde bulunanlar için fayda sağlayacağını düşündüklerini sıralamaları istenmiştir. Buna göre MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin kendilerine birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; Belediye Başkanı (%20.6), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%17.5) ve Milletvekili (%11.1) olduğu görülmektedir. MUGİAD üyelerinin kendilerine birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin ise; İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%27.5), Belediye Başkanı (%24.2) ve Milletvekili (%7.7) olduğu görülmektedir. Bu sonuçlardan hareketle her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin de kendilerine fayda sağlayabileceğini düşündüğü aktörler temelde aynı iken (Belediye Başkanı, İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı ve Milletvekili) bu aktörlerin sıralanması farklılık göstermektedir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri kendilerine fayda sağlayabilecek aktörlerin başına yerel yönetim ve iktidarla ilişkili bir aktörü koyarken MUGİAD üyeleri kendilerine fayda sağlayabilecek aktörlerin başına bir sivil toplum kuruluşu yöneticisini yerleştirmiştir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da Ticaret Yapanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%15.9), Vali (%11.1), Kalkınma Ajansı Yöneticisi (9.5) ve Belediye Başkanı (%7.9) olduğu görülmektedir. MUGİAD üyelerinin Muğla'da Ticaret Yapanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; Belediye Başkanı (%16.5), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%15.4) ve KOSGEB Yöneticisi (6.6) olduğu görülmektedir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%12.7), Belediye Başkanı (%7.9) ve KOSGEB Yöneticisi (%7.9) olduğu görülmektedir. MUGİAD üyelerinin Muğla'da Üretim Faaliyetinde Bulunanlara birinci derecede fayda sağlayacağını düşündükleri aktörlerin; KOSGEB Yöneticisi (%8.8), İl/İlçe Ticaret Odası Başkanı (%7.7) ve Belediye Yöneticileri (%6.6) olduğu görülmektedir.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal sermaye kaynaklarından birisi de içerisinde yer aldıkları ağlardaki konumlarıdır. Sermaye fraksiyonu üyelerinin farklı ağlardaki ağ konumlarının tespitine yönelik çeşitli sivil toplum kuruluşlarına üyelik durumları ve bu kuruluşlardaki karar almada oynadıkları roller üyelere sorulmuştur. Sivil toplum kuruluş üyeliklerine bakıldığında; her iki sermaye fraksiyonu üyeleri arasında da çeşitli sivil toplum kuruluşlarına üyelik oranlarının oldukça düşük olduğu görülmüştür. Çeşitli sivil toplum kuruluşları içerisinde siyasi partiler üyelik oranlarının en yüksek olduğu sivil toplum kuruluşlarıdır. MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında bir siyasi partiye üyelik oranı %52.4 iken MUGİAD üyeleri arasında bu oran %41.8'dir. Her iki sermaye fraksiyonu içerisinde bir siyasi partiye üye olanların %30'u kendisinin aktif bir şekilde siyasi parti içerisinde faaliyet gösterdiğini belirtirken MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde iki üye bir siyasi partinin il/ilçe yönetiminde lider olarak yer aldığını belirtmiştir. Bu bağlamda MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin hem bir siyasi partiye üye olma oranlarının daha yüksek hem de bu kuruluşlarda karar almada MUGİAD üyelerine göre daha etkin oldukları söylenebilir.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin fraksiyonların toplantılarına katılma sıklığı, bu fraksiyonlarda yer alma amaçları, fraksiyonların üyelik yapısı ve üyelerin bu fraksiyonlar hakkındaki düşünceleri; üyelerin içerisinde yer aldıkları bu ağlar içerisindeki konumlarını ve bu fraksiyonlardaki güçlü ve zayıf bağların varlığını gösterecektir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin içerisinde derneğin aktivitelerine katılmayanların oranı yaklaşık olarak %30 iken bu oran MUGİAD üyelerinin yarısına karşılık gelmektedir. Aktivitelere katılma oranları ve üyelerin birbirlerine duydukları güven düzeylerinden hareketle MÜSİAD Muğla Şubesi'nin üyeleri arasında MUGİAD üyelerine göre daha güçlü bağların bulunduğu ve MÜSİAD üyeleri arasında bağ kuran sosyal sermayenin güçlü olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. MUGİAD üyeleri arasında ise ilişkiler daha zayıftır ve üyeler arasında bağ kuran sosyal sermayenin düşük olduğu gözlemlenmiştir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %60'ı kurucu üye ve %20'sinin davet yoluyla derneğe üyeliği gerçekleşmiş, MUGİAD üyelerinin ise %44'ü davet yoluyla ve %30'u referans aracılığıyla üyelikleri gerçekleşmiştir. Çalışmanın gerçekleştirildiği dönemde MUGİAD sermaye fraksiyonunun MÜSİAD Muğla Şubesine göre yeni üye alımı aşamasında daha az seçici olduğu ve üyelik alımı sürecinin bu sermaye fraksiyonunda daha hızlı bir şekilde gerçekleştirildiği görülmüştür. Çalışmayla ilgili yapılan görüşmelerde MÜSİAD'a üyeliğin gerçekleşmesinde referansın çok önemli olduğu görülmüştür. Nitekim her ne şekilde üyelik talebinde bulunulursa bulunulsun MÜSİAD'a üyeliğin gerçekleşmesi için en az bir üyenin referansı gerekli görülmektedir. Ayrıca üyeliğin gerçekleşmesi öncesi üye olmak isteyen kişinin geçmişi araştırılmakta, çevresinde dürüst itibar sahibi biri olup olmadığına yönelik ön araştırma yapılmakta ve üyelerin muhafazakar yapıda üye olmaları daha çok tercih edilmektedir. Bu süreç MÜSİAD Muğla Şubesi Genel Sekreteri'nin anlattığı kadarıyla bir üye için en az 3-4 ay kadar sürmektedir ve üyelik talebinde bulunan bir kişinin ortalama olarak üye olması 6 ayı bulmaktadır.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin bu fraksiyona üye olma amaçları önem sırasına göre; toplumsal dayanışmanın sağlanması, topluma faydalı olma ve ekonomik fayda (varlık kazanımı) sağlamak şeklindedir. MUGİAD üyelerinin ise bu fraksiyona üye olma amaçları önem sırasına göre; toplumsal dayanışmanın

sağlanması, sosyal fayda (itibar kazanımı) sağlamak ve ekonomik fayda şeklindedir. Her iki sermaye fraksiyonunda da birkaç üye, içerisinde yer aldıkları fraksiyona üye olma amacını “Allah rızası için” şeklinde ayrıca belirtmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesinde bu cevabı veren üye sayısı bir kişi olup üye olma amacı sıralaması yapmaksızın sadece bu cevabı vermiş, MUGİAD içerisinde ise iki üye bu cevabı önem sıralamasında üçüncü sıraya koymuştur.

MÜSİAD Muğla Şubesine üye olmada dikkate alınan en önemli kriterler bu sermaye fraksiyonu üyelerine göre sırasıyla; dürüstlük ve referans iken MUGİAD’a üye olmada dikkate alınan en önemli kriter sırasıyla; referans ve dürüstlük şeklinde belirtilmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yarısına göre içerisinde yer aldıkları ağ, herkese açık iken %25’ine göre herkese açık fakat üye olmada birtakım kendilerine özgü kriterlere bakılmaktadır. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonuna ilişkin görüşleri bu doğrultuda iken MÜSİAD Muğla Şubesi’nin başta muhafazakar yapıda olma gibi belirli kıstasları dikkate alarak ve yeni üye alımında öncelikle referansları temel almasından hareketle kapalı bir ağ yapısına sahip olduğu söylenebilir. MUGİAD üyelerinin ise %65’ine göre içerisinde yer aldıkları ağ herkese açıktır. MUGİAD üyeleri ile yapılan görüşmelerden de MÜSİAD Muğla Şubesine göre MUGİAD’ın herkese daha açık bir ağ olduğu gözlenmiştir. MUGİAD’ın daha açık bir yapılanmaya sahip olmasının nedeni ise daha çok ekonomiktir. Yani derneğin özellikle ekonomik olarak varlığını sürdürmesi için yeni üye alımı şart olduğundan yeni üye alımı daha hızlı gerçekleşmekte ve bu da daha açık bir yapılanma olmasına neden olmaktadır.

#### **4.6. Muğla Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Türleri**

Bu kısımda Muğla’daki sermaye fraksiyonu üyelerinin sahip oldukları sosyal sermaye türleri hakkında bilgi sahibi olunmaya çalışılmıştır.

##### **4.6.1. MÜSİAD Muğla Şubesi Sosyal Sermaye Türleri**

Bu bölümde öncelikle MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin bağ kuran sosyal sermaye düzeyleri sonrasında da köprü kurucu (aracı) sosyal sermaye düzeylerinin tespiti yapılmaya çalışılmıştır.

#### 4.6.1.1. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye

Bu kısımda öncelikle Dünya Değerler Araştırması'nın bireyler arasındaki güvenin ölçümünde kullandığı temel sorudan (*Genelde çoğu insana güvenilebilir ya da diğer insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olunmasına gerek yoktur diyebilir misiniz? şeklindeki soru*) hareketle Muğla MÜSİAD Şubesi üyelerinin genel güven düzeyinin tespiti yapılmaya çalışılmıştır. Ayrıca Muğla MÜSİAD Şubesi üyelerinin içerisinde yer aldıkları/almadıkları sermaye fraksiyonu/sermaye fraksiyonları ve çeşitli aktör ve kurumlara duydukları güven düzeyinin tespiti de yapılmaya çalışılmıştır.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %11.1'i (7 üye) genelde çoğu insanın güvenilebilir olduğunu düşünürken üyelerin %88.9'u (56 üye) insanlar ile ilişkilerde çok dikkatli olunması gerektiğini düşünmektedirler. Dolayısıyla üyelerin geliştirilmiş güven düzeylerinin çok düşük olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.133. Geliştirilmiş Güven (Dünya Değerler Araştırması Sorusu) Genelde, Çoğu İnsana Güvenilebilir Olduğunu Ya Da Diğer İnsanlarla İlişkilerde Çok Dikkatli Olunması Gerekli Değil Diyebilir misiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çoğu insana güvenilebilir.</b>	7	11,1	11,1	11,1
<b>İnsanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olmamız gerekir.</b>	56	88,9	88,9	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.134 üyelerin MÜSİAD'daki diğer üyelere duydukları güven düzeylerini göstermektedir. Tabloda MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin birbirlerine çoğunlukla güvendikleri görülmektedir. Üyelerin %23.8'i (15 üye) MÜSİAD'daki diğer üyelere oldukça çok güvenirken, %38.1'i (24 üye) çok güvendiğini belirtmiştir. Üyelerin üçte biri ise diğer üyelere ne çok ne de az güvendiğini, 1 üye çok az güvendiğini ve başka bir üye de üyeleri yeterince tanımadığını ve güvenin birbirini tanımayla oluşacağını belirtmiştir.



**Tablo 4.134. MÜSİAD'daki Diğer Üyelere Duyulan Güven**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça çok</b>	15	23,8	23,8	23,8
<b>Çok</b>	24	38,1	38,1	61,9
<b>Ne çok ne az</b>	22	34,9	34,9	96,8
<b>Geçerli Çok az</b>	1	1,6	1,6	98,4
<b>Tanımiyorum, tanımakla olur</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da faaliyette bulunan diğer sermaye fraksiyonları (Muğla Genç İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği ve Muğla 2000 Derneği) üyelerine duydukları güven düzeylerine bakıldığında; üyelerin dörtte üçünün (%77,8) diğer sermaye fraksiyonları üyelerine ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Ne çok ne az güvenirim cevabını veren üyelerin büyük kısmı, diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyeleri tanımadıklarını belirtmişler ve güvenin tanıma ile oluşacağını dile getirmişlerdir. Üyelerin yaklaşık olarak %20'si ise diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyelere güvenmediklerini belirtmiş, üyelere sadece bir tanesi diğer sermaye fraksiyonu üyelerine çok güvendiğini belirtmiştir.

**Tablo 4.135. İçerisinde Yer Alınmayan Diğer Sermaye Fraksiyonu/Fraksiyonlarındaki Üyelere Duyulan Güven (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çok</b>	1	1,6	1,6	1,6
<b>Ne çok ne az</b>	49	77,8	77,8	79,4
<b>Az</b>	9	14,3	14,3	93,7
<b>Geçerli Çok az</b>	3	4,8	4,8	98,4
<b>Tanımiyorum, Tanımakla olur</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Tablo 4.136'da MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin çeşitli aktör ya da kurumlara duyduğu güven düzeyleri yer almaktadır. Burada üyelerin tedarikçilerine, müşterilerine, diğer üretici, firma, satıcı ya da meslektaşlarına, kamu çalışanlarına,

yerel yöneticilere, hükümete ve mahkemelere duydukları güvenin boyutu belirlenmek istenmiştir.

Üyelerin %39.7'si tedarikçilerine ne çok ne az güvenirken %27'si çok, %17.5'i ise oldukça çok güvendiğini belirtmiştir. Tablo 4.130' dan da görüleceği üzere üyelerin çoğunluğu (%44.5) tedarikçilerine güvenmektedirler. Üyelerin yarıdan fazlası müşterilerine, diğer meslektaşlarına ve kamu çalışanlarına ne çok ne az güvendiklerini belirtmişlerdir. Müşterilere duyulan güven oranı (%33.1) güven duymayanlara (%12.7) göre fazla iken diğer meslektaşlarına güvenmeyenlerin oranı (% 34.9) güvenenlere (% 8.4) oranla daha fazladır. Kamu çalışanlarına güvenenlerin oranı ise %25.3 ile güvenmeyenlerden (%22.2) daha fazladır.

Üyelerin yerel yöneticilere duydukları güven düzeyine bakıldığında ise %42.9'unun yerel yöneticilere ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Üyelerin %23.8'i yerel yönetime güvenirken %33.3'ü yerel yöneticilere güvenmemektedir. Yerel yöneticilere güven duymadığını belirtenler, görüşmeler esnasında çoğunlukla yerel yönetimden yakınan ve işleriyle ilgili olarak sürekli yerel yönetim engelleriyle karşılaştığını ifade eden üyelere aittir.

Üyelerin hükümete duydukları güven düzeyi oldukça yüksektir (% 74.6). Üyelerin %49.2'si hükümete çok güven duyduğunu %25.4'ü ise oldukça çok güvendiğini belirtmiştir. MÜSİAD'ın iktidara yakın bir sermaye fraksiyonu olması nedeniyle bu oranların yüksek çıkması beklenen bir sonuçtur. Üyeler içerisinde hükümete çok az ve az güvendiğini belirten 1'er üye bulunmaktadır.

Üyelerin yarıya yakınının (%41.3) mahkemelere güven duymadığı %31.7'sinin ise mahkemelere ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Mahkemelere çok güvenenlerin oranı ise %25.4'tür.

**Tablo 4.136. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Çeşitli Aktör ya da Kurumlara Duyduğu Güven Düzeyleri**

Çeşitli Aktör ya da Kurumlar	Oldukça Çok	Çok	Ne Çok Ne Az	Az	Çok Az	Uygun Değil
Tedarikçiler	17,5	27,0	39,7	4,8	-	11,1
Müşteriler	7,9	25,4	52,4	11,1	1,6	1,6
Diğer Üreticiler, Firmalar, Satıcı, Meslektaşlar	4,8	3,2	57,1	19,0	15,9	-
Kamu Çalışanları	4,8	20,6	52,4	15,9	6,3	-
Yerel Yöneticiler	1,6	22,2	42,9	25,4	7,9	-
Hükümet	25,4	49,2	22,2	1,6	1,6	-
Mahkemeler	1,6	25,4	31,7	15,9	25,4	-

Üyelerin 52.4'ü (33 üye) bulunduğu il/ilçedeki diğer firma/işletmelere yasal sözleşme yapmadan ve hukuki prosedürü takip etmeden (çek, noter onayı vb.) mal ve hizmet verdiğini %39.7'si (25 üye) ise vermediğini belirtmiş, 5 işletme sahibi üye ise yaptıkları iş nedeniyle bu şekilde iş yapmalarının uygun olmadığını ifade etmişlerdir.

**Tablo 4.137. Bulduğunuz İldeki/İlçedeki Diğer Firma/İşletmelere Yasal Sözleşme Yapmadan ve Hukuki Prosedürü Takip Etmeden (Çek, Noter Onayı vb.) Mal/Hizmet Verir misiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	33	52,4	52,4	52,4
<b>Hayır</b>	25	39,7	39,7	92,1
<b>Geçerli Uygun değil</b>	5	7,9	7,9	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %58.7'si (37 üye) işleri kötüye gittiğinde ya da herhangi bir aciliyet durumunda bankadan borç alacağını, %15.9'u (10 üye) arkadaşlarından borç alacağını, %15.9'u (10 üye) aile ve akrabalarından borç alacağını belirtmiştir. Üyelerin bir tanesi borç almak yerine iş ilişkileri sayesinde bu sorunu çözmeye çalışacağını, başka birisi küçülme yoluna giderek ve diğer bir üye de aktif satışı ile bu sorunun üstesinden gelmeye çalışacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.138. İşleriniz Kötüye Gittiğinde ya da Herhangi Bir Aciliyet Durumunda Borç Alma Konusunda Nasıl Davranırsınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Arkadaşlarımdan alırım.	10	15,9	15,9	15,9
Ailem ve akrabalarımdan alırım.	10	15,9	15,9	31,7
Bankadan alırım.	37	58,7	58,7	90,5
Banka dışında içerisinde yer aldığım grubun bana sağlayacağı vadeli ödeme seçeneği olan bir kaynaktan alırım.	1	1,6	1,6	92,1
Hiçbiri	2	3,2	3,2	95,2
İş ilişkileri	1	1,6	1,6	96,8
Sermaye satışı ile	1	1,6	1,6	98,4
Küçülürüm	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 4.139 MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin ticari ilişkiye bakışlarını yansıtmaktadır. Tabloya göre üyelerin neredeyse tamamına yakını için (%96.8) güvenli bir ticari ilişki için illaki ticaret yapılan tarafın akraba, arkadaş ya da tanıdık olması gerekmezken yine neredeyse üyelerin büyük çoğunluğu (%93.7) için ticaret yapılan tarafın aynı il/ilçeden aynı çevreden olması gerekli değildir.

**Tablo 4.139. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Ticari İlişkiye Bakışları**

		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Güvenli Bir Ticari İlişki İçin İllaki Karşı Tarafın Akraba, Arkadaş ya da Tanıdık Olması Gerekir mi?	Evet	2	3,2	3,2
		Hayır	61	96,8	96,8
	Ticaret Yapılan Tarafın Aynı İl/İlçeden, Aynı Çevreden Olması Gerekir mi?	Evet	4	6,3	6,3
		Hayır	59	93,7	93,7
<b>Toplam</b>		<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Üyelerin %73'ü (46 üye) "Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabilir" yargısına katılmazken %25.4'ü (16 üye) bu yargıya katılmaktadırlar. Yani üyelerin büyük bir kısmı, ticaretin tarafları arasında güvenin oluşumunun hemen gerçekleşmeyeceği konusunda hemfikirdirler.

**Tablo 4.140. “Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabilir.” Yargısına Katılır mısınız? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Evet	16	25,4	25,4	25,4
Hayır	46	73,0	73,0	98,4
"Kararsızım"	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

### Yardımlaşma ve Dayanışma

Bu kısımda MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasındaki yardımlaşma ve dayanışmanın boyutuna ilişkin soruların kapalı uçlu sorulara verilen yanıtlar değerlendirilecektir. Bu bağlamda öncelikle üyelere MÜSİAD'daki üyeler arasındaki yardımlaşma düzeyini nasıl gördükleri sorulmuştur. Üyelerin %28.6'sı (18 üye) üyelerin bazen yardımlaşmalarını belirtirken %20.6'sı (13 üye) bu konuda herhangi bir fikirlerinin olmadığını, %22.2'si (14 üye) çoğu zaman üyelerin yardımlaşmalarını ve %15.9'u (10 üye) ise üyeler arasında her zaman yardımlaşmanın gerçekleştiğini belirtmişlerdir.

**Tablo 4.141. Size Göre İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUSİAD İçerisinde) Bulunan Girişimciler Arasındaki Yardımlaşma Düzeyi Nasıldır?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Geçerli</b>				
Her zaman yardımlaşır.	10	15,9	15,9	15,9
Çoğu zaman yardımlaşır.	14	22,2	22,2	38,1
Bazen yardımlaşır.	18	28,6	28,6	66,7
Nadiren yardımlaşır.	5	7,9	7,9	74,6
Hiçbir zaman yardımlaşmazlar.	3	4,8	4,8	79,4
Fikrim Yok	13	20,6	20,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %69.8'i (44 üye) işlerinin kötüye gitmesi durumunda sahip olduğu sosyal ilişkileri (sosyal sermayesini) devreye sokarak hem maddi hem de manevi olarak bu sorundan kurtulabileceğine inanırken, 18 üye

(%28.6) sahip oldukları sosyal ilişkileri sayesinde bu sorundan kurtulmalarının mümkün olmayacağını düşünmektedirler. 1 üye ise bu konuda fikri olmadığını belirtmiştir. Özellikle sosyal ilişkilerin işlerin kötüye gitmesi sorunu ile başa çıkmada yetersiz olduğunu düşünen üyelerin diğer üyelere nazaran daha büyük sermayesi olan büyük çaplı işletme sahipleri olduğu görülmüştür. Buradan hareketle işin büyüklüğü ile sosyal ilişkilerin söz konusu sorunlarla başa çıkma derecesi arasında ters yönlü bir ilişkinin ortaya çıktığı görülmektedir.

**Tablo 4.142. İşleriniz Kötüye Gittiğinde Sahip Olduğunuz Sosyal İlişkileri Devreye Sokarak Hem Maddi Hem de Manevi Olarak Bu Sorundan Kurtulabileceğinize İnanıyor Musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	44	69,8	69,8	69,8
<b>Hayır</b>	18	28,6	28,6	98,4
<b>Geçerli Fikrim</b>				
<b>Yok</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Üyelerin %58.7'si (37 üye) MÜSİAD içerisinde yer alan bir girişimcinin işleri kötüye gittiğinde MÜSİAD'ın bu kişiye yardımda bulunabileceğine inanırken 19 üye (%30.2) bu kişiye yardım yapılacağına inanmamaktadır. 7 üye ise (%11.1) bu konuda fikri olmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.143. İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUSİAD İçerisinde) Yer Alan Bir Girişimcinin İşleri Kötüye Gittiğinde Topluluğun Bu Kişiye Yardımda Bulunabileceğine İnanıyor musunuz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	37	58,7	58,7	58,7
<b>Hayır</b>	19	30,2	30,2	88,9
<b>Geçerli Fikrim</b>				
<b>Yok</b>	7	11,1	11,1	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Üyelerin yaklaşık yarısı (31 üye), yeni bir yatırımda bulunacağı zaman resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alacağını düşünürken %22.2'si (14 üye) bu konuda net bir şey söyleyemeyeceğini, %28.6'sı (18 üye) ise bu durumda

herhangi bir destek alamayacağını belirtmiştir. Özellikle yeni yatırımlara ilişkin girişimlerde destek alamayacağını düşünenler; yerel yönetimin Muğla'ya yeni yatırım yapılması konusunda destek olmadan ziyade köstek olduğunu, bunun örneklerinin geçmişte çok görüldüğünü ve böyle bir tutumun yerel yönetimin bu zihniyeti değişmedikçe değişmeyeceğini, bu anlamda Muğla'nın büyümesinin pek istenmediğini belirterek yeni yatırımların desteklenmesi ve bu yatırımlara sahip çıkılması konusunda umutsuz olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.144. Yeni Bir Yatırımda Bulunacağınız Zaman, Resmi Karar Mercilerinin ve Diğer İlgili Kurumların Desteğini Alabileceğinizi Düşünüyormusunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Kesinlikle evet	8	12,7	12,7
	Çoğunlukla evet	23	36,5	49,2
	Kararsızım	14	22,2	71,4
	Çoğunlukla hayır	10	15,9	87,3
	Kesinlikle hayır	8	12,7	100,0
	Toplam	63	100,0	100,0

**Ortaklık** Üyelerin %71.4'ü (45 üye) bir yatırım imkanını değerlendirmede başkaları ile ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünürken %17.5'i (11 üye) ortaklığın gereksiz olduğunu, 2 üye ise hiç gerekli olmadığını düşünmektedir. 5 üye (%7.9) ise ortaklık konusunda kararsız olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.145. Bir Yatırım İmkânını Değerlendirmede Başkaları İle Ortaklık Yapmak Ne Ölçüde Gereklidir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Çok gereklidir	10	15,9	15,9
	Gereklidir	35	55,6	71,4
	Fark etmez	5	7,9	79,4
	Gerekli değildir	11	17,5	96,8
	Hiç gerekli değildir	2	3,2	100,0
	Toplam	63	100,0	100,0

Firma/işletme sahibi olarak aynı faaliyet alanında bulunan diğer firmalarla/işletmelerle ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünenler, üyelerin yaklaşık yarısını (30 üye) oluşturmaktadır. Bu şekildeki bir ortaklığın gerekli olmadığını düşünenlerin oranı %33.3 (21 üye) iken hiç gerekli olmadığını düşünen 8 üye (%12.7) bulunmaktadır. 4 üye (%6.3) ise ortaklık konusunda kararsız olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.146. Firma/işletme Olarak Diğer Firmalarla Ortaklık Kurma Konusunda Ne Düşünürsünüz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çok gereklidir</b>	4	6,3	6,3	6,3
<b>Gereklidir</b>	26	41,3	41,3	47,6
<b>Fark etmez</b>	4	6,3	6,3	54,0
<b>Geçerli Gereklidir</b>	21	33,3	33,3	87,3
<b>Hiç gerekli değildir</b>	8	12,7	12,7	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

### **Bilgi Paylaşımı**

Üyelerin %80'i kendi faaliyet alanları ile ilgili herhangi bir fuar, organizasyon, toplantı vb. bilgisi aldıklarında bunu diğer meslektaşlarıyla paylaşacağını, %12.7'si ise bu bilgiyi paylaşmayacağını belirtmiştir. 3 üye ise bilgi paylaşımı konusunda kararsız kalmıştır.

**Tablo 4.147. Faaliyet Alanımızla İlgili Herhangi Bir Fuar, Organizasyon, Toplantı vb. Bilgisi Aldığınızda Bunu Diğer İşletme/Firmalarla Paylaşırsınız mı? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Kesinlikle paylaşırım</b>	4	6,3	6,3	6,3
<b>Paylaşıyorum</b>	46	73,0	73,0	79,4
<b>Geçerli Kararsızım</b>	3	4,8	4,8	84,1
<b>Paylaşmam</b>	8	12,7	12,7	96,8
<b>Soru uygun değil</b>	2	3,2	3,2	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	



Tablo 4.148 Muğla MÜSİAD Şubesi üyelerine sorulan “İşleriniz kötüye gittiği zaman, bulunduğunuz ildeki diğer işletmeler/firmalar sizin hakkınızda ne düşünürler? sorusuna verilen yanıtları göstermektedir. Bu soruya üyelerin %36.5’i (23 üye) üzülürler, %25.4’ü (16 üye) ilgilenmezler, %19’u (12 üye) sevinirler, %9.5’i hepsi sevinirler ve %4.8’i (3 üye) hepsi üzülürler cevabını vermiştir.

**Tablo 4.148. İşleriniz Kötüye Gittiği Zaman, Bulduğunuz İldeki Diğer İşletmeler/Firmalar Sizin Hakkınızda Ne Düşünürler? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Hepsi çok üzülürler</b>	3	4,8	4,8	4,8
<b>Üzülürler</b>	23	36,5	36,5	41,3
<b>İlgilenmezler</b>	16	25,4	25,4	66,7
<b>Sevinirler</b>	12	19,0	19,0	85,7
<b>Hepsi sevinirler</b>	6	9,5	9,5	95,2
<b>Fikrim Yok</b>	3	4,8	4,8	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Üyeler arasındaki işbirliği ve ortak eylemde bulunma davranışının boyutunun tespitine yönelik olarak sorulan “Faaliyet alanınızla ilgili konularda diğer girişimcilerle ortak eylemde bulunma ve işbirliğine gitme yoluna gider misiniz? şeklindeki soruya üyelerin %82.5’i (52 üye) evet cevabını vermiştir. Bu soruya evet cevabını verenlere ayrıca hangi konularda ortak eylemde buldukları ve işbirliği yaptıkları sorulmuştur. Tablo 4.149’dan da görüldüğü üzere üyelerin ortak eylemde bulunduğu ve işbirliği yaptıkları konuların başında bilgi alışverişi gelmektedir. Bilgi alışverişini makine ve alet paylaşımı izlemektedir. Bilgi alışverişinde bulunan üye oranı %68.3 (43 üye) iken, makine ve alet paylaşımında bulunan üye oranı %38.1’dir (24 üye). Ayrıca üyelerin %19’u (12 üye) birbirlerine girdi-hammadde tedariki konusunda yardımcı olmakta, %28.6’sı (18 üye) ortaklaşa pazarlama faaliyetlerinde bulunmakta, %23.8’i (15 üye) ürün geliştirme konusunda işbirliği yapmakta ve %19’u (12 üye) hükümet nezdinde lobicilik yapma konusunda işbirliği içerisindedir.

**Tablo 4.149. Faaliyet Alanınızla İlgili Konularda Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliğine Gitme Yoluna Gider misiniz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	52	82,5	82,5	82,5
Geçerli Hayır	11	17,5	17,5	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

**Tablo 4.150. MÜSİAD Muğla Şubesi Üyelerinin Birlikte Eylem ve İşbirliği Yapma Durumları**

Eylem ve İşbirliği Konuları		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Bilgi Alışverişi	Evet	43	68,3	82,7	82,7
	Hayır	9	14,3	17,3	100,0
Makine ve Alet Paylaşımı	Evet	24	38,1	46,2	46,2
	Hayır	28	44,4	53,8	100,0
Girdi-Hammadde Tedariki	Evet	12	19,0	23,1	23,1
	Hayır	40	63,5	76,9	100,0
Ortaklaşa Pazarlama Faaliyetleri	Evet	18	28,6	34,6	34,6
	Hayır	34	54,0	65,4	100,0
Ürün Geliştirme	Evet	15	23,8	28,8	28,8
	Hayır	37	58,7	71,2	100,0
Hükümet Nezdinde Lobilicilik Yapma	Evet	12	19,0	23,1	23,1
	Hayır	40	63,5	76,9	100,0
Diğer	Evet	2	3,2	3,8	3,8
	Hayır	50	79,4	96,2	100,0
Geçerli		52	82,5	100,0	
Geçersiz		11	17,5		
<b>Toplam</b>		63	100,0	100,0	

Ortak eylemde bulunma ve işbirliği yapma konusunda üyelere yöneltilen sorulardan biri de MÜSİAD'ın yani içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonunun çıkarı için bu davranışta bulunup bulunmadıklarıdır. Üyelerin %95,2'si (60 üye) MÜSİAD'ın çıkarı için diğer üyelerle birlikte ortak eylemde bulunma ve işbirliği yapma davranışı sergileyeceğini belirtirken sadece 3 üye böyle bir davranışta bulunmayacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.151. İçerisinde Yer Aldığınız Sermaye Fraksiyonunun (MÜSİAD'ın) Çıkarı İçin Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliği Yapma Davranışı Sergiler misiniz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	60	95,2	95,2	95,2
Geçerli Hayır	3	4,8	4,8	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

### Normlar

Üyelerin %92.1'i (58 üye) için bir sermaye fraksiyonunun içerisinde yer almada ticari itibar önemlidir. Nitekim MÜSİAD'ın üyelerin üyelik başvurularını değerlendirme sürecinde üyelerle ilgili ilk gözden geçirdiği ve araştırma yaptığı konuların başında üyelik başvurusunda bulunanların ticari itibarı gelmektedir.

**Tablo 4.152. Bir Sermaye Fraksiyonunun İçerisinde Yer Almada Ticari İtibarın Önemli Olduğunu Düşünüyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	58	92,1	92,1	92,1
Geçerli Hayır	5	7,9	7,9	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerine MÜSİAD sermaye fraksiyonu içerisindeki normların uygulanış şekline ilişkin su soru yöneltilmiştir; “MÜSİAD içerisinde faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelere yaptırım uygulanması olasılığını değerlendiriniz.” Bu bağlamda üyelerin yarıdan fazlası (40 üye) MÜSİAD'ın faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelere herhangi bir yaptırım uygulanma olasılığını çok düşük görürken, %19.0'ı (12 üye) bu olasılığın bir dereceye kadar gerçekleşebileceğini, %7.9'u (5 üye) ise bu olasılığın gerçekleşme ihtimalinin çok yüksek olduğunu düşünmektedir. MÜSİAD'ın faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelerine bir yaptırım uygulama olasılığının söz konusu olmayacağını düşünen üyelerin büyük bir kısmı, üyeliği olanların çok dağınık bir coğrafyada faaliyet gösterdiklerini ve işlerinin yoğunluğu nedeniyle birçok üyenin toplantılara katılmadığını belirtmişler ve bu gibi nedenlerden dolayı bu üyelere herhangi bir yaptırımda bulunmanın doğru olmayacağını ve başta bu çalışma olmak üzere

katılımda bulunmasalar da MÜSİAD'ın bütün faaliyetlerinde desteklerini esirgemeyeceklerini düşünmektedirler.

**Tablo 4.153. MUSİAD içerisinde Faaliyet, Toplantı vb. Katılmayan Üyelere Yaptırım Uygulanması Olasılığını Değerlendiriniz.**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça olası</b>	5	7,9	7,9	7,9
<b>Bir dereceye kadar olası</b>	12	19,0	19,0	27,0
<b>Ne olası ne de değil</b>	3	4,8	4,8	31,7
<b>Bir dereceye kadar ihtimal dâhilinde değil</b>	4	6,3	6,3	38,1
<b>Oldukça olası değil</b>	36	57,1	57,1	95,2
<b>Fikrim yok</b>	3	4,8	4,8	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Üyelerin %74.6'sı (47 üye) karşılıklı iş yaptıkları bir girişimcinin kendilerine karşı dürüst davranmaması durumunda bir daha asla onunla iş yapmayacağını belirtirken %15,9'u (10 üye) çevresinin de bu kişi ile iş yapmasını engelleyeceğini, %7.9'u (5 üye) dışarıya bu girişimciyi kötü tanıtacağını ve 1 üye ise bu durumda bir çözüm bulmaya çalışacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.154. Karşılıklı İş Yaptığınız Bir Girişimcinin Size Karşı Dürüst Olmaması Durumunda Bunun Yaptırımı Ne Olmalıdır? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Bir daha asla iş yapmam</b>	47	74,6	74,6	74,6
<b>Çevremde de bu girişimci ile iş yapmasını engellerim</b>	10	15,9	15,9	90,5
<b>Dışarıya bu girişimciyi kötü tanıtırım</b>	5	7,9	7,9	98,4
<b>Bir çözüm bulmaya çalışırım</b>	1	1,6	1,6	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

#### 4.6.1.2. Köprü Kurucu (Aracı) Sosyal Sermaye

Bu kısımda MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin köprü kurucu ya da aracı sosyal sermaye düzeylerini ortaya koyma amacıyla öncelikle üyelere MÜSİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi MÜSİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıkları sorulmuştur. Üyelerin %23.8'i (13 üye) böyle bir bilgiyi MÜSİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıklarının oldukça mümkün olduğunu belirtmiştir. Özellikle bu üyelerin çoğunluğu MÜSİAD yönetiminde bulunmakta, MÜSİAD dışında başka sivil toplum kuruluşlarında önemli konumlarda yer almakta, ticaret odası ve siyasi parti ya da kuruluşlarda önemli pozisyonlarda bulunmaktadır. Bu nedenle sahip oldukları konuları, geçmişleri ve toplum içerisinde kanaat önderi rolleri ile bu soruya oldukça mümkün cevabını verdikleri düşünülmektedir. MÜSİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi MÜSİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılığınız nedir? şeklindeki soruya üyelerin %34.9'u (22 üye) mümkün cevabını, %17.5'i (11 üye) bir dereceye kadar mümkün cevabını vermiştir. Bu soruya mümkün değil cevabını verenlerin oranı ise %23.8'dir (15 üye).

**Tablo 4.155. MÜSİAD İçerisinde Yer Alan Üyeler İçin Hayati Önemde Olabilecek Bir Bilgiyi Kuruluş Dışı Kaynaklardan Elde Etme Olasılığınız Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça mümkün</b>	15	23,8	23,8	23,8
<b>Mümkün</b>	22	34,9	34,9	58,7
<b>Geçerli Bir dereceye kadar mümkün</b>	11	17,5	17,5	76,2
<b>Mümkün değil</b>	15	23,8	23,8	100,0
<b>Toplam</b>	63	100,0	100,0	

Üyelerin %17.5'inin (11 üye) MÜSİAD dışında yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantısı vardır. Bu 11 üyenin 1 tanesi içerisinde yer aldığı diğer sermaye fraksiyonundan her zaman yararlandığını, 4 üye ihtiyaç duyduğunda yararlandığını ve 1 üye ise hiç yararlanmadığını belirtmiştir. Bu 11 üyenin MÜSİAD dışında üyeliği bulunduğu diğer sermaye fraksiyonları; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD), Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) ve Muğla

2000 Derneği'dir. Üyelerden birisi Muğla 2000 Derneği yönetim kurulunda yer almaktadır.

**Tablo 4.156. İçerisinde Yer Aldığınız Sermaye Fraksiyonu (MÜSİAD) Dışında Herhangi Bir Sermaye Fraksiyonu İle Bağlantınız Var mı?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	11	17,5	17,5	17,5
Geçerli Hayır	52	82,5	82,5	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.157. Peki Bu Sermaye Fraksiyonundan Yararlanma Düzeyiniz Nedir? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Her zaman	1	1,6	9,1	9,1
Kısmen	5	7,9	45,5	54,5
İhtiyaç duyarsam	4	6,3	36,4	90,9
Hiç yararlanmıyorum	1	1,6	9,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>11</b>	<b>17,5</b>	<b>100,0</b>	
Geçersiz	52	82,5		
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>		

Üyelerin %82.5'i (52 üye) yeni biri ile (daha önce tanımadığı biriyle sohbet başlama ve devam ettirme konusunda) bağlantı kurmayı kolay bulmakta iken %95.2'si (60 üye) kendisinin oldukça fazla sayıda ahbabı (teması, ilişkisi, kontağı) olan bir kişi olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 4.158. Yeni Biri İle (Daha Önce Tanımadığınız Biriyle Sohnete Başlama ve Devam Ettirme Konusunda) Bağlantı Kurmayı Kolay Bulur musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	52	82,5	82,5	82,5
Geçerli Hayır	11	17,5	17,5	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tablo 4.159. Kendinizin oldukça fazla sayıda teması (ilişkisi, kontağı) ve ahababı olan bir kişi olduğunuzu düşünüyor musunuz? (MÜSİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	60	95,2	95,2	95,2
Geçerli Hayır	3	4,8	4,8	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MÜSİAD üyelerinin %41.3'ü (26 üye) MÜSİAD içerisinde kendisini aktif bir aktör olarak görmekte iken geri kalan 37 üye (%58.7) kendisinin aktif bir aktör olmadığını düşünmektedir.

**Tablo 4.160. MÜSİAD İçerisinde Aktif Bir Aktör müsünüz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	26	41,3	41,3	41,3
Geçerli Hayır	37	58,7	58,7	100,0
<b>Toplam</b>	<b>63</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

#### 4.6.2. MUGİAD Sosyal Sermaye Türleri

Bu bölümde öncelikle MUGİAD üyelerinin bağ kuran sosyal sermaye düzeyleri sonrasında da köprü kurucu (aracı) sosyal sermaye düzeylerinin tespiti yapılmaya çalışılmıştır.

##### 4.6.2.1. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye

Bu kısımda öncelikle Dünya Değerler Araştırması'nın bireyler arasındaki güvenin ölçümünde kullandığı temel sorudan (*Genelde çoğu insana güvenilebilir ya da diğer insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olunmasına gerek yoktur diyebilir misiniz? şeklindeki soru*) hareketle MUGİAD üyelerinin genel güven düzeyinin tespiti yapılmaya çalışılmıştır. Ayrıca MUGİAD üyelerinin içerisinde yer aldıkları/almadıkları sermaye fraksiyonu/sermaye fraksiyonları ve çeşitli aktör ve kurumlara duydukları güven düzeyinin tespiti de yapılmaya çalışılmıştır.

MUGİAD üyelerinin %11.0'ı (10 üye) genelde çoğu insanın güvenilebilir olduğunu düşünürken üyelerin %89.0'ı (81 üye) insanlar ile ilişkilerde çok dikkatli

olunması gerektiğini düşünmektedirler. Dolayısıyla üyeler arasında genelleştirilmiş güvenin çok düşük olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.161. Genelleştirilmiş Güven (Dünya Değerler Araştırması Sorusu) Genelde, Çoğu İnsana Güvenilebilir Olduğunu Ya Da Diğer İnsanlarla İlişkilerde Çok Dikkatli Olunması Gerekli Değil Diyebilir Misiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli				
Çoğu insana güvenilebilir.	10	11,0	11,0	11,0
İnsanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olmamız gerekir.	81	89,0	89,0	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.162 üyelerin MUGİAD'daki diğer üyelere duydukları güven düzeylerini göstermektedir. Tabloda MUGİAD üyelerinin birbirlerine çoğunlukla güvendikleri görülmektedir. Üyelerin %11.0'ı (10 üye) MUGİAD'daki diğer üyelere oldukça çok güvenirken, %31.9'u (29 üye) çok güvendiğini belirtmiştir. Üyelerin %46.2'si (42 üye) ise diğer üyelere ne çok ne de az güvendiğini, 3 üye az güvendiğini, 5 üye çok az güvendiğini ve 2 üye de üyeleri yeterince tanımadığını ve güvenin birbirini tanımayla oluşacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.162. İçerisinde Yer Aldığımız Ağ İçerisindeki Diğer Girişimcilere Olan Güven Düzeyini Belirtiniz. (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli				
Oldukça çok	10	11,0	11,0	11,0
Çok	29	31,9	31,9	42,9
Ne çok ne az	42	46,2	46,2	89,0
Az	3	3,3	3,3	92,3
Çok az	5	5,5	5,5	97,8
Tanımiyorum, tanımakla olur	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin Muğla'da faaliyette bulunan diğer sermaye fraksiyonları (Müstakil İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği ve Muğla 2000 Derneği) üyelerine duydukları güven düzeylerine bakıldığında; üyelerin üçte ikisinin



(%61.8) diğer sermaye fraksiyonları üyelerine ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Ne çok ne az güvenirim cevabını veren üyelerin büyük kısmı, diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyeleri tanımadıklarını belirtmişler ve güvenin tanıma ile oluşacağını dile getirmişlerdir. Üyelerin yaklaşık olarak %15'i ise diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyelere güvenmediklerini belirtmiş, üyelere sadece bir tanesi diğer sermaye fraksiyonu üyelerine oldukça çok güvendiğini, 15 üye ise çok güvendiğini belirtmiştir.

**Tablo 4.163. İçerisinde Yer Almadığınız Diğer Girişimci Ağ/Ağları İçerisindeki Girişimcilere Olan Güven Düzeyini Belirtiniz. (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça çok</b>	1	1,1	1,1	1,1
<b>Çok</b>	15	16,5	16,5	17,6
<b>Ne çok ne az</b>	56	61,5	61,5	79,1
<b>Az</b>	8	8,8	8,8	87,9
<b>Çok az</b>	5	5,5	5,5	93,4
<b>Tanımiyorum, tanımakla olur</b>	6	6,6	6,6	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.164'de MUGİAD üyelerinin çeşitli aktör ya da kurumlara duyduğu güven düzeyleri yer almaktadır. Burada üyelerin tedarikçilerine, müşterilerine, diğer üretici, firma, satıcı ya da meslektaşlarına, kamu çalışanlarına, yerel yöneticilere, hükümete ve mahkemelere duydukları güvenin boyutu belirlenmek istenmiştir.

Üyelerin %34.1'i tedarikçilerine ne çok ne az güvenirken %26.4'ü çok, %20.9'u ise oldukça çok güvendiğini belirtmiştir. Tablo 4.164'den de görüleceği üzere üyelerin çoğunluğu (%47.3) tedarikçilerine güvenmektedirler. Üyelerin yarıya yakını müşterilerine ve kamu çalışanlarına ne çok ne az güvendiklerini belirtmişlerdir. Müşterilere duyulan güven oranı (%48.4) güven duymayanlara (%5.5) göre fazla iken kamu çalışanlarına güvenenlerin oranı (%30.8) güvenmeyenlere (% 23.1) oranla daha fazladır. Diğer meslektaşlara ne çok ne de az güvenenlerin oranı ise %60.4 ile dikkat çekicidir. Diğer meslektaşlara güvenmeyenleri oranı (%25.3) güvenenlerden (%14.3) daha fazladır.

Üyelerin yerel yöneticilere duydukları güven düzeyine bakıldığında ise üyelerin yarısından fazlasının (%53.8) yerel yöneticilere ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Üyelerin %17.6'sı yerel yönetime güvenirken %28.6'sı yerel yöneticilere güvenmemektedir. Yerel yöneticilere güven duymadığını belirtenler görüşmeler esnasında çoğunlukla yerel yönetimden yakınan ve işleriyle ilgili olarak başta bürokratik engeller olmak üzere yerel yönetim engelleriyle sürekli karşılaştığını ifade eden üyelerdir.

Üyelerin yarıya yakın kısmı (%46.2) hükümete güven duymamaktadır. Üyelerin %17.6'sı hükümete az güven duyduğunu %28.6'sı ise çok az güvendiğini belirtmiştir. Üyeler içerisinde hükümete ne çok ne de az güvenenlerin oranı ise %33.0'dır.

Üyelerin %37.4'ünün mahkemelere güven duymadığı %34.1'inin ise mahkemelere ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Mahkemelere güvenenlerin oranı ise %28.6'dır.

**Tablo 4.164. MUGIAD Üyelerinin Çeşitli Aktör ya da Kurumlara Duyduğu Güven Düzeyleri**

Çeşitli Aktör ya da Kurumlar	Oldukça Çok	Çok	Ne Çok Ne Az	Az	Çok Az	Uygun Değil
<b>Tedarikçiler</b>	20,9	26,4	14,3	2,2	2,2	34,1
<b>Müşteriler</b>	12,1	36,3	46,2	2,2	3,3	-
<b>Diğer Üreticiler, Firmalar, Satıcı, Meslektaşlar</b>	1,1	13,2	60,4	13,2	12,1	-
<b>Kamu Çalışanları</b>	4,4	26,4	46,2	16,5	6,6	-
<b>Yerel Yöneticiler</b>	3,3	14,3	53,8	18,7	9,9	-
<b>Hükümet</b>	3,3	17,6	33,0	17,6	28,6	-
<b>Mahkemeler</b>	3,3	25,3	34,1	15,4	22,0	-

Üyelerin 51.6'sı (47 üye) bulunduğu il/ilçedeki diğer firma/işletmelere yasal sözleşme yapmadan ve hukuki prosedürü takip etmeden (çek, noter onayı vb.) mal ve hizmet verdiğini %30.8'i (28 üye) ise vermediğini belirtmiş 16 işletme sahibi üye ise yaptıkları iş nedeniyle bu şekilde iş yapmalarının uygun olmadığını ifade etmişlerdir.

**Tablo 4.165. Bulduğunuz İldeki/İlçedeki Diğer Firma/İşletmelere Yasal Sözleşme Yapmadan ve Hukuki Prosedürü Takip Etmeden (Çek, Noter Onayı vb.) Mal/Hizmet Verir misiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	47	51,6	51,6	51,6
Hayır	28	30,8	30,8	82,4
Geçerli Uygun değil	16	17,6	17,6	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

MUGİAD üyelerinin %57.1'i (52 üye) işleri kötüye gittiğinde ya da herhangi bir aciliyet durumunda bankadan borç alacağını, %37.4'ü (34 üye) aile ve akrabalarından borç alacağını, %4.4'ü (4 üye) arkadaşlarından borç alacağını belirtmiştir. Üyelerin bir tanesi banka dışında içerisinde yer aldığı grubun kendisine sağlayacağı vadeli ödeme seçeneği olan bir kaynaktan borç alarak bu sorunun üstesinden gelmeye çalışacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.166. İşleriniz Kötüye Gittiğinde Ya Da Herhangi Bir Aciliyet Durumunda Borç Alma Konusunda Nasıl Davranırsınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Arkadaşlarımdan alırım.	4	4,4	4,4	4,4
Ailem ve akrabalarımdan alırım.	34	37,4	37,4	41,8
Bankadan alırım.	52	57,1	57,1	98,9
Geçerli Banka dışında içerisinde yer aldığım grubun bana sağlayacağı vadeli ödeme seçeneği olan bir kaynaktan alırım.	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 4.167 MUGİAD üyelerinin ticari ilişkiye bakışlarını yansıtmaktadır. Tabloya göre üyelerin büyük bir çoğunluğu için (%87.9) güvenli bir ticari ilişki için

illaki ticaret yapılan tarafın akraba, arkadaş ya da tanıdık olması gerekmezken yine neredeyse üyelerin büyük çoğunluğu (%89.0) için ticaret yapılan tarafın aynı il/ilçeden aynı çevreden olması gerekli değildir.

**Tablo 4.167. MUGİAD Üyelerinin Ticari İlişkiye Bakışları**

			Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Geçerli	Güvenli Bir Ticari İlişki İçin İllaki Karşı Tarafın Akraba, Arkadaş ya da Tanıdık Olması Gerekir mi?	Evet	10	11,0	11,0	11,0
		Hayır	80	87,9	87,9	98,9
	Ticaret Yapılan Tarafın Aynı İl/İlçeden, Aynı Çevreden Olması Gerekir mi?	Evet	9	9,9	9,9	9,9
		Hayır	81	89,0	89,0	98,9
Toplam			91	100,0	100,0	

Üyelerin %36.3'ü (33 üye) "Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabilir" yargısına katılmazken %62.6'sı (57 üye) bu yargıya katılmaktadırlar.

**Tablo 4.168. "Ticaretin Taraflarını Oldukça Tatmin Eden Bir İş İlişkisi Sonunda Güven Kazanılabilir." Yargısına Katılır mısınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	57	62,6	62,6	62,6
Hayır	33	36,3	36,3	98,9
Geçerli Uygun Değil	1	1,1	1,1	100,0
Toplam	91	100,0	100,0	

### **Yardımlaşma ve Dayanışma**

Bu kısımda MUGİAD üyeleri arasındaki yardımlaşma ve dayanışmanın boyutuna ilişkin sorulan kapalı uçlu sorulara verilen yanıtlar değerlendirilecektir. Bu bağlamda öncelikle üyelere MUGİAD'daki üyeler arasındaki yardımlaşma düzeyini nasıl gördükleri sorulmuştur. Üyelerin %31.9'u (29 üye) üyelerin nadiren yardımlaştıklarını belirtirken %19.8'i (18 üye) üyelerin bazen yardımlaştıklarını, %17.6'sı (16 üye) üyelerin çoğu zaman yardımlaştıklarını ve %14.3'ü (13 üye) ise üyelerin hiçbir zaman yardımlaşmadıklarını belirtmiştir.

**Tablo 4.169. Size Göre İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUGİAD İçerisinde) Yer Alan Girişimciler Arasındaki Yardımlaşma Düzeyi Nasıldır?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Her zaman yardımlaşırlar.</b>	4	4,4	4,4	4,4
<b>Çoğu zaman yardımlaşırlar.</b>	16	17,6	17,6	22,0
<b>Bazen yardımlaşırlar.</b>	18	19,8	19,8	41,8
<b>Nadiren yardımlaşırlar.</b>	29	31,9	31,9	73,6
<b>Hiçbir zaman yardımlaşmazlar.</b>	13	14,3	14,3	87,9
<b>Fikrim Yok</b>	11	12,1	12,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin %59.3'ü (54 üye) işlerinin kötüye gitmesi durumunda sahip olduğu sosyal ilişkileri (sosyal sermayesini) devreye sokarak hem maddi hem de manevi olarak bu sorundan kurtulabileceğine inanırken, 37 üye (%40.7) sahip oldukları sosyal ilişkileri sayesinde bu sorundan kurtulmalarının mümkün olmayacağını düşünmektedirler. Özellikle sosyal ilişkilerin işlerin kötüye gitmesi sorunu ile başa çıkmada yetersiz olduğunu düşünen üyelerin diğer üyelere nazaran daha büyük sermayesi olan büyük çaplı işletme sahipleri olduğu görülmüştür. Buradan hareketle işin büyüklüğü ile sosyal ilişkilerin söz konusu sorunlarla başa çıkma derecesi arasında ters yönlü bir ilişkinin ortaya çıktığı görülmektedir.

**Tablo 4.170. İşleriniz Kötüye Gittiğinde Sahip Olduğunuz Sosyal İlişkileri Devreye Sokarak Hem Maddi Hem De Manevi Olarak Bu Sorundan Kurtulabileceğinize İnanıyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Evet</b>	54	59,3	59,3	59,3
<b>Geçerli Hayır</b>	37	40,7	40,7	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Üyelerin %33.0'ı (30 üye) MUGİAD içerisinde yer alan bir girişimcinin işleri kötüye gittiğinde MUGİAD'ın bu kişiye yardımda bulunabileceğine inanırken 49 üye (%53.8) bu kişiye yardım yapılacağına inanmamakta, 12 üye ise (%13.2) bu konuda fikri olmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.171. İçerisinde Yer Aldığınız Ağda (MUGİAD içerisinde) Yer Alan Bir Girişimcinin İşleri Kötüye Gittiğinde Topluluğun Bu Kişiyeye Yardımda Bulunabileceğine İnanıyor musunuz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	30	33,0	33,0	33,0
Hayır	49	53,8	53,8	86,8
Geçerli Fikrim Yok	12	13,2	13,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Üyelerin yaklaşık yarısı (45 üye), yeni bir yatırımda bulunacağı zaman resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alacağını düşünürken %28.6'sı (26 üye) bu konuda net bir şey söyleyemeyeceğini, %2.2'si (2 üye) ise bu durumda herhangi bir destek alamayacağını belirtmiştir. 8 üye (%8.8) ise yeni bir yatırımda bulunacağı zaman çok emin bir şekilde resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alacağını belirtmiştir. Özellikle yeni yatırımlara ilişkin girişimlerde destek alamayacağını düşünenler; yerel yönetimin Muğla'ya yeni yatırım yapılması konusunda destek olmadan ziyade köstek olduğunu, bunun örneklerinin geçmişte çok görüldüğünü ve böyle bir tutumun yerel yönetimin bu zihniyeti değişmedikçe değişmeyeceğini, bu anlamda Muğla'nın büyümesinin pek istenmediğini belirterek yeni yatırımların desteklenmesi ve bu yatırımlara sahip çıkılması konusunda umutsuz olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.172. Yeni Bir Yatırımda Bulunacağınız Zaman, Resmi Karar Mercilerinin ve Diğer İlgili Kurumların Desteğini Alabileceğinizi Düşünüyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Kesinlikle evet	8	8,8	8,8	8,8
Çoğunlukla evet	37	40,7	40,7	49,5
Geçerli Kararsızım	26	28,6	28,6	78,0
Çoğunlukla hayır	18	19,8	19,8	97,8
Kesinlikle hayır	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Ortaklık** Üyelerin %62.6'ü (57 üye) bir yatırım imkanını değerlendirmede başkaları ile ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünürken %15.4'ü (14 üye) ortaklığın gereksiz olduğunu, 5 üye ise hiç gerekli olmadığını düşünmektedir. 15 üye (%16.5) ise ortaklık konusunda kararsız olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.173. Bir Yatırım İmkânını Değerlendirmede Başkaları İle Ortaklık Yapmak Ne Ölçüde Gereklidir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çok gereklidir</b>	4	4,4	4,4	4,4
<b>Gereklidir</b>	53	58,2	58,2	62,6
<b>Fark etmez</b>	15	16,5	16,5	79,1
<b>Geçerli Gereklidir</b>	14	15,4	15,4	94,5
<b>Hiç gerekli değildir</b>	5	5,5	5,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Firma/işletme sahibi olarak aynı faaliyet alanında bulunan diğer firmalarla/işletmelerle ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünenler üyelerin yaklaşık üçte birini (32 üye) oluşturmaktadır. Bu şekildeki bir ortaklığın gerekli olmadığını düşünenlerin oranı %28.6 (26 üye) iken hiç gerekli olmadığını düşünen 13 üye (%14.3) bulunmaktadır. 20 üye (%22.0) ise ortaklık konusunda kararsız olduklarını belirtmişlerdir.

**Tablo 4.174. Firma/işletme Olarak Diğer Firmalarla Ortaklık Kurma Konusunda Ne Düşünürsünüz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Çok gereklidir</b>	3	3,3	3,3	3,3
<b>Gereklidir</b>	29	31,9	31,9	35,2
<b>Fark etmez</b>	20	22,0	22,0	57,1
<b>Geçerli Gereklidir</b>	26	28,6	28,6	85,7
<b>Hiç gerekli değildir</b>	13	14,3	14,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

### **Bilgi Paylaşımı**

Üyelerin %80'i kendi faaliyet alanları ile ilgili herhangi bir fuar, organizasyon, toplantı vb. bilgisi aldıklarında bunu diğer meslektaşlarıyla

paylaşacağını, %4.4'ü ise bu bilgiyi paylaşmayacağını belirtmiştir. 3 üye ise bilgi paylaşımı konusunda kararsız kalmıştır.

**Tablo 4.175. Faaliyet Alanınızla İlgili Herhangi Bir Fuar, Organizasyon, Toplantı vb. Bilgisi Aldığınızda Bunu Diğer İşletme/Firmalarla Paylaşıyor mısınız? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Kesinlikle paylaşırım</b>	9	9,9	9,9	9,9
<b>Paylaşıyorum</b>	63	69,2	69,2	79,1
<b>Kararsızım</b>	3	3,3	3,3	82,4
<b>Geçerli Paylaşmam</b>	12	13,2	13,2	95,6
<b>Kesinlikle paylaşmam</b>	2	2,2	2,2	97,8
<b>Soru uygun değil</b>	2	2,2	2,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Tablo 4.176 MUGİAD üyelerine sorulan “İşleriniz kötüye gittiği zaman, bulunduğunuz ildeki diğer işletmeler/firmalar sizin hakkınızda ne düşünürler?” sorusuna verilen yanıtları göstermektedir. Bu soruya üyelerin %35.2’si (32 üye) üzülürler, %24.2’si (22 üye) ilgilenmezler, %29.7’si (27 üye) sevinirler, %7.7’si hepsi sevinirler cevabını vermiştir. 3 üye ise bu konuda herhangi bir fikrinin olmadığını belirtmiştir.

**Tablo 4.176. İşleriniz Kötüye Gittiği Zaman, Bulduğunuz İldeki Diğer İşletmeler/Firmalar Sizin Hakkınızda Ne Düşünürler? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Üzülürler</b>	32	35,2	35,2	35,2
<b>İlgilenmezler</b>	22	24,2	24,2	59,3
<b>Sevinirler</b>	27	29,7	29,7	89,0
<b>Geçerli Hepsi sevinirler</b>	7	7,7	7,7	96,7
<b>Fikrim Yok</b>	3	3,3	3,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	



**Tablo 4.177. Faaliyet Alanınızla İlgili Konularda Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliğine Gitme Yoluna Gider misiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	71	78,0	78,0	78,0
Geçerli Hayır	20	22,0	22,0	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.178. MUGİAD Üyelerinin Birlikte Eylem ve İşbirliği Yapma Durumları**

Eylem ve İşbirliği Konuları		Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Bilgi Alışverişi	Evet	67	73,6	94,4	94,4
	Hayır	4	4,4	5,6	100,0
Makine ve Alet Paylaşımı	Evet	19	20,9	26,8	26,8
	Hayır	52	57,1	73,2	100,0
Girdi-Hammadde Tedariki	Evet	17	18,7	23,9	23,9
	Hayır	54	59,3	76,1	100,0
Ortaklaşa Pazarlama Faaliyetleri	Evet	16	17,6	22,5	22,5
	Hayır	55	60,4	77,5	100,0
Ürün Geliştirme	Evet	10	11,0	14,1	14,1
	Hayır	61	67,0	85,9	100,0
Hükümet Nezdinde Lobilicilik Yapma	Evet	14	15,4	19,7	19,7
	Hayır	57	62,6	80,3	100,0
Diğer	Evet	-	-	-	-
	Hayır	71	78,0	100,0	100,0
Geçerli		71	78,0	100,0	
Geçersiz		20	22,0		
<b>Toplam</b>		91	100,0	100,0	

Üyeler arasındaki işbirliği ve ortak eylemde bulunma davranışının boyutunun tespitine yönelik olarak sorulan “Faaliyet alanınızla ilgili konularda diğer girişimcilerle ortak eylemde bulunma ve işbirliğine gitme yoluna gider misiniz?” şeklindeki soruya üyelerin %78.0’ı (71 üye) evet cevabını vermiştir. Bu soruya evet cevabını verenlere ayrıca hangi konularda ortak eylemde buldukları ve işbirliği yaptıkları sorulmuştur. Tablo 4.178’den de görüldüğü üzere üyelerin ortak eylemde bulunduğu ve işbirliği yaptıkları konuların başında bilgi alışverişi gelmektedir. Bilgi

alışverişini, makine ve alet paylaşımı izlemektedir. Bilgi alışverişinde bulunan üye oranı %73.6 (67 üye) iken, makine ve alet paylaşımında bulunan üye oranı %20.9'dur (19 üye). Ayrıca üyelerin %18.7'si (17 üye) birbirlerine girdi-hammadde tedariki konusunda yardımcı olmakta, %17.6'sı (16 üye) ortaklaşa pazarlama faaliyetlerinde bulunmakta, %11.0'ı (10 üye) ürün geliştirme konusunda işbirliği yapmakta ve %15.4'ü (14 üye) hükümet nezdinde lobicilik yapma konusunda işbirliği içerisinde.

Ortak eylemde bulunma ve işbirliği yapma konusunda üyelere yöneltilen sorulardan biri de MUGİAD'ın yani içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonunun çıkarı için bu davranışta bulunup bulunmadıklarıdır. Üyelerin %92.3'ü (84 üye) MUGİAD'ın çıkarı için diğer üyelerle birlikte ortak eylemde bulunma ve işbirliği yapma davranışı sergileyeceğini belirtirken sadece 7 üye böyle bir davranışta bulunmayacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.179. İçerisinde Yer Aldığınız Girişimci Ağının Çıkarı İçin Diğer Girişimcilerle Ortak Eylemde Bulunma ve İşbirliği Yapma Davranışı Sergiler misiniz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	84	92,3	92,3	92,3
Geçerli Hayır	7	7,7	7,7	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

### Normlar

Üyelerin %98.9'u (90 üye) için bir sermaye fraksiyonunun içerisinde yer almada ticari itibar önemlidir. Nitekim MUGİAD'ın üyelerin üyelik başvurularını değerlendirme sürecinde üyelerle ilgili gözden geçirdiği ve araştırma yaptığı konuların başında üyelik başvurusunda bulunanların ticari itibarı gelmektedir.

**Tablo 4.180. Bir Girişimci Ağının İçerisinde Yer Almada Ticari İtibarın Önemli Olduğunu Düşünüyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	90	98,9	98,9	98,9
Geçerli Hayır	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerine MUGİAD sermaye fraksiyonu içerisindeki normların uygulanış şekline ilişkin su soru yöneltilmiştir; “MUGİAD içerisinde faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelere yaptırım uygulanması olasılığını değerlendiriniz.” Bu bağlamda üyelerin dörtte üçü (66 üye) MUGİAD’ın faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelere herhangi bir yaptırım uygulanma ol asılığını çok düşük görürken, %7.7’si (7 üye) bu olasılığın bir dereceye kadar gerçekleşebileceğini, %13.2’si (12 üye) ise bu olasılığın gerçekleşme ihtimalinin bir dereceye kadar olası olduğunu ve 1 üye ise bu olasılığın çok yüksek olduğunu düşünmektedir. MUGİAD’ın faaliyet, toplantı vb. katılmayan üyelerine bir yaptırım uygulama olasılığının söz konusu olmayacağını düşünen üyelerin büyük bir kısmı, işlerinin yoğunluğu nedeniyle birçok üyenin toplantılara katılmadığını belirtmişler ve bu nedenle yaptırım uygulamanın doğru olmayacağını belirtmişlerdir ve bir kısmı ise yönetimin bu konuda bir yaptırım uygulama mekanizmasının olmadığından şikayetçi olmuşlardır.

**Tablo 4.181. İçerisinde Yer Aldığımız Girişimci Ağının (MUGİAD içerisinde) Faaliyet, Toplantı vb. Katılmayan İnsanlara Yaptırım Uygulanması Olasılığını Değerlendiriniz.**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça olası</b>	1	1,1	1,1	1,1
<b>Bir dereceye kadar olası</b>	12	13,2	13,2	14,3
<b>Ne olası ne de değil</b>	2	2,2	2,2	16,5
<b>Bir dereceye kadar ihtimal dahilinde değil</b>	7	7,7	7,7	24,2
<b>Oldukça olası değil</b>	66	72,5	72,5	96,7
<b>Fikrim yok</b>	3	3,3	3,3	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

Üyelerin %76.9’u (70 üye) karşılıklı iş yaptıkları bir girişimcinin kendilerine karşı dürüst davranmaması durumunda bir daha asla onunla iş yapmayacağını belirtirken %17,6’sı (16 üye) çevresinin de bu kişi ile iş yapmasını engelleyeceğini, ve %5.5’i (5 üye) dışarıya bu girişimciyi kötü tanıtacağını belirtmiştir.

**Tablo 4.182. Karşılıklı İş Yaptığınız Bir Girişimcinin Size Karşı Dürüst Olmaması Durumunda Bunun Yaptırımı Ne Olmalıdır? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Bir daha asla iş yapmam</b>	70	76,9	76,9	76,9
<b>Çevremde de bu girişimci ile iş yapmasını engellerim</b>	16	17,6	17,6	94,5
<b>Dışarıya bu girişimciyi kötü tanıtırım</b>	5	5,5	5,5	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.183. MUGİAD İçerisinde Yer Alan Girişimciler İçin Hayati Önemde Olabilecek Bir Bilgiyi Kuruluş Dışı Kaynaklardan Elde Etme Olasılığımız Nedir?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
<b>Oldukça mümkün</b>	16	17,6	17,6	17,6
<b>Mümkün</b>	27	29,7	29,7	47,3
<b>Bir dereceye kadar mümkün</b>	16	17,6	17,6	64,8
<b>Mümkün değil</b>	31	34,1	34,1	98,9
<b>Hiç mümkün değil</b>	1	1,1	1,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

#### 4.6.2.2. Köprü Kurucu (Aracı) Sosyal Sermaye

Bu kısımda MUGİAD üyelerinin köprü kurucu ya da aracı sosyal sermaye düzeylerini ortaya koyma amacıyla öncelikle üyelere MUGİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi MUGİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıkları sorulmuştur. Üyelerin %17.6'sı (16 üye) böyle bir bilgiyi MUGİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıklarının oldukça mümkün olduğunu belirtmiştir. Özellikle bu üyelerin çoğunluğu MUGİAD yönetiminde bulunmakta, MUGİAD dışında başka sivil toplum kuruluşlarında önemli konumlarda yer almakta, ticaret odası ve siyasi parti ya da kuruluşlarda önemli pozisyonlarda bulunmaktadır. Bu nedenle sahip oldukları konumları ve geçmişleri ile bu soruya oldukça mümkün cevabını verdikleri düşünülmektedir. MUGİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde

olabilecek bir bilgiyi MUGİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılığınız nedir? şeklindeki soruya üyelerin %29.7'si (27 üye) mümkün cevabını, %17.6'sı (16 üye) bir dereceye kadar mümkün cevabını vermiştir. Bu soruya mümkün değil cevabını verenlerin oranı ise %34.1'dir (31 üye).

Üyelerin %17.6'sının (16 üye) MUGİAD dışında yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantısı vardır. Bu 16 üyenin 7 tanesi içerisinde yer aldığı diğer sermaye fraksiyonundan her zaman yararlandığını, 6 üye kısmen yararlandığını, 2 üye ihtiyaç duyduğunda yararlandığını ve 1 üye ise hiç yararlanmadığını belirtmiştir. Bu 16 üyenin MUGİAD dışında üyeliği bulunduğu diğer sermaye fraksiyonları; Müstakil İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD), Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) ve Muğla 2000 Derneği'dir. Üyelerden birisi Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD) ve bir diğeri de Muğla 2000 Derneği yönetim kurulunda yer almaktadır.

**Tablo 4.184. İçerisinde Yer Aldığınız Girişimci Ağı (MUGİAD) Dışında Herhangi Bir Girişimci Ağı İle Bağlantınız Var mı?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	16	17,6	17,6	17,6
Geçerli Hayır	75	82,4	82,4	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.185. Peki Bu Girişimci Ağından Yararlanma Düzeyiniz Nedir? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Her zaman	7	7,7	43,8	43,8
Kısmen	6	6,6	37,5	81,3
İhtiyaç duyarsam	2	2,2	12,5	93,8
Hiç yararlanmıyorum	1	1,1	6,3	100,0
<b>Toplam</b>	16	17,6	100,0	
Geçersiz	75	82,4		
<b>Toplam</b>	91	100,0		

Üyelerin %86.8'i (79 üye) yeni biri ile (daha önce tanımadığı biriyle sohbeti başlama ve devam ettirme konusunda) bağlantı kurmayı kolay bulmakta iken %90.1'i (82 üye) kendisinin oldukça fazla sayıda ahababı (teması, ilişkisi, kontağı) olan bir kişi olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 4.186. Yeni Biri İle (Daha Önce Tanımadığımız Biriyle Sohbeti Başlama ve Devam Ettirme Konusunda) Bağlantı Kurmayı Kolay Bulmusunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	79	86,8	86,8	86,8
Geçerli Hayır	12	13,2	13,2	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

**Tablo 4.187. Kendinizin Oldukça Fazla Sayıda Teması (İlişkisi, Kontakğı) ve Ahababı Olan Bir Kişi Olduğunuzu Düşünüyor musunuz? (MUGİAD)**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	82	90,1	90,1	90,1
Geçerli Hayır	9	9,9	9,9	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

MUGİAD üyelerinin %90.1'i (82 üye) MUGİAD içerisinde kendisini aktif bir aktör olarak görmemekte iken geri kalan 9 üye kendisinin aktif bir aktör olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 4.188. İçerisinde Yer Aldığınız Girişimci Ağı İçerisinde (MUGİAD içerisinde) Aktif Bir Aktör müsünüz?**

	Frekans	%	Geçerli %	Birikimli %
Evet	9	9,9	9,9	9,9
Geçerli Hayır	82	90,1	90,1	100,0
<b>Toplam</b>	91	100,0	100,0	

#### 4.6.3. MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD Sermaye Fraksiyonları Sosyal Sermaye Türleri Karşılaştırması

Bağ kuran sosyal sermaye, aynı ağ yapısı içerisinde yer alan ve benzer karakteristiklere sahip aktörlerin sahip olabileceği bir sosyal sermaye çeşididir ve aynı ağ yapısı içerisinde yer alan kişiler arasındaki ilişkiler olarak tanımlanabilir (Coleman, 1988: 108, 1990/2000: 318-321). Bağ kuran sosyal sermaye daha ziyade kapalı ağ yapılarında daha güçlü bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Coleman'ın bağ kuran sosyal sermaye tanımından hareketle, güven, güveni teşvik edici mekanizmalar (normlar), beklenti ve yükümlülükler bağ kuran sosyal sermayenin unsurları olarak görülebilir. Bu bağlamda sermaye fraksiyonu üyelerine öncelikle genel güven, içerisinde yer aldıkları/almadıkları ağdaki/ağlardaki diğer üyelere duyulan güven ve çeşitli aktör ve kurumlara duyulan güvenin düzeyi hakkında sorular yöneltilmiştir.

Dünya Değerler Araştırması'nın bireyler arasındaki güvenin ölçümünde kullandığı temel sorudan (*Genelde çoğu insana güvenilebilir ya da diğer insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olunmasına gerek yoktur diyebilir misiniz? şeklindeki soru*) hareketle öncelikle her iki sermaye fraksiyonu üyelerinin genel güven düzeyinin tespiti yapılmaya çalışılmıştır. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %11.1'i (7 üye) genelde çoğu insanın güvenilebilir olduğunu düşünürken üyelerin %88.9'u (56 üye) insanlar ile ilişkilerde çok dikkatli olunması gerektiğini düşünmektedirler. MUGİAD üyelerinin %11.0'ı (10 üye) genelde çoğu insanın güvenilebilir olduğunu düşünürken üyelerin %89.0'ı (81 üye) insanlar ile ilişkilerde çok dikkatli olunması gerektiğini düşünmektedirler. Dolayısıyla gerek MÜSİAD Muğla Şubesi gerekse MUGİAD üyelerinin geliştirilmiş güven düzeylerinin oldukça düşük olduğu söylenebilir.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin içerisinde yer aldıkları ağdaki diğer üyelere ne kadar güven duyduklarına bakıldığında MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin (%61.9) MUGİAD üyelerine göre (%42.9) birbirlerine daha fazla güven duyduğu görülmüştür. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %23.8'i (15 üye) MÜSİAD'daki diğer üyelere oldukça çok güvenirken, %38.1'i (24 üye) çok güvendiğini belirtmiştir. MUGİAD üyelerinin %11.0'ı (10 üye) MUGİAD'daki diğer üyelere oldukça çok

güvenirken, %31.9'u (29 üye) çok güvendiğini belirtmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında birbirlerine güven duyan üyelerin sayısının daha fazla oluşu MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin MUGİAD üyelerine göre bağ kuran sosyal sermayelerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin Muğla'da faaliyette bulunan diğer sermaye fraksiyonları (Muğla Genç İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği ve Muğla 2000 Derneği) üyelerine duydukları güven düzeylerine bakıldığında; üyelerin dörtte üçünün (%77.8) diğer sermaye fraksiyonları üyelerine ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Ne çok ne az güvenirim cevabını veren üyelerin büyük kısmı, diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyeleri tanımadıklarını belirtmişler ve güvenin tanıma ile oluşacağını dile getirmişlerdir. Üyelerin yaklaşık olarak %20'si ise diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyelere güvenmediklerini belirtmiş, üyelere sadece bir tanesi diğer sermaye fraksiyonu üyelerine çok güvendiğini belirtmiştir.

MUGİAD üyelerinin Muğla'da faaliyette bulunan diğer sermaye fraksiyonları (Müstakil İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği ve Muğla 2000 Derneği) üyelerine duydukları güven düzeylerine bakıldığında; üyelerin üçte ikisinin (%61.8) diğer sermaye fraksiyonları üyelerine ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Ne çok ne az güvenirim cevabını veren üyelerin büyük kısmı, diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyeleri tanımadıklarını belirtmişler ve güvenin tanıma ile oluşacağını dile getirmişlerdir. Üyelerin yaklaşık olarak %15'i ise diğer sermaye fraksiyonlarında yer alan üyelere güvenmediklerini belirtmiş, üyelere sadece bir tanesi diğer sermaye fraksiyonu üyelerine oldukça çok güvendiğini, 15 üye ise çok güvendiğini belirtmiştir.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin yarıya yakını tedarikçilerine, yerel yönetime ve mahkemelere ne çok ne az güvenirken, yarıdan fazlası müşterilerine, diğer meslektaşlarına ve kamu çalışanlarına ne çok ne az güvendiklerini belirtmişlerdir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin hükümete duydukları güven düzeyi oldukça yüksektir (% 74.6). Üyelerin %49.2'si hükümete çok güven duyduğunu %25.4'ü ise oldukça çok güvendiğini belirtmiştir. MÜSİAD'ın iktidara yakın bir sermaye fraksiyonu olması nedeniyle bu oranların yüksek çıkması beklenen



bir sonuçtur. Üyeler içerisinde hükümete çok az ve az güvendiğini belirten 1'er üye bulunmaktadır.

MUGİAD üyelerinin çoğunluğu (%47.3) tedarikçilerine güvenmektedirler. MUGİAD üyelerinin yarıya yakını müşterilerine ve kamu çalışanlarına ne çok ne az güvendiklerini belirtmişlerdir. Diğer meslektaşlara ne çok ne de az güvenenlerin oranı ise %60.4 ile dikkat çekicidir. Üyelerin yerel yöneticilere duydukları güven düzeyine bakıldığında ise üyelerin yarısından fazlasının (%53.8) yerel yöneticilere ne çok ne az güvendiği görülmektedir. Üyelerin yarıya yakın kısmı (%46.2) hükümete güven duymamaktadır. Üyelerin %17.6'sı hükümete az güven duyduğunu %28.6'sı ise çok az güvendiğini belirtmiştir. Üyeler içerisinde hükümete ne çok ne de az güvenenlerin oranı ise %33.0'dır. Üyelerin %37.4'ünün mahkemelere güven duymadığı %34.1'inin ise mahkemelere ne çok ne az güvendiği görülmektedir.

Sermaye fraksiyonları üyeleri arasındaki yardımlaşma ve dayanışmanın boyutları da bağ kuran sosyal sermaye hakkında bilgi verecektir. Literatürde bağ kuran sosyal sermayenin yaratıcısı olarak görülen özellikle Coleman'ın çalışmalarında (Coleman, 1988: 108, 1990/2000: 318-321) kapalı ağlarda yardımlaşmanın daha fazla ve bağ kuran sosyal sermaye daha yüksek iken kapalı olmayan ağlarda zayıf bağların güçlü ve ağda bulunanlar arasındaki yardımlaşma düzeyinin daha yüksek olacağı iddia edilmektedir. Bu bağlamda her iki sermaye fraksiyonu üyeleri arasındaki yardımlaşmanın boyutlarına bakıldığında; MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %28.6'sı (18 üye) üyelerin bazen yardımlaşmalarını belirtirken %20.6'sı (13 üye) bu konuda herhangi bir fikirlerinin olmadığını, %22.2'si (14 üye) çoğu zaman üyelerin yardımlaşmalarını ve %15.9'u (10 üye) ise üyeler arasında her zaman yardımlaşmanın gerçekleştiğini belirtmişlerdir. MUGİAD'daki üyelerin ise %31.9'u (29 üye) üyelerin nadiren yardımlaşmalarını belirtirken %19.8'i (18 üye) üyelerin bazen yardımlaşmalarını, %17.6'sı (16 üye) üyelerin çoğu zaman yardımlaşmalarını ve %14.3'ü (13 üye) ise üyelerin hiçbir zaman yardımlaşmadıklarını belirtmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri içerisinde sadece 3 üye (%4.8) üyeler arasında hiçbir zaman yardımlaşma olmayacağını belirtirken, MUGİAD içerisinde 13 üye (%14.3) üyeler arasında hiçbir zaman yardımlaşma olmayacağını belirtmişlerdir. Üyeler arasındaki yardımlaşmanın

varlığına ilişkin üyelerin görüşlerinden hareketle, MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında görülen yardımlaşma ve işbirliğinin boyutlarının MUGİAD üyelerine göre yüksek olduğu görülmektedir. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında daha çok kapalı bir ağ şeklinde düşünülebilecek MÜSİAD’da yer alan üyeler arasında bağ kuran sosyal sermayenin yüksek olması yatmaktadır.

Her ne kadar “ortaklık kültürü” kapitalizmin ilkelerine aykırı olsa da sermaye fraksiyonu üyeleri arasında bağ kuran sosyal sermayenin bir unsuru olarak düşünülmüştür. Gerek MÜSİAD Muğla Şubesi gerek MUGİAD üyelerinin yarıdan fazlası başkaları ile ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünmektedirler. Fakat her iki sermaye fraksiyonunda da üyelerinin çoğunluğu, Muğla’da ortaklıkların yürümeyeceği konusunda hemfikridirler. Düşünce olarak ortaklığa karşı olmamalarına rağmen Muğla’da yapılacak ortaklıkların özellikle geçmişteki birtakım kötü deneyimler ve mekânın kendine özgü doğası gereği başarısız olacağı düşüncesi ağırlıktadır. Her iki sermaye fraksiyonunda da işbirliği ve ortak eylem konuları sırasıyla bilgi alışverişi ve makine-alet paylaşımı şeklindedir. Burada yereldeki sermaye fraksiyonu üyeleri için sermayelerini arttırmada asıl önemli faktörün bilgi olduğu düşünüldüğünde işbirliği ve ortak eyleme konu olan şeyin aslında tam olarak bilgi değil de malumat olduğu görülmüştür. Her ne kadar anket soruları hazırlanırken bu nokta bilgi alışverişi bir seçenek olarak yer alsada görüşmelerden sermaye fraksiyonu üyelerinin bilgi değil de daha ziyade birbirlerine malumat verme şeklinde bir paylaşım içerisine girdikleri anlaşılmaktadır.

Ağ yoğunluğunun düşük olduğu ve aktörlerinden bazılarının diğer ağ yapıları içerisinde yer alan aktörler ile ilişki kurabilecek köprü adı verilen pozisyona sahip olduğu ve zayıf bağların daha güçlü olduğu kapalılığı olmayan ağ yapılarında köprü kuran sosyal sermaye gelişecektir. Köprü kuran sosyal sermaye, farklı ağ yapıları içerisinde yer alan farklı karakteristiklere sahip aktörler arasındaki ilişkilerde aracı olan bireylerin sahip olabileceği bir sosyal sermaye çeşididir ve farklı ağ yapıları içerisinde yer alan kişiler arasındaki ilişkiler olarak tanımlanabilir. Çalışmada sermaye fraksiyonu üyelerinin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin tespiti için öncelikle ağlar arasında bilgi alışverişi yapabilecek ve bilginin aktarımı konusunda kontrol gücüne sahip aracı konumdaki üyelerin tespiti ve bu üyelerin aracı konumda

yer alma olasılıklarına ilişkin olarak üyelere buldukları ağdaki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi ağ dışı kaynaklardan elde etme olasılıkları sorulmuştur. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %23.8'i (13 üye) böyle bir bilgiyi MÜSİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıklarının oldukça mümkün olduğunu belirtmiştir. Özellikle bu üyelerin çoğunluğu MÜSİAD yönetiminde bulunmakta, MÜSİAD dışında başka sivil toplum kuruluşlarında önemli konumlarda yer almakta, ticaret odası ve siyasi parti ya da kuruluşlarda önemli pozisyonlarda bulunmaktadırlar. Bu nedenle sahip oldukları konumları, geçmişleri ve toplum içerisinde kanaat önderi rolleri ile bu soruya oldukça mümkün cevabını verdikleri düşünülmektedir. MÜSİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi MÜSİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılığınız nedir? şeklindeki soruya üyelerin %34.9'u (22 üye) mümkün cevabını, %17.5'i (11 üye) bir dereceye kadar mümkün cevabını vermiştir. Bu soruya mümkün değil cevabını verenlerin oranı ise %23.8'dir (15 üye). MUGİAD Üyelerinin %17.6'sı (16 üye) böyle bir bilgiyi MUGİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılıklarının oldukça mümkün olduğunu belirtmiştir. Özellikle bu üyelerin çoğunluğu MUGİAD yönetiminde bulunmakta, MUGİAD dışında başka sivil toplum kuruluşlarında önemli konumlarda yer almakta, ticaret odası ve siyasi parti ya da kuruluşlarda önemli pozisyonlarda bulunmaktadırlar. Bu nedenle sahip oldukları konumları ve geçmişleri ile bu soruya oldukça mümkün cevabını verdikleri düşünülmektedir. MUGİAD'daki diğer üyeler için hayati önemde olabilecek bir bilgiyi MUGİAD dışı kaynaklardan elde etme olasılığınız nedir? şeklindeki soruya üyelerin %29.7'si (27 üye) mümkün cevabını, %17.6'sı (16 üye) bir dereceye kadar mümkün cevabını vermiştir. Bu soruya mümkün değil cevabını verenlerin oranı ise %34.1'dir (31 üye). Bu sonuçlar, ağ içerisinde aracı konumda olabilecek kişi potansiyelinin MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında MUGİAD üyelerine kıyasla daha yüksek olduğunu göstermektedir ve bu da MÜSİAD üyeleri içerisinde köprü kuran sosyal sermaye düzeyinin de bağ kuran sosyal sermaye düzeyinde olduğu gibi MUGİAD üyelerine kıyasla daha yüksek olmasını sağlayacaktır.

Çalışmada sermaye fraksiyonu üyelerinin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin tespiti için üyelere ayrıca içerisinde yer aldıkları ağ dışında yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantılarının varlığı ve eğer başka bir sermaye

fraksiyonu ile bağlantıları varsa da bu fraksiyondan kendilerinin faydalanma düzeyi soru olarak yöneltilmiştir. MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin %17.5'inin (11 üye) MÜSİAD dışında yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantısı vardır. Bu 11 üyenin 1 tanesi içerisinde yer aldığı diğer sermaye fraksiyonundan her zaman yararlandığını, 4 üye ihtiyaç duyduğunda yararlandığını ve 1 üye ise hiç yararlanmadığını belirtmiştir. Bu 11 üyenin MÜSİAD dışında üyeliği bulunduğu diğer sermaye fraksiyonları; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD), Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) ve Muğla 2000 Derneği'dir. Üyelerden birisi Muğla 2000 Derneği yönetim kurulunda yer almaktadır. MUGİAD üyelerinin ise %17.6'sının (16 üye) MUGİAD dışında yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantısı vardır. Bu 16 üyenin 7 tanesi içerisinde yer aldığı diğer sermaye fraksiyonundan her zaman yararlandığını, 6 üye kısmen yararlandığını, 2 üye ihtiyaç duyduğunda yararlandığını ve 1 üye ise hiç yararlanmadığını belirtmiştir. Bu 16 üyenin MUGİAD dışında üyeliği bulunduğu diğer sermaye fraksiyonları; Müstakil İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD), Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD) ve Muğla 2000 Derneği'dir. Üyelerden birisi Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Muğla Şubesi (MÜSİAD) ve bir diğeri de Muğla 2000 Derneği yönetim kurulunda yer almaktadır. Diğer fraksiyonlarla bağlantı içerisinde olan üye sayısı oranı her iki sermaye fraksiyonunda hemen hemen aynı iken, üyelerin diğer sermaye fraksiyonlarından yararlanma dereceleri farklılık göstermektedir. MUGİAD üyelerinin daha büyük kısmı yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile bağlantısının her zaman olduğunu belirtmişlerdir. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında MUGİAD'ın yörede kurulan ilk girişimci/işadamı derneği olmasının önemli bir payı vardır.

#### **4.7. Muğla'daki Sermaye Fraksiyonları ve Sermaye Birikimine İlişkin İzlenimler**

Bu bölümde alan araştırması kapsamında Muğla'daki sermaye fraksiyonları ve sermaye birikimine ilişkin izlenimlere yer verilmiştir.

#### 4.7.1. Muğla’da Saçılma Olgusu ve Sermaye Birikim Süreci

Sermayenin sürekli genişleme ve sınırlarını aşma temelli hareketinin bir sonucu olarak sermaye ilişkilerinin genişleyip derinleşmesi yani sosyalizasyonu anlamına gelen saçılma olgusu, 1980 sonrası Muğla yerelinde de kendini göstermiştir. Muğla, kendi kendisine yeten bir ekonomiden özellikle çevre il ve ilçelere ulaşım imkânlarının arttırılması, telekomünikasyon olanaklarının iyileştirilmesi ve turizmle kalkınma fikrinin benimsenmesi ile kendi kabuğundan sıyrılmaya çalışan turizmin öncü sektör olarak ön plana çıktığı bir yapıya kavuşmanın gayretleri içerisine girmiştir. Yapılan görüşmelerde sermaye fraksiyonlarından birinin kurucu başkanının deyiimiyle “Muğla’nın gözünün açıldığı tarih, 1983 senesidir. 1983’den sonra, özellikle dağlık bir araziye sahip olan Muğla’nın çevre illere ve turistik ilçelerine ulaşımın kolaylaştırılması ve Türkiye’de telekomünikasyon sektörünün gelişmeye başlaması ile Muğla, turizmle kalkınma düşüncesinin ön plana çıktığı bir şehir olarak sahneye çıkmıştır.”

Gerek MÜSİAD Muğla Şubesi gerekse MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin çoğunluğu, Muğla yerelinde sermaye birikiminin özellikle 1980 yılı sonrasında sağlanmaya başladığı konusunda hem fikirdirler. Bazı üyeler ise Muğla’da gelişmiş bir sanayinin yokluğu nedeniyle sermaye birikiminin daha yeni yeni oluşmaya başladığını ileri sürmüşlerdir. Muğla tarihi ile ilgili önemli çalışmaları bulunan Muğla Tarihçisi ve Devrim Gazetesi yazı işleri müdürü ve sahibi Ünal Türkeş’e göre ise Muğla’da sermaye birikiminin oluşmaya başladığı yıllar 1940’lı yıllardır. 1940’lı yıllar, Muğla’da dokumacılığın gelişmeye başladığı ve dokumacılığa bağlı bir sermaye birikiminin görülmeye başladığı yıllardır. O dönemde neredeyse her evde bir dokuma tezgâhı bulunmakta, “düven” adı verilen tezgâhlarda dokunan çarşaf, gömleklik, yorgan astarı gibi ürünler çok geniş bir müşteri hacmine sahip büyük bir pazarın kurulmasına aracı olmaktadır. Dokuma tezgâhında işlenen ürünler o dönemde Hüseyin Turtat adlı kooperatif başkanının başında bulunduğu 25 Mayıs 1942 tarihinde Muğla’da 40 dokumacının katılımı ile kurulan Muğla Güzelyayla Dokumacılar Kooperatifi çatısı altında pazarlanarak büyük bir sermaye birikimi sağlanmaya başlamıştır. 1950 yılına gelindiğinde söz konusu kooperatifin başında bulunan kooperatif başkanının yolsuzluk yapması

nedeni ile bu kooperatifin tasfiyesi gündeme gelmiş, bu birliğin ömrü, 1960'lı yılların ortalarına kadar sürdürülebilmiştir. Birliğin bozulması ile dokumacılık o dönemin kadınlarının bireysel girişimleri ile bir süre daha sürdürüldükten sonra ömrünü tamamlamıştır. Bu bağlamda Türkeş'e göre 1940'lı yıllar, Muğla'da ilk üretim ve sermaye sıçramasının dokumacılığın geçirdiği bu süreçle birlikte yaşanmaya başladığı yıllar olarak görülmektedir. Türkeş'e göre özellikle 60'lı yıllardan sonra Muğla'da gözlemlenen önemli üretim ve sermaye sıçramaları ise iki önemli girişimin varlık göstermesi ile ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki, Muğla Kireç Sanayi A.Ş.'nin özelleştirme kapsamında 1992 yılında Öztüre Holding tarafından Muğla İl Özel İdaresinden alımı ve işletilmesi girişimidir. Türkeş'e göre Muğla Kireç Sanayi A.Ş., Öztüre Holding tarafından işletilmeye başlamasıyla memur zihniyetinden kurtulmuş, daha verimli bir şekilde üretim gerçekleştirilmiş ve Muğla il merkezi için o döneme kadar görülen en büyük üretim ve sermaye birikim sıçramasının yaşanmasını sağlamıştır. Ayrıca Öztüre Holdingin bu girişimi, Muğla il merkezinde büyük sermayenin Muğla'ya ilk gelişi ve yatırımı örneği olarak gösterilmektedir. Türkeş'e göre 60'lı yıllardan sonra Muğla'da görülen diğer üretim ve sermaye sıçraması örneği ise Muğla'nın bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıdaki başarılı girişimcilerinden biri olarak gösterilen Yalçın İnan tarafından 1972 yılında kurulan İnan Optik A.Ş.'dir. İnan Optik A.Ş., Türkiye'nin ilk ve en büyük metal gözlük çerçevesi yapımcısıdır ve üretiminin % 20'sini Avrupa ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletlerine ihraç etmektedir. Özellikle Yalçın İnan'ın vefatından sonra geride kalan ortaklar işletmenin varlık göstermesiyle ilgili gerekli titizliği göstermemişler, 2014 yılına gelindiğinde İnan Optik A.Ş.'nin kapanmasına ve yaklaşık 90 işçi ve ailelerinin mülksüzleştirilmesine neden olmuşlardır.

Muğla'da sermaye birikiminin sağlanması sürecinde Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'li yıllara kadarki dönemde belirli bir büyüklüğe ulaşan bazı sermayelerin sınırlarını aşmış büyükşehirli ve özellikle İstanbul'a üretim ve ticaretlerini taşıdıkları ve buralarda ticari zekâ ve girişimci ruhları ile oldukça başarılı oldukları görülmüştür. Türkeş'e göre Muğla'da belirli bir sermaye birikimine ulaşmış Muğla'yı terk eden ve İstanbul'da üretim ve ticaret hayatına devam eden 4 sermaye sahibi bulunmaktadır ve bunların hepsi de Ulalı'dır. Bunların başında "Çaçeron Sabri" lakaplı bonmarşe Sabri Acarsoy gelmektedir. Sabri Acarsoy, 1924-1956

yılları arasında 32 yıl Muğla’da ticareti faaliyetini sürdürmüş, girişimci ruhu, ticari zekâsı ve yenilikçi bakışı ile Cumhuriyet Döneminde Muğla’nın ilk akla gelen büyük tüccarlarından biri olmuştur. Sabri Acarsoy, Muğla’dan ayrıldıktan sonra İstanbul Tophane Boğazkesen ve daha sonra da Şişli’de büyük mağazalar açmış, “Acarsoy” adıyla buzdolabı ve çamaşır makinesi üretimi yapmaya başlamıştır. Muğla’dan ayrılan diğer büyük sermaye sahipleri ise Ulalı Hüsamettin Eren, Ulalı Halil Bilgin ve Ulalı Halil Türkoğlu’dur. Bu kişiler de özellikle İstanbul ticaret hayatında önemli yerlere gelmiş girişimci ruha sahip tüccarlardır.

1980 yılından günümüze Muğla’da sermaye birikimine ilişkin yaşanan gelişmeler Türkiye ve Dünya’da yaşanan gelişmelere paralel bir şekilde; üretimdeki artışa bağlı olarak pazar ihtiyacının ortaya çıkması (özellikle mermer, bal peteği, orman ürünleri ve yerelde yetiştirilen zeytin, narenciye ve domates gibi ürünlerde), üretimin belirli sektörlerdeki (inşaat, mermer, taş işlemeciliği, mobilya, bal peteği üretimi) gelişimine paralel olarak işgücüne olan talebin artması ve bu süreçte aşırı biriken sermayenin yeni yatırım alanlarına yönelmesi (mermer ve otomotiv sektöründe aşırı biriken sermayenin enerji sektörüne yatırım yapmaya başlaması, inşaat sektöründe aşırı biriken sermayenin otomotiv sektörüne yatırım yapmaya başlaması, otelcilik sektöründe aşırı biriken sermayenin sağlık ve eğitim sektörüne yatırım yapmaya başlaması gibi) başlıkları altında sıralanabilirler.

Sermayenin saçılması sürecinde Muğla’daki sermaye fraksiyonu üyeleri de sermayenin sosyal doğası ile ilişkilendirilebilecek sermayenin sosyalizasyonunu sağlamaya çalışarak sermayelerini büyütme çalışmışlar, bu süreçte hem atalarından hem de babalarından devraldıkları ilişki potansiyellerini kullanmaya çalışarak hem de bir yandan bir sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak ve yereldeki tertius’larla olan iyi ilişkileri sayesinde sermayenin çevrimi sürecini tamamlamaya çalışan aktörler olarak faaliyet göstermişlerdir. Bu süreçte bir yanda büyük sermayenin yerelde varlığını göstermeye başlaması ile özellikle belirli sektörlerde faaliyet gösterenlerin (perakende satış başta olmak üzere) sektör değiştirdikleri ve bir kısmının yavaş yavaş piyasadan silinmeye başladığı gözlemlenirken, diğer yanda ise büyük sermayenin varlığını göstermesine hizmet edenler ve onunla birlikte kazananlar ve büyük sermayenin karşısında onunla rekabet etmeye çalışan yerelde

varlık gösteren küçük ve orta boy işletme sahibi sermayedarların ayakta kalmayı belirli ölçülerde başarabildikleri de görülmektedir.

Sermayenin saçılması sürecinde gözlenen diğer değişimler; “küçük güzeldir” anlayışı çerçevesinde yerel girişimciliğin Muğla’da özellikle MÜSİAD ve MUSİD çatısı altında özendirilmesi, 1990 sonrası Muğla’da yerel ölçekteki küçük ve orta boy işletme sahibi olan sermayedarların varlık, iktidar ve itibar kazanımı amaçlı “kendinde bir sınıf” yaratma çabaları doğrultusunda iş adamı dernekleri ya da örgütleri çatısı altında bir araya gelmeleri (Muğla Genç İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği, Müstakil İşadamları Derneği, Muğla 2000 Derneği, Marmaris İşadamları Derneği gibi) özellikle son zamanlarda bölgesel sermaye birikiminin artırılmasında Bölgesel Kalkınma Ajanslarının (Muğla ilinde Güney Ege Kalkınma Ajansının varlığı) ön plana çıkarılması şeklinde sıralanabilirler.

#### **4.7.2. Muğla’da Sermaye’nin Yoğunlaşması ve Merkezileşmesi**

Sermayenin yoğunlaşması süreci, sermayenin üretim araçları ve işçiler üzerindeki kontrol gücünün giderek arttığı ve artı değer birikimine bağlı bir şekilde toplam sermayenin daha az sermayedar elinde daha zayıf olanların mülksüzleştirilmesi yoluyla ele geçirildiği bir süreçtir. Merkezileşme süreci ise sermayenin, çeşitli sektörlerde, yoğunlaşma sürecinin en uç aşamasına geçildiğine işaret eden tek bir elde toplandığı süreçtir. Sermayenin yoğunlaşması, sermayenin niceliksel birikimini, merkezileşmesi ise birikimin nitelik olarak diğer sermayeleri içermesini işaret etmektedir (Ercan, 2002: 45). Sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi süreçleri, sermaye birikiminin gelişimi ya da kapitalizmin gelişimi süreçleri olarak da görülmektedir.

Muğla’da da belirli bir büyüklüğe ulaşan sermaye, birikim zorunluluğu nedeniyle farklı yatırım alanlarına yönelmiş, sermaye sahiplerinin bir kısmı iktidara yakın olan sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak, bir kısmı yerel yönetimle kurduğu iyi ilişkiler nedeniyle ve özellikle üretici kısmı cemaate yakın olan sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak ve bu sermaye fraksiyonunun kendisine sağladığı



uluslararası bağlantı ve pazarlar nedeniyle sermaye birikimi sürecine yön vermişlerdir. Muğla yerelinde sermayenin yoğunlaşması olgusu kendisini aslında 1980 öncesinde göstermiş hatta belirli bir niceliksel büyüklüğe ulaşan sermayelerin bir kısmı yerelin sınırlarını aşarak üretim ve ticaretlerini büyük şehirlere kaydırmıştır. Bazı sermaye sahipleri ise girişimci özellikleri ve özellikle yerel yönetimlerin kendilerine sağladığı olanaklar (bazı bölgelerin imara açılma oranlarında yapılan değişiklikler ya da kendilerine hazine arazisi üzerine konma fırsatı sağlanması gibi) ile sermaye birikimlerini arttırarak ve sürekli büyüterek yeni yatırım alanlarına yönelmişlerdir.

Muğla'da sermayenin niceliksel birikimine işaret eden sermayenin yoğunlaşma olgusunun arkasında üretimden ziyade arazi sahiplerinin elde ettiği rantlar bulunmaktadır. Bu anlamda rant temelli sermaye birikiminin önemli örneklerini görmek mümkündür. Özellikle üretime dayalı sermaye birikimi örneklerinin de son yıllarda özellikle mermer ve inşaat sektörlerinin gelişimi ile arttığı görülmüştür. Rant temelli sermaye birikiminin arkasında ise atalardan ve dedelerden kalan araziler bulunmaktadır. Türkeş'e göre Muğla'da üretimden ziyade rant temelli sermaye birikiminin görülmesinin arkasında; sarayın miri topraklarının önce sancakbeyleri tarafından sonrasında ise yerel varsıl aileler tarafından yönetilmesi sonucunda büyük toprak sahiplerinin sayısının Cumhuriyet öncesi dönemde artışı ve bu toprak sahiplerinin zamanında kazançlarını sanayiye değil de sadece eğitime harcamaları ve sonrasında da bunların çocuklarının ve torunlarının da bu arazi sahipliği nedeniyle ranta dayalı gelir sağlamayı daha kolay ve risksiz bulmaları gelmektedir. Özellikle Cumhuriyet öncesi dönemde Muğla ve çevresinde belirli ailelerin (Örneğin Köyceğiz'de Hasançavuşoğulları, Milas'ta Abdulazizoğulları ve Kale'de Tavaslıoğulları) bu topraklardan büyük kazançlar elde ettikleri görülmüştür.

Sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi sürecinde özellikle 1990'lı yıllarla birlikte belirli büyüklüğe ulaşan sermaye sahipleri, hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı bir zorunluluk şeklinde, hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda varlık, iktidar ya da itibar kazanımı gibi ekonomik, siyasi ve sosyal birtakım getiriler elde edebilme amacıyla Ercan'ın

“sermaye fraksiyonları” olarak isimlendirdiği örgütlenmeler içerisinde yer almışlardır. Merkezi Muğla Merkez İlçede (Menteşe’de) yer alan bu sermaye fraksiyonlarından ilki, Muğla Genç İşadamları Derneği’dir. Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) 12 Eylül 1995 tarihinde Muğla’da yaşayan bir grup iş adamının (14 kurucu üye) bir araya gelmesi ile kurulmuştur. Mayıs 2014 itibariyle 105 üyesi bulunan MUGİAD, Muğla’da daha çok ticaretle uğraşan işadamlarının sınıf olmanın gereklerini yerine getirmeye çalıştığı ve üyelerinin ekonomik ve siyasi hayatlarına yön verme potansiyeline sahip bir örgütlenme olma özelliğine sahip bir sermaye fraksiyonudur.

MUGİAD’ı takiben Muğla Mentese’de kurulan ikinci sermaye fraksiyonu Muğla 2000 Derneği’dir. 2014 yılı itibariyle yaklaşık 40 üyeye sahip olan Muğla 2000 Derneği, 1997 yılında bir grup Muğlalı işadamı tarafından kurulmuştur. Kuruluş amacı, Muğla’yı 2000’li yıllara yakışacak bir vizyon sahibi yapmak olan Muğla 2000 Derneği kendini daha çok sosyal ve kültürel alanlarda Muğla’ya katkı sağlamaya adanmış bir sermaye fraksiyonu olarak görülmektedir. Muğla 2000 Derneği, özellikle Muğla’daki diğer sermaye fraksiyonları içerisinde yer alan çoğu üyeye göre Muğla’nın burjuvalarının bir araya geldiği dışı kapalı bir yapıya sahiptir.

Merkezi Muğla Merkez İlçede (Menteşe’de) yer alan üçüncü sermaye fraksiyonu ise çoğunluğunun üreticilerden oluştuğu yaklaşık 500 üyeye sahip olan Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİD)’dir. MUSİD 2006 yılında farklı sektörlerden bir grup işadamı ve sanayicinin ortak iradesi ile kurulan bir sermaye fraksiyonudur. MUSİD’in temel amaçları başlıklar altında şöyle sıralanabilir (MUSİD, 2014);

- **Birikim Paylaşımı, Ortak Enerji:** Üye iş adamı ve sanayicilerin , en azından tecrübe ve bilgi birikimlerini belirli platformlar aracılığı ile paylaşarak ortak bir irade koymalarını sağlamak ve ortak hareket etme kültürünü yerleştirmek.
- **KOBİ'ler ile Beraber:** Türk ekonomisinin ana unsuru KOBİ'lerin, rekabette sürekli mevzi kaybetmelerini önlemek için dayanışmalarını sağlamak, KOBİ'lerin sorunlarını en yüksek perdeden seslendirmek.

- **Yeni Pazarlara Açılım:** Mensuplarını, şartları ağırlaşan piyasa koşullarına hazırlarken diğer taraftan yeni pazarlara açılmada yol gösterici olmak. KOBİ'leri ihracatın parçası haline getirmek.
- **Muğla'nın Sorunlarını Sahiplenmek:** Muğla'yı tüm Akdeniz havzasının cazibe merkezi yapmak için ekonomi altyapısına, sosyal yaşamına katkılar sağlamak.
- **Dengeli Kalkınma:** Metropollere sıkışan ekonomik hareketliliği metropol dışına taşımak ve bu amaçla, bölgesindeki iş dünyası dernekleri ile işbirliği yapmak ve gerekmesi halinde ortak projelere imza atmak.
- **Bilgi ve Eğitim Altyapısı:** Yaşanan baş döndürücü değişime uyarlanmak, ekonomide kural takip eden değil, kural koyan olmak için bilgi ekonomisinin şartlarını en iyi şekilde yerine getirmek ve üyelerine yansıtmak. Bu amaçla seminer, konferans, panel vb. organizasyonları gerçekleştirmek.
- **Yeni Ekonomi:** Bilgi ve bilişim teknolojisindeki gelişmelerin giderek hayatın merkezinde konumlanması nedeniyle çehresi değişen ve yeni ekonomi adı altında ifade edilen trendi yakından takip etmek ve gereklerini yerine getirerek bu alanda üyelerine kulvar açmak.

Uluslararası alt sözleşme ilişkilerinin yoğun olarak görülmeye başladığı sermayenin yoğunlaşma ve merkezileşme sürecinde MUSİD, başta Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) olmak üzere uluslararası bağlantıları güçlü olan ve ülke çapında faaliyet gösteren daha ziyade “cemaate” yakın ulusal sermaye fraksiyonları ile iyi ilişkiler içerisinde olması ve bu sermaye fraksiyonlarına sıkı sıkı bağlı oluşu nedeniyle özellikle üreticiler için kendilerinin uluslararası arenaya açılması ve kendilerini göstermelerinin yegâne aktörü olarak önemli bir işleve sahiptir. Ayrıca MUSİD, Muğla'da Fethullah Gülen cemaatine yakınlığı ile bilinen bir sermaye fraksiyonu olma özelliği de taşımaktadır.

Merkezi Muğla Merkez İlçede (Menteşe'de) yer alan son sermaye fraksiyonu ise Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD)'dir. MÜSİAD Muğla Şubesi, MÜSİAD'ın 35. Şubesi olarak 2012 tarihinde işadamı Sayim Akdeniz'in başkanlığında 58 üye ile kurulmuştur. MÜSİAD Muğla Şubesi, temel olarak Muğla ekonomisinin gelişimi için çalışmak ve Muğla'lı işadamlarını dünya ile buluşturmayı

amaçlamaktadır. Ayrıca MÜSİAD, iktidara yakınlığı ile bilinen bir sermaye fraksiyonu olma özelliği taşımaktadır.

#### **4.7.3. Muğla’da Sermaye İçi Mülksüzleştirme Yoluyla Birikim Örnekleri**

Sermayenin yoğunlaşması sürecinde sermayenin belirli ellerde toplanmaya başladığı ve daha zayıf olanların mülksüzleştirildiği örnekleri Muğla’da da görmek mümkündür. Bunların başında Muğla Kireç Sanayi A.Ş. örnek olarak verilebilir.

1940’larda günlerce devam eden deprem sırasında deprem kuşağında yer alan Muğla Merkezi ve civarında meydana gelen hasarın az olması, Bayındırlık Bakanlığı Fen Heyetince düzenlenen raporda inşaatlarda kullanılan Muğla kirecinin bir özelliğine dayalı olarak açıklanmıştır. Muğlalı iş adamı ve esnafı bu raporu göz önüne alarak Muğla kirecini üretmeyi ve Muğla kirecinin Ege, Akdeniz, Marmara bölgelerinde Pazar payının yüksek olacağını düşünmüştür. Zaten o yıllarda Hamursuz Dağı ve Yılanlı yolunda birçok kireç ocağı çalışmaktadır ve o dönemde kireç ilkel yollarla elde edilmektedir (Sapmaz, 2014).

İmar ve İskan Bakanlığı yapım malzemesi Genel Müdürlüğünün teşviki, teknik yardımları ve Muğla Ticaret Odasının öncülüğü ile 26 Müteşebbis tarafından 500 bin TL sermaye ile 09.06.1969 tarihinde Muğla Kireç Sanayi kurulmuştur. Kurulacak tesis için Dünyada kireç tesisleri imalatı yapmış firmalar arasında “NIKEX” Macar Ağır Endüstri Ekipmanları yapan firmanın teklifi uygun bulunarak antlaşma yapılmıştır. Fabrikanın montajı Macar “NIKEX” firması yetkililerince tamamlanmış, bir yıllık teknik çalışma garantisi zorunlu tutulmuştur. Teknolojisi ve yer seçimi kesinleşen Muğla Kireç Sanayi A.Ş.’ye halkın katılımı ve ortaklığı bu aşamadan sonra olmuştur (Sapmaz, 2014).

Ortaklardan önceki dönem Ticaret Odası Başkanlığı yapan Nevzat Kökçü ve Av. Yaşar İter’in yönlendirmesi ile Muğla’nın tüm ilçeleri dolaşmış ve ilçelerden de birçok ortak yapılmıştır. Fabrika deneme üretimine 1971 sonlarında başlamıştır. 1972 yılında sermaye artırımına gitmiş ve sermayesi 10.000.000 TL’ye yükseltilmiştir. Şirket 1981 yılının sonlarında ekonomik sıkıntıya düşmüştür. O

aşamada büyük ortaklardan Şerif Ünal hisselerinin tamamını 1982 yılında İl Özel İdare Müdürlüğüne bağışlamıştır. %78,6 'lık hisse payı karşılığında dönemin Valisi Kemal Nehrozoğlu Yönetim Kurulu Başkanı olmuştur (Sapmaz, 2014).

1984 yılında Vali Yücel Bölgen, 1988 yılında Vali Erol Çakır, 1991'de Vali Dr. Lale Aytaman Yönetim Kurulu Başkanıdır. 1992 yılında sermaye artırımına gidilmiş ve sermayesi 2.775.000.000 TL'ye çıkmıştır. Ancak Teknolojik yenilenme ve yapılanabilme sorunu çözülememiştir. 1993 yılında sermayesi 6,105.000.000 TL olmuştur. Devletçe başlatılan özelleştirme ilklerinden olan Muğla Kireç Sanayi A.Ş.'nin %80'e yakın hissesi 16.12.1992 tarihinde Öztüre Kimtaş Kimyevi Kireç San. A.Ş.'nin olmuştur. Daha sonra Enka Holding Hisselerini Öztüre Kireç A.Ş.'ye satmış, böylelikle Öztüre Kireç'in hissesi %87,70'lik bir hisseye ulaşmıştır. Şirketin ortaklık yapısı halka açık şirket olarak devam etmekte ve 692 kayıtlı ortağı bulunmaktadır (Sapmaz, 2014). Muğla Kireç Sanayi halen faaliyet göstermekte olup en büyük hissedarı Öztüre Holding'tir.

Yapılan görüşmelerde Muğla Kireç Sanayi, Muğla'daki başarısız ortaklıkların yegane örneği olarak gösterilirken gerek kurulma aşamasında yer alan müteşebbislerin büyük çoğunluğunun gerek halka açılması ile ortak olanların çoğunluğunun mülksüzleştirildikleri ve söz konusu kişilerin sahip oldukları ortaklıklardan herhangi bir katkı sağlayamadıkları belirtilmiştir. Burada yine mülksüzleştirme birikimi örneklerinde görülen büyük sermayenin (Türkiye Çapında büyük sermaye) özellikle Muğla Kireç Sanayi'nin özelleştirilmesi sonrası kazançlı çıktığı görülmüştür. Böylece Öztüre Holding özelleştirme sonrası, Muğla Kireç Sanayi'nin büyük bir kısmına sahip olması nedeniyle Muğla'da sermayenin yoğunlaşması sürecinde önemli bir aktör olarak varlığını sürdürmüştür.

Muğla'daki diğer mülksüzleştirme yoluyla birikim örnekleri ise Muğla Güzelyayla Dokumacılar Kooperatifi, İnan Optik AŞ. ve Hamle Gazetesi örnekleridir. Bu örnekler, daha çok yereldeki büyük sermaye sahiplerinin kazançlarını arttırdıkları ve yereldeki küçük ve orta boy esnaf, girişimci ve çalıştırdığı işçileri mülksüzleştirdikleri örnekler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ayrıca Muğla'nın Milas ilçesinde 2007 yılında 238 hektarlık alanın kül olduğu Güvercinlik Koyu'nda yapılan iki otelin de mülksüzleştirme yoluyla birikimin önemli örnekleri arasında gösterildiği dikkat çekmektedir. Bu alanda ilk otel inşaatı MNG Holding tarafından yapılırken ikinci otel ise Güvercinlik Turizm Ticaret Anonim şirketi tarafından yapılmaktadır. Muğla'da mülksüzleştirme yoluyla birikimin görüldüğü bir diğer örnek ise yapılan görüşmeler sırasında sermaye fraksiyonu üyelerinden birisi tarafından şöyle dile getirilmiştir; Milas Ören yat limanı, sit bölgesi ilan edilmesi sonrası Özelleştirme Kurulu Tarafından 3 kez ihaleye çıkmış, 3. İhalede çok ucuza birileri limanı kendilerine kapatmış, özelleştirme yine birilerinin çıkarlarına hizmet etmiş, birileri güçlerine güç katarken özelleştirme mülksüzleştirmeyi beraberinde getirmiştir.”

Muğla'da görülen mülksüzleştirme örnekleri içerisinde özellikle Muğla Kireç Sanayi ve Hamle Gazetesi örnekleri görüşme yapılan sermaye fraksiyonu üyelerinin büyük bir çoğunluğu tarafından ortaklık kurma konusunda kötü örnekler olarak gösterilmiş ve bu kötü örneklerin Muğla'da ortaklık kültürünün gelişmesinde önemli bir payının olduğu da dile getirilmiştir.

#### **4.7.4. Muğla'da Ortaklık Kültürü Üzerine**

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi ve Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) üyeleri ile yapılan yüz yüze görüşmeler ve anket bulgularından hareketle özelde bu sermaye fraksiyonları içerisindeki üyeler arasında ve genelde Muğla'da yaşayan işadamları/girişimciler/tüccarlar arasında ortaklık kültürünün gelişmediği ve birlikte hareket etme duygusunun zayıf olduğu sonucuna varmak mümkündür. Bu kısımda Muğla'da ortaklık kültürünün gelişmesinin ve birlikte hareket etme duygusunun zayıf oluşunun nedenleri ile sürdürülen başarılı ortaklıkların niteliği, görüşme yapılan tüm sermaye fraksiyonu üyelerinin görüşleri çerçevesinde aktarılmaya çalışılacaktır.

Yapılan görüşmelerde sermaye fraksiyonu üyelerinin büyük çoğunluğu “Çatal Kazık Yere Batmaz” atasözünü sıkça kullanarak Muğla'da ortaklığın yürümediğini

ve yürüyemeyeceğine ilişkin görüşlerini belirtmişlerdir. Bu atasözü, birden çok kişinin söz sahibi olduğu işin yürümeyeceği anlamına gelmektedir. Bu bağlamda Muğla'da çatal kazığın yere batmamasının çok sayıda nedene bağlandığı görülmüştür. Bunlar başlık olarak şöyle sıralanabilir; Muğla'nın yapısı, Muğlalının karakteristiği, geçmişteki kötü deneyimler ve bunlara ilişkin toplumdaki kanaat önderlerinin olumsuz düşünceleri, geçmişteki başarısız ortaklık girişimleri, güven eksikliği, geçmişten gelen bir ticaret kültürünün olmayışı, rant sağlamanın daha kolay ve risksiz oluşu, küçük esnaf zihniyeti, göçebe kültürünün etkisi, ortaklık yapılabilecek iş kollarının olmayışı, işadamları arasında hasbihal (yarenlik) kültürünün olmayışı, gelişmiş bir sanayinin olmayışı ve organize sanayinin kurulmamış olması, duygusal davranmak, kurumsallaşmanın olmayışı, kapasitenin yetersiz olması ve yeterli üretimin yapılmayışı, aileye bağlı kalma ve sözünden çıkamama durumu, rekabet ortamı, ortaklığa ihtiyaç duyulmaması, mekânın kendine özgü mantığı (küçük şehir mantığı), sermaye birikiminin daha yeni sağlanıyor oluşu, turizmin öne çıkışı, eltilerin varlığı ve eş etkisi, vahşi kapitalizm, yeni iş alanı yaratılmayışı, yerel yönetim engelleri, aile işletmelerinin çokluğu.

Gerek MÜSİAD Muğla Şubesi gerek MUGİAD üyeleri ile yapılan görüşmelerde ortaklık kültürünün ve birlikte iş yapma duygusunun zayıf olması öncelikle Muğlalı olma ile ilişkilendirilmiştir. Yapılan görüşmelerde Muğla'daki para-sermaye sahiplerinin görüşmecilerin dile getirdikleri şekliyle aşağıda sıralanan karakteristiklerinin ortaklık kültürünün gelişmeyişinde önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir;

- Coğrafi şartlar (dağlık arazi, çevre il ve ilçelere 1990'lı yıllara kadar ulaşımın kolay olmayışı gibi) nedeniyle kendi kendine yetmeyi bilir,
- Risk almayı sevmez, garantidir,
- “Küçük esnaf zihniyeti ”ne sahiptir, yani parayı kazanmaya başladı mı hemen o gün hasılatı bölüşmek ister,
- Duygusal davranır,
- Genellikle çoğu çok zengindir ve üyelerin bir kısmına göre arsa zenginleri ağırlıkta iken bir kısmına göre ise bankada önemli miktarlarda parası olan da çoktur,

- Bireysel yaşamı sosyal yaşama tercih eder,
- Egoisttir,
- Bireysellik ön plandadır, örneğin yöre oyunlarında (Muğla Zeybeği) bile tek başına oynanır,
- Bir grubun parçası olmayı sevmez,
- Sıcak paraya bakar, ileriye düşünmez,
- Hiçbiri sanayici değildir, çoğunluğu geçmişten gelen bir ticaret kültürü kendilerine aktarılmadığından ticaret yapma yeteneğinden yoksundur,
- Çoğunda “2 daire al kiraya ver” mantığı ağır basar,
- Bir yatırım içerisinde yer aldığı ya da ortak olduğunda; 10 gün sonra hemen benim parama ne oldu diye ortaya çıkar,
- Hesap vermek istemez (Bu özellik sadece Muğlalılar için değil Türk Milleti için söylenmiştir ve bunun nedeninin İmparatorluk geni olduğu ileri sürülmüştür),
- Özgüveni çok fazladır, birine ihtiyaç duymadan ben kendim yaparım diye düşünür,
- Tarım, turizm ve gayrimenkulden gelir elde etmek kolay olduğundan rahattır, birileri ile birlikte iş yapma ihtiyacı yoktur,
- Büyük bir çoğunluğu aileye çok bağlıdır ve aile büyüklerinin sözünden çıkamaz, onlara sormadan tek başına karar veremez,
- İklim nedeniyle tembelliğe alışmıştır,
- Kısıtlanmak istemez, sıkıntıya gelemmez,
- Yerel milliyetçilik duyguları zayıftır,
- Atalarından, dedelerinden aktarılan bir ticaret kültürü olmadığından ticari görgüleri eksiktir,
- Kendi işinin patronu olma isteği baskındır,
- Rahat yaşamaya alışmıştır,
- Çalışmadan para kazanmayı sever, kuru para (faiz) peşindedir,
- Büyüyüp geliyeceğim mantığı yoktur, yarını düşünme kaygısı yoktur,
- Özgürlüğüne düşkündür,
- Sabah kalktığında şunları elde etmeliyim gibi bir düşüncesi yoktur,



- Gelir kaynağı daha çok ranta dayalıdır,
- Azıcık aşım ağrısız başım düşüncesine sahiptir.

Görüşme yapılan sermaye fraksiyonu üyelerine göre Muğla'da ortaklık kültürünün zayıf oluşunun arkasında yatan ikinci temel neden Muğla'nın yapısı ile ilişkilidir. Üyelerin görüşleri çerçevesinde Muğla'nın aşağıda yer alan yapısal özellikleri nedeniyle Muğla'da ortaklık kültürü gelişmemiş ve para sermaye sahipleri arasında birlikte iş yapma duygusu zayıf kalmıştır;

- Korumacı yapı (“Muğla göze batmasın, biz burada iyiyiz, Muğla'ya dokunmasınlar, Muğla ile uğraşılmasın” şeklindeki özellikle yerel yönetim ve Muğla'daki büyük sermaye sahiplerinin yıllardan beri Muğla üzerinde hâkim olan düşüncelerinin ürünü olan korumacı yapı),
- Dokusunun göç nedeniyle bozulabileceği korkusunun varlığı,
- Özellikle yerel yönetimlerin şehri olduğu gibi yaşatma çabası,
- Muğla'nın bireyselliği ön plana çıkaran kültürü,
- Muğla'nın coğrafyası (dağlık arazilerin bolluğu, dağınık coğrafyası, çevre il ve ilçelere ulaşım olanaklarının 1990'lı yıllara kadar yeterli olmayışı, Örneğin Muğla'dan Aydın'a gitmek için 365 viraja sahip Gökbel Geçidi'nin geçilmesinin gerekmesi),
- Yol güzergâhının bir kör nokta bir nevi apandisit oluşu,
- Kiraların yüksekliği,
- Karlılık oranlarının yüksekliği,
- Mal sahipleri için rantların yüksek oluşu,
- Geçmişten aktarılan bir ticaret kültürünün olmayışı,
- Göçebe kültürünün varlığı,
- Ekonominin yeterince büyük olmayışı,
- Nitelikli ve niteliksiz eleman sıkıntısının çekilmesi,
- Gelişmiş bir sanayinin yokluğu,
- Kapasitenin yetersiz oluşu,
- Bürokratik engellerin fazlalığı (özellikle yerel yönetim engellerinin varlığı),

- Genel olarak ekonomik gücü olan ve bu noktada yeterliliği olan bir bölge oluşu,
- İmkânların Anadolu'ya göre fazla oluşu,
- Küçük şehir psikolojisi,
- İklim,
- Arsa üretiminin yetersiz oluşu,
- Yerli-yabancı yatırımcı ayrımının yapılması,
- Turizmin hep ön planda oluşu,
- İnsan unsuru hazır olmasına rağmen (beşeri sermayesi yüksek) üretime dayalı büyüme için potansiyel olmayışı,
- Geçmişte kendi kendine yeten bir ekonomiye sahip oluşu,
- Ticari ve ekonomik olarak çok büyük bir şehir merkezine sahip olmayışı,
- Organize Sanayi Bölgesine sahip olmayışı,
- Büyük iş potansiyeline sahip olmayışı,
- Merkez ilçe Mentеше'nin hem coğrafi hem de nüfus olarak küçüklüğü,
- Üretime dayalı bir ekonomiye sahip olmayışı.

Çalışma kapsamında yapılan derinlemesine görüşmelerde sermaye fraksiyonu üyelerinin büyük bir çoğunluğu, geçmişteki başarısız ortaklık örneklerinin de (Kireç Sanayi A.Ş., Hamle Gazetesi örnekleri) ortaklık kültürünün gelişmesini olumsuz etkilediğini ve yeni ortaklık girişimlerinin ve bunlara dayalı bir şekilde planlanan yatırımların da (Muğla Yatırım A.Ş., Marmaris Buz Fabrikası, Miktuk Kooperatifi ve YEDAŞ A.Ş. gibi) önünün kesilmesine neden olduğunu dile getirmişlerdir. Ayrıca toplumda ticaretle uğraşan kanaat liderlerinin de geçmişteki başarısız ortaklık örneklerinden hareketle ortaklığın yürütülmesi ile ilgili olumsuz düşüncelerinin de yörede ortaklık kültürünün oluşması ve gelişmesini olumsuz etkilediğinden bahsedilmiştir.

Ortaklık kültürü ve birlikte iş yapma duygusunun zayıf oluşunun bir diğer nedeninin yöredeki girişimciler arasındaki güven problemi olduğu iddia edilmiştir. Çalışma kapsamında yapılan anket çalışması sonuçları da göstermiştir ki; aynı sermaye fraksiyonu içerisinde yer alan üyelerin bile çok azı birbirine güven duymaktadır.

MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinden bir kısmı ise ortaklık kültürünün gelişmemesinin bir nedeninin de işadamları arasında yarenlik kültürünün olmayışı olduğunu iddia etmektedir. Bu bağlamda bu üyeler, MÜSİAD çatısı altında belirli aralıklarla gerçekleştirdikleri hasbihal toplantıları ile bu kültürü geliştirmeye çalıştıklarını belirtmişlerdir.

#### **4.7.5. Muğla'da Potansiyel Tertius'lar**

İl/İlçe Belediye Başkanları ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanları ile aynı anda birden fazla sermaye fraksiyonu üyeliği bulunan kişilerin çalışmanın ikinci bölümünde Simmel ve Merton tarafından tanımlanan “tertius gaudens” yani başarılı girişimci özelliğine sahip fayda sağlayan üçüncü kişilerin birtakım özelliklerine sahip oldukları görülmüştür. İl/İlçe Belediye Başkanları ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanları, sermaye fraksiyonu ağları arasında bilgi ve kontrol yararına sahip yapısal boşlukları dolduran aracı kişilerin başında gelmektedirler. Buldukları konum nedeniyle yörelerdeki sermaye fraksiyonu üyeleri ile sürekli ilişki içerisinde olan ve hatta yöredeki sermaye fraksiyonlarından biri ya da bir kaçına üyeliği de bulunan bu aktörler sermaye fraksiyonu ağları arasındaki yapısal boşlukları doldurma potansiyeline sahiptirler.

İl/İlçe Belediye Başkanları ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanları, sermaye fraksiyonları içerisinde yer alan aktörlerle olan aracılık bağlantıları kaynaklı değer yaratan ve değer arttıran kişi potansiyeline sahip aktörlerdir. Bu yönleri ile Burt'un deyimiyle akıllı girişimci olma özelliğini de taşımaktadırlar. Bu aktörler diğer aktörlere göre daha fazla sosyal sermayeye hatta daha fazla aracı sosyal sermayeye sahiptirler.

Bu aktörlerin dışında tertius gaudens olarak görülebilecek aktörler arasında aynı anda birden fazla sermaye fraksiyonu üyeliğine sahip aktörler ile il/ilçe genel meclis üyeliği gibi il yönetiminde önemli pozisyonlarda bulunan aktörler de potansiyel tertius olma özelliklerine sahiptirler. Yapılan görüşmelerde özellikle birden fazla sermaye fraksiyonu üyeliği bulunan aktörlerden bir kısmının daha fazla

aracı (köprü kuran) sosyal sermayeye sahip olduğu, yöredeki girişimci / işadamı / tüccarlar için onların faydalarına olabilecek bilgileri elde etme olanaklarına sahip oldukları, bu bilginin kontrolü ve bu bilgiden kimlerin faydalanabileceğini belirlemede etkin rol oynadıkları görülmüştür. Sahip olunan bilgi ve yapısal boşluklarda yer alma kaynaklı kontrol faydasının, hem bu aktörlere hem de aidiyet duygularının daha yüksek olduğu sermaye fraksiyonu üyelerine önemli faydalar ve girişimcilik fırsatları yarattığı gözlemlenmiştir.

#### **4.7.6. Muğla'da Yerel Olanların Talepleri**

Saçılma olgusunun bir sonucu olarak yereldeki küçük ölçekli ve uluslararası sermaye ile bütünleşme çabası içerisinde olan tekil sermayeler, sermaye grup ya da fraksiyonları ölçeklerini ve birikimlerini sürekli arttırma çabası içerisinde yerel dinamiklerin geliştirilmesini istemektedirler. Bu bağlamda Muğla'daki sermaye fraksiyonu üyeleri de birikimlerini sürekli arttırma zorunluluğu nedeniyle ulaştıkları birikimin boyutu ile paralel bir şekilde yerelin sınırlarını aşma, ulusala yayılma ve uluslararası arenada kendini gösterme ve ilerleme çabasına karşılık yerel ve bölgele ilişkin taleplerini dile getirmişlerdir. Bu taleplerin başında; Muğla için sermaye birikiminin önünde büyük bir engel olarak gördükleri Muğla'yı koruma duygusu yüksek yerel yönetimin birikimi engelleyici ve zorlaştırıcı zihniyetinin değişmesi gelmektedir.

Sermaye fraksiyonu üyelerinin önemli bir kısmı yeni bir yatırım yapacaklarında yerel yönetimden herhangi bir destek beklemediklerini belirtmişler ve sadece yerel yönetimin bu girişimlerine köstek olmamasını diledikleri görülmüştür. Sermaye fraksiyonu üyelerinin yerel yönetimle ilgili şikayetleri özellikle arsa üretiminin yetersiz oluşu, imara açılan yer sayısının az oluşu ve karşılaşılan birtakım bürokratik engellerle ilgilidir. Bazı sermaye fraksiyonu üyelerine göre; yerel yönetimle iyi ilişkiler içerisinde olan birtakım girişimciler hatta il yönetiminde yer alan ve siyasi arenada yerel yönetimle birlikte aynı saflarda yer alan birtakım girişimciler şikayetçi olunan bu konularda hiçbir sıkıntı çekmemekte

hatta kendilerini geliştirmeleri ve rant sağlama olanaklarının iyileştirilmesi sağlanmaktadır.

Yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin taleplerinin bir diğer muhatabı ise devlettir. Özellikle piyasa merkezli bölgesel birikimin sağlanmasında devlet ve sermaye arasında adeta bir köprü görevi üstlenen Bölgesel Kalkınma Ajanslarına ve kalkınma ajansları dışında girişimcilerin hibe ile destek akabileceği ve bünyesindeki fonlardan yararlanabileceği devlet temelli KOSGEB gibi kuruluşlara büyük iş düşmektedir. Bu bağlamda yereldeki sermaye fraksiyonu üyeleri de bu iki kuruluştan yerel kaynakların harekete geçirilmesi ile yararlanabilecekleri proje, teşvik, destek, hibe ve fonlarla ilgili kendilerine bilgilendirme yapılması konularında yardımcı olunmasını beklemektedirler. Ayrıca sermaye fraksiyonu üyelerinin çoğunluğu, bu kuruluşların işleyişi ve kendilerine yardımcı olma konusunda eksik ve yetersiz kaldığı, bu kuruluşların ilk ortaya çıktıkları zamanlara kıyasla kendileri için anlamını yitirmeye başladıkları, bürokrasinin bu kuruluşlardaki varlığının giderek arttığı ve siyasetin bu kuruluşlarda da başat bir faktör olarak karşılına çıktığı konularında hemfikirdirler. Mevcut durum itibarıyla hem MÜSİAD Muğla Şubesi hem de MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin bu kuruluşlardan yararlanma oranları ve yararlanma sıklıklarının düşük oluşu, bu düşüncelerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

#### **4.7.7. Muğla'da Sermaye Fraksiyonları Arasında Gerilim**

Sermayenin saçılması, yoğunlaşması ve merkezileşmesi süreçlerinin bir parçası olarak Ercan'ın sermaye fraksiyonları olarak tanımladığı (2009; 44-45) kendi çıkarları etrafında örgütlenen sermaye grupları arasında iktidar olma isteğine bağlı yani verili gerçeklik üzerinde müdahalede bulunma potansiyellerini arttırmaya yönelik rekabet, çatışma ve gerilimler yerelde de kendini göstermektedir. Bu sermaye grupları bir yandan çoğul iktidarlarını diğer taraftan ise merkezi siyasal iktidar üzerinde etkili olma anlamında iktidarlarını arttırmaya yönelik hareket etmektedirler. Özellikle iktidar sahibi olma savaşında sermaye fraksiyonları arasındaki gerilim ve çatışmalar verili gerçeklik üzerinde müdahale etme

potansiyellerini arttıracak gelişmelerin yaşanması ile kendini daha açık bir şekilde göstermektedir. Muğla yerinde 11 Mayıs 2013 tarihinde yapılan İl Ticaret Odası Başkanlığı seçimleri, yereldeki sermaye fraksiyonlarının iktidarlarını arttırmaları yönünde taraf olarak kendi adaylarının yanında yer aldıkları ve seçim sürecinde ve sonrasında başta MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonları arasındaki çatışma ve gerilimlerin önemli boyutlarda yaşandığı bir gelişme olarak gösterilebilir.

Muğla İl Ticaret Odası'nın bu son dönem seçimlerinde daha önce iki dönem başkanlık yapan Bülent Karakuş "Güç Birliği" ile üçüncü kez aday olurken, karşısında "Gelişim Hareketi" ile Muğlalı Sanayici ve İhracatçı Sefa Altaş bulunmaktadır. Çalışmanın nesnesini oluşturan sermaye fraksiyonlarından MUGİAD önceki başkanı desteklerken ve seçim sürecinde yanında yer alırken MÜSİAD Muğla Şubesi Sefa Altaş'ı desteklemiştir. Önceki başkanın MUGİAD'a üyeliği bulunurken, başkan adayı Sefa Altaş bir MÜSİAD üyesidir. Ayrıca seçim sürecinde bu sermaye fraksiyonları dışında kalan ve araştırmanın nesnesi olarak incelenemeyen MUSİD ve Muğla 2000 sermaye fraksiyonları geleceğe yönelik çıkarları doğrultusunda önceki başkan Bülent Karakuş'u desteklemişlerdir. Bu süreçte önceki dönemlerde Bülent Karakuş'un başkanlığında CHP'nin arka bahçesi olarak görülen Ticaret Odası'nın başkanlığı için dönemin Ak Parti Milletvekillerinden Yüksel Özden'in de eski başkanı desteklemesi dikkat çekicidir.

Muğla il Ticaret Odası seçimleri öncesi süreçte sermaye fraksiyonlarının bir sermaye paylaşım mücadelesi içerisinde ticari anlamda, projeler anlamında ve menfaatlerin sürdürülmesi anlamında söz sahibi olmak ve bu konularda ipleri ellerinde tutmak için kendilerine yakın buldukları ve ilerde kendilerine fayda sağlayacağını düşündükleri adayları destekledikleri gözlemlenmiştir. Bu süreçte ortaya çıkan önemli gelişmelerden birisi de normalde hiçbir zaman ortak bir eylem içerisinde yer almayacağı düşünülen sermaye fraksiyonlarının sermaye paylaşım mücadelesi içerisinde aynı saflarda yer almaları ve aynı adayı desteklemeleridir. sermaye fraksiyonlarından birinin genel sekreterinin deyişiyle "bu süreçte sermaye paylaşım savaşı, her anlamda 'satışların' yaşandığı bir süreci beraberinde getirmiştir". Daha önceleri aynı safta yer alan sermaye fraksiyonu üyeleri çıkarlar

devreye girdiğinde bireysel davranmışlar ve böylece hiç biraraya gelmeyecek denilen sermaye fraksiyonları (MUGİAD, MUSİD ve Muğla 2000) çıkarları doğrultusunda birlikte hareket etmişlerdir. 2013 yılı Mayıs ayında yapılan Muğla İl Ticaret Odası Seçimleri çerçevesinde; Muğla'daki sermaye fraksiyonlarının sermaye paylaşım ve iktidar sahibi olma savaşı içerisinde bu seçimlerin önemli öznelerini oluşturdukları görülmüş ve aralarındaki gerilim, çatışma veya rekabetin, menfaatleri devreye girdiğinde görmezden gelinebileceği gerçeği ortaya çıkmıştır.

#### **4.7.8. Muğla'daki Diğer Sermaye Fraksiyonları Hakkındaki Düşünceler**

Bu kısımda, yapılan görüşmeler sırasında MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin hem yöredeki diğer sermaye fraksiyonları ile ilgili hem de birbirleriyle ilgili görüşlerine yer verilmiştir. Bu bağlamda yöredeki diğer sermaye fraksiyonlarından ilk kurulanı (1997) Muğla 2000 Derneği hakkında görüşmelerden aktarılanlar şöyle sıralanabilir;

- Burjuva grubu,
- Muğla'daki belli başlı aile çocuklarının içerisinde yer aldığı, aralarına herkesi kabul etmeyen kapalı bir yapılanma,
- Muğla'daki elit insanların kurduğu bir yardım kuruluşu,
- Muğla'nın altın çocukları,
- Neye hizmet ettiği bilinmeyen kapalı bir yapı,
- Diğer girişimci ağlarından farklı bir şekilde bir görüşün yansıması değildir.

Bir diğer sermaye fraksiyonu olan MUSİD ile ilgili olarak görüşmeciler şu ifadeleri kullanmışlardır;

- Cemaat ile iyi ilişkiler içerisinde olan hatta içerisinde cemaate mensup üyelerin de yer aldığı işadamı derneği,
- Alo deyince herkes toplanıyor,
- Belirli bir görüşün yansıması olarak karşımıza çıkıyor,
- Üreticilerin ağırlıkta olduğu ulusal ve uluslararası bağlantıları (TUSKON bağlantısı nedeniyle) kuvvetli bir işadamı derneği,
- MUSİD'in güçlü bağlantıları olması nedeniyle MUSİD'de üretici olanın sırtı yere gelmez.

MUGİAD ile ilgili olarak şu ifadeler kullanılmıştır;

- Muğla İl Ticaret Odası'nın arka bahçesi,
- CHP'nin arka bahçesi,
- Muğla'da sosyal ve siyasal yaşama bir işadamı olarak adımın ilk okulu,
- Muğla'da iş dünyası hareketliliği için bir temel taşı,

MÜSİAD ile ilgili olarak ise şu ifadeler kullanılmıştır;

- Ulusal, bölgesel ve uluslararası bağlantıları çok güçlü, iş ve sosyal çevre ile ilgili etkin bir dernek,
- Muhafazakar yapıdaki işadamlarının bir arada bulunduğu bir dernek,
- İktidar ile iyi ilişkiler içerisinde olması nedeni ile gün geçtikçe gücü artan bir dernek,
- Siyasi yönü ağırlıkta olan bir dernek,



- Yöredeki diğer derneklere kıyasla siyasi olarak daha etkin bir dernek,
- Çoğunluğu girişimci ruha sahip işadamlarının içerisinde yer aldığı bir dernek.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ana akım iktisadın eşitsizliğin yaratılması ve yeniden üretilmesinde temel rol oynayan sermayeyi sadece katı biçim olarak (bina, altyapı, makine vb) ele alan sermaye anlayışı, son dönemde popüler olan sosyal sermaye kavramının aşırı vurgulanmasıyla sermayenin üretimi ve yeniden üretiminde sosyal ilişkilerin ön plana çıkarılmasına doğru evrilmiştir. Toplumsal içeriğinden bağımsız bir şekilde kavramsallaştırılan sermaye, kapitalistin sahip olduğu bir kaynak olarak görülmüş, bu sınıfın sosyal ilişkileri kullanarak karını arttırmada sosyal sermayeye önemli bir rol atfedilmiştir. Bu bağlamda piyasada beklenen getirilerle sosyal ilişkilere yatırım yapılması şeklinde tanımlanan sosyal sermaye, ana akım iktisatta akışkan olmayan, bireylerin içerilme/dışlanma, kabul görme/reddedilme, meşruiyet/gayrimeşruluk, yasal/yasal olmayan karşıtlıkları çerçevesinde sahip olabileceği bir unsur olarak görülmeye başlanmıştır. Sosyal sermayenin bu şekildeki kullanımı, ana akım iktisadın katı sermaye anlayışının üzerine bir örtü örtmüştür. Bu örtü, ana akım iktisatta sermayenin toplumdaki uzak bir şey olarak anlaşılması gerektiği yönündeki anlayışı yumuşatma amacı taşımaktadır. Bir yandan ekonomik olan ve olmayan, sosyal ve sermaye terimlerinde kendini bulmakta ve ekonomik olan ekonomik olmayana bağımlı kılınmakta, bir yandan ise zaten sosyal olan sermaye, sanki sosyal içeriğini bu kavramsallaştırma ile kazanıyormuş gibi gösterilmeye çalışılmaktadır. Oysa sermaye kaynağını sermaye sahipleri ile işçiler arasındaki sosyal ilişkinin sürekli yeniden üretiminden alması dolayısıyla zaten doğası gereği sosyaldır ve bu sosyallik, sosyal sermayenin bu şekilde kavramsallaştırılması öncesinde de kapitalistin sermayeyi sosyal ilişkilerini potansiyel olarak kullanarak hem işini kurmasında hem işini sürdürme ve karını arttırma çabasında hem de sermaye birikiminin (çevrimin) sürekliliğinin sağlanmasında sahip olduğu bir araç olarak görmesini de kapsamaktadır.

Sosyal sermayenin kavramsallaştırılması sürecinde sermaye, sosyal doğasından koparılmıştır. Sermaye sosyal doğasından koparılarak hem hareketi hem de tarihsel bağlamı hiçe sayılmıştır. Ana akım iktisadın sermayeyi sosyal doğasından koparması sürecinde temel aldığı yaklaşımlar (metodolojik bireycilik yaklaşımı, toplumsal mübadele kuramı, ekonomik yaklaşım, rasyonel seçim (tercih)

kuramı) diğer sosyal bilimlerin iktisat tarafından sömürgeleştirilmesinde önemli bir role sahiptirler. İktisadın emperyalizminin bu yaklaşımlar çerçevesinde ilerleyişi zora girdiğinde ve tepkiler arttığında ise ana akım iktisadın imdadına ekonomik ve ekonomik olmayanın birlikteliğini sözde ön plana çıkararak ve ana akım iktisadın katı sosyal sermaye anlayışının üstünü örtmesine yarayan “sosyal sermaye” kavramı yetişmiştir.

Sosyal sermaye kavramı, neoliberal söylemi yansıtan Washington Uzlaşmasının tartışıldığı ve yerini Post-Washington Uzlaşması'nın aldığı bir dönemde popüler hale gelmiştir. Söz konusu dönem; bir tarafta devletin karşısında piyasanın yer alması gerekliliğine yöneltilen eleştirilerin yoğunlaştığı, diğer yanda ise devlet ve piyasanın birbirlerinin ikamesi değil tamamlayıcısı olduğu vurgusunun ön plana çıktığı ve özellikle yeni kurumcu iktisadın öncülüğünde devlet-piyasa-sivil toplum işbirliği anlayışının yönetim kavramı ile ifade edilerek kurumların rolüne dikkat çekildiği bir dönemdir. Yeni Kurumcu İktisat çerçevesinde şekillenen yeni bilgi-kuramsal yaklaşım, hem ekonomik hem ekonomik olmayan hem de ekonomik olan ve ekonomik olmayan alanlar arasındaki ilişkiye yöneliktir. Stiglitz, yeni bilgi-kuramsal yaklaşım temelli Post-Washington Uzlaşmasında, piyasadan (ekonomik olandan) doğan ve piyasalar tarafından aktarılan asimetric bilgi kaynaklı aksaklıkların piyasa-dışı (ekonomik olmayan) kurumlarca nasıl düzeltilebileceğine odaklanmıştır. Post-Washington Uzlaşması, kalkınma iktisadı ve çalışmalarına uygulanan iktisadın yeni bilgi kuramsal mikro altyapısını temel alarak kalkınma sorunlarını piyasa kusurları meselesine indirgemiş ve bunu yaparken de ekonomik olanın yanında toplumsal olanın varlığını kabul etmiştir. Bu süreçte ise sosyal sermaye kavramı gerek ana akım iktisat için gerek Dünya Bankası için ilaç gibi gelmiştir.

Dünya Bankası Sosyal Sermaye Grubunun sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini inceleyen araştırmaların ana hatlarıyla çerçevesini çizdiği yaklaşımlar içerisinde yer alan Granovetter'in öncüsü olduğu Sosyal Ağ Görüşü Yaklaşımı, kalkınmanın sağlanmasında girişimcileri anahtar bir aktör olarak görmektedir. Bu yaklaşıma göre girişimciler, başlangıçta kredi, sigorta ve finansman için yakın komşu

ve arkadaşlarına ihtiyaç duyarlarken işlerini büyütürken daha geniş ürün ve faktör piyasalarına muhtaç olurlar.

Granovetter (1995), başlangıçta bireylerin kapalı topluluk üyeliğinden faydalanmasına olanak sağlayan mekanizmanın söz konusu bireylere bu kapalı topluluğun üzerinde daha geniş sosyal ağlara katılımını sağlayan beceri ve kaynaklar elde etmesine imkân vereceğini ve böylece bireylerin ana ekonomi içerisinde yer alacaklarını ileri sürerek; bu mekanizma çerçevesinde ekonomik kalkınmanın gerçekleşeceğini savunmaktadır. Yoksul olan girişimciler, ağları genişledikçe ya da bağlayıcı sosyal sermayenin güçlü olduğu kapalı ağ yapılarından köprü kurucu sosyal sermayenin var olduğu zayıf ağ yapılarına doğru geçildikçe, yenilik yapma ve girişimci olma özelliklerinin gelişmesi ve Burt'un deyişiyle (1992: 30-31) "akıllı girişimci yani ilişkilerde üçüncü kişi (tertius gaudens)" olma olasılığının ortaya çıkışı ile refahlarını arttırarak ekonomik kalkınmaya hizmet ederler.

Bourdieu'nün sosyal sermayeyi "az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahiplikle (bir gruba üyelikle) bağlantılı, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, kelimenin farklı anlamlarıyla kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı" şeklindeki tanımı başta Granovetter olmak üzere sosyal ağ kuramcılarına ve daha kapsamlı bir şekilde yeni ekonomik sosyoloji ve yeni kurumcu iktisat temsilcilerine önemli bir çerçeve sunmuştur (Fine, 2001: 63). Bu çerçeve, ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesi ve Coleman başta olmak üzere rasyonel seçim kuramı temsilcilerinin toplumsal sistemlerin davranış düzeyleri ile bireysel aktörlerin davranış düzeyleri arasındaki geçişleri (toplumsal sistemin mikro ve makro düzeyleri arasındaki geçişler) sağlama çabasına hizmet etmektedir. Bu bağlamda, sosyal ağ kuramlarının ekonomik olan ve ekonomik olmayan arasındaki birliktelik ve bağlılığın sürdürülmesi ve eylem (mikro) ve yapıyı (makro) birbirine bağdaştırma çabalarına hizmet ettiği söylenebilir.

Granovetter sonrası sosyal ağ kuramcılarında Burt ve Lin'in çalışmaları (özellikle Burt, 1992, 1995 ve Lin, 1999) girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermayenin (bağlayıcı ve özellikle köprü kuran) artırılmasının sosyal uyumu ve

dolayısıyla ekonomik kalkınmayı artırabileceğini iddia etmektedir. Ancak, sosyal sermayenin kalkınma süreci ile ilişkilendirilmesi sorunlu görülmektedir çünkü bu türden bir sermaye sahibi olmaya çalışan girişimci/kapitalist/sermaye fraksiyonu üyesi, rakiplerine üstünlük sağlamaya çalışmaktadır ve temel amacı kendi sahip olduğu sermayeyi büyütmektir. Bu nedenle, sosyal sermayenin kalkınma etkisinden çok bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme etkilerinden söz edilebilir. Burt'un "tertius gaudens" (köprü kuran ve aynı zamanda ağ içerisindeki köprü kurucu konumu itibarıyla başarılı girişimci potansiyeline sahip aktör, sosyal yapıdan fayda elde eden üçüncü kişi) olarak gördüğü başarılı kapitalist/girişimci (Burt, 1995: 34) yerel kalkınmadan ziyade bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme üzerinde etkili olmaktadır. Çalışmada, "sosyal sermaye" kapitalizmin genel işleyişi çerçevesinde kapitalist/ girişimci sınıfın sahip olduğu ve olmaya çalıştığı bir kavramsallaştırma içinde ele alınmaya çalışılarak genel olarak Türkiye ve özel olarak Muğla sermaye fraksiyonları örneği çerçevesinde kapitalistin/girişimcinin/sermaye fraksiyonu üyelerinin sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkiler tartışılmaya çalışılmıştır.

Çalışma, genellikle büyük sermaye sahiplerinin karşısında yer alıyor gibi görünen ama onlarla işbirliği yapmaya çalışan, özellikle yerelde belirli bir sermaye birikimine ulaşmış, ortak çıkarları doğrultusunda hareket etmeye yönelik birliktelikler oluşturan, kendi potansiyellerini birbirleri ile etkileşimleri ve içerisinde yer aldıkları sermaye fraksiyonu ağlarının sağlayacağı ulusal ve özellikle uluslararası bağlantılarla sağlamaya çalışan, belirli bir güç sahipliği algısı yaratan ve bu gücü ile siyasi olarak etkinliği olan küçük ve orta boy işletme sahibi yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin, hem yapının (kapitalizmin) kendilerine sunduğu bir olanak ya da dayattığı zorunluluk şeklinde, hem toplumsal uzamdaki farklı alanlara ilişkin sermaye fraksiyonu üyelerinin sahip oldukları habituslarının şekillendirmesi ile hem de kendi bilinçli eylemleri sonucunda sosyal ilişkilerine yatırım yapmalarının sermaye birikim süreci ve yerel ekonomi üzerinde yaratacağı etkileri ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu amaca uygun bir şekilde kapitalist ekonominin işleyişinin anlaşılması için "yapı" ile "aktör" arasındaki ilişki ortaya konmalıdır. Çalışma açısından yapı, kapitalizmi temsil ederken aktör, yereldeki sermaye fraksiyonu

üyeleridir. Yapı ile aktör arasındaki ilişkileri biçimlendiren mekanizma ise sermaye birikimi mekanizması'dır.

Bu çalışmanın yöntemsel çerçevesi, Bhaskar ve Sayer'in öncülüğünü yaptığı "eleştirel gerçekçilik" yaklaşımına dayanmaktadır (Sayer, 1992; Bhaskar, 1998). Bu yaklaşımda toplum alanında doğrudan gözlenemeyen ilişkileri ortaya koyan, toplumsal aldanişları ortadan kaldırmaya çalışan, koşullanmalara hapsolmayan bir gerçekçilik anlayışı geliştirilmiştir. Bu anlayış, "aşkın gerçekçilik" olarak isimlendirilmektedir (Tekeli, 2008: 13). Aşkın gerçekçilik olarak da isimlendirilen eleştirel gerçekçilik, pozitivist ve relativist anlayışlara yöntembilimsel bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Sayer, 1992).

Bhaskar'a göre dünya birbiri ile örtüşen üç düzey ile algılanabilir. Bu düzeylerden ikisi bizim bilimiz dahilinde üçüncüsü ise bilimiz dışında işlemektedir. İlk düzey olan ampirik düzey, deneyim ve gözlemlere işaret eder. İkinci düzey ise eylemlerin ortaya çıktığı fiili düzeydir. Gerçek düzey olarak adlandırılan üçüncü ve son düzey ise diğer düzeyleri kapsayan, olguları ortaya çıkarma güç ve yetkinliğine sahip yapı, süreç ya da mekanizmalara işaret etmektedir (Bhaskar, 1998; Ozan, 2001). Gerçek düzey hakkındaki bilgiler, fiili düzeydeki pratikler üzerinden elde edilebilmektedir. Ampirik düzeydeki bilgiler kesinlikle kusursuz olamayacağı gibi her bilgi yanlışılanabilmektedir. Gerçek düzeydeki bilgiler asla doğrulanamayacağı için bu bilgilerin sadece akla yatkın olduklarından bahsedilebilmektedir (Bhaskar 1998'den aktaran Dişbudak ve Purkis, 2012).

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri araştırılırken; Muğla Genç İşadamları Derneği (MUGİAD) ve Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Muğla Şubesi sermaye fraksiyonları üyelerinin maddi pratikleri fiili düzeyde tespit edilmiştir. Fiili düzeyde tespit edilen pratiklerden hareketle ise gerçek düzey hakkında bilgi sahibi olunmaya çalışılmıştır.

Toplumsal gerçekliği işaret eden üç düzey ayrıştırıldığında; sermaye birikim süreci ve bu sürecin sürekliliğinin sağlanması zorunluluğu, sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerine (her türden) yapmış olduğu yatırımın nedeni olarak ortaya

çıkar. Dolayısıyla ampirik ve fiili düzeye ilişkin gözlem ve deneyimlere dayanan verilerin arkasında yatan maddi/nesnel süreç, yapı, koşul ve mekanizmalar incelenmelidir. Çünkü eleştirel gerçekçilik, olayların nedenini gözlemlerden çıkarsanan genellemelerde değil doğurucu mekanizmalarda bulmaktadır (Tekeli, 2008: 13). Bu bağlamda çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, Türkiye’de ve dünyada sermaye birikiminin ve kapitalizmin nesnel koşulları çerçevesinde incelenmektedir. Bu yönüyle çalışma, toplumsal gerçekliği anlamamıza yardımcı olacaktır.

Çalışmada Muğla Merkez ilçedeki sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerini bir kaynak olarak görmelerinin yerel ekonomi ve sermaye birikimi üzerindeki etkileri, üyelerin fiili düzeyde tespit edilen maddi pratiklerinden hareketle incelenirken bu maddi pratikleri ortaya çıkaran ya da çıkmasında etkili olan süreç, yapı ve mekanizmalara da yer verilmiştir. Sermaye fraksiyonu üyelerinin maddi pratiklerine etkide bulunan yapı kapitalizm iken, mekanizma sermaye birikim mekanizması ve süreç ise Türkiye’de ve Dünya’da yaşanan sermaye birikimi süreci’dir. Bu genel çerçeve içerisinde araştırma konusu ile ilgili bazı olgu, süreç, anlayış, kavram, mekanizma vs ayrıca önem taşımaktadır. Çalışma açısından bunlar temel başlıklar altında; saçılma olgusu, sermaye’nin yoğunlaşması ve merkezileşmesi, mülksüzleştirme yoluyla birikim, esnek uzmanlaşma, “küçük güzeldir” anlayışı, sermayenin yerel ve bölgesel olan’a artan ilgisi, “kolektif kapitalist” ve 1980 sonrası sermaye birikim sürecinde Anadolu Sermayesi ve gelişimi şeklinde sıralanmışlardır.

Çalışmada gerçekleştirilen anket uygulaması buguları ve Muğla’daki sermaye fraksiyonları ile sermaye birikimine ilişkin izlenimlerden hareketle çalışmanın sonuçları şöyle özetlenebilir;

Çalışmanın nesnesini oluşturan MÜSİAD Muğla Şubesi üyelerinin MUGİAD üyelerine göre daha büyük kısmının; işlerini büyütme, geliştirme, sürdürme ve sermayelerini arttırmada kendilerine yararı olabilecek, gerek sosyal gerek ekonomik gerek siyasi olarak varlıklarını sürdürmelerini sağlayacak ve onları daha güçlü kılacak aktörlerle tanışıklığa sahip olduğu ve bu aktörlerle yakınlık derecesi

açısından da bir üstünlüğe sahip olduğu görülmüştür. Yani MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri Lin'in sosyal sermaye kaynakları olarak gördüğü unsurlara (yapı konumu ve ağ konumu) daha fazla sahiptirler. Her iki fraksiyon üyelerinin sosyal sermaye türleri sahipliğine bakıldığında ise hem bağ kuran hem de köprü kuran (aracı) sosyal sermaye düzeylerinin MÜSİAD Muğla Şubesi üyeleri arasında MUGİAD üyelerine kıyasla daha yüksek olduğu da görülmüştür. MÜSİAD'ın bu üstünlüklerinin arkasında iktidarla olan yakın ilişkilerinin etkisi öne çıkmaktadır. Fakat bu üstünlüklerin arkasında, sadece iktidarla yakın ilişki içerisinde olmak değil, aynı zamanda üyelerin dernek üzerinden sosyal sermaye düzeylerini bireysel düzeyden grup düzeyine çıkarma istekleri, kendisi için bir sınıf olma yolunda MUGİAD üyelerine göre daha aktif olmaları, derneği daha çok sahiplenmeleri ve MÜSİAD'ı kendi gelişimlerinde önemli bir güç ve anahtar bir aktör olarak görmeleri de yatmaktadır. Ayrıca MÜSİAD üyelerinin gelişimleri de belirli iktisadi ve toplumsal koşullar altında gerçekleşmiştir. Türkiye ve özeldde Muğla örneğinde MÜSİAD üyelerinin AK Parti iktidarı dönemindeki gelişimi (özellikle inşaat, sağlık ve eğitim sektörlerinde) dikkat çekicidir. Bu dönemde Bourdieu ve Wacquant'ın belirttiği (2003: 114-115) iyi tanımlanmış belli iktisadi ve toplumsal koşullarda habitus'un şekillenmesi, MÜSİAD üyeleri için oldukça geçelidir. Bu dönem, MÜSİAD üyelerine sermayelerini sürekli arttırmalarını sağlayacak bir habitus kazandırmıştır. Üstünlüklerin arkasında bu habitus'un rolü büyüktür.

Sermayenin sürekli genişleme ve sınırlarını aşma temelli hareketinin bir sonucu olarak sermaye ilişkilerinin genişleyip derinleşmesi yani sosyalizasyonu anlamına gelen saçılma olgusu, 1980 sonrası Muğla yerelinde de kendini göstermiştir.

Muğla'da sermaye birikiminin sağlanması sürecinde Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'li yıllara kadarki dönemde belirli bir büyüklüğe ulaşan bazı sermayelerin sınırlarını aşıp büyükşehirilere ve özellikle İstanbul'a üretim ve ticaretlerini taşıdıkları ve buralarda ticari zekâ ve girişimci ruhları ile oldukça başarılı oldukları görülmüştür.

1980 yılından günümüze Muğla'da sermaye birikimine ilişkin yaşanan gelişmeler Türkiye ve Dünya'da yaşanan gelişmelere paralel bir şekilde; üretimdeki



artıya bağılı olarak pazarın ortaya çıkması (özellikle mermer, bal peteği, orman ürünleri ve yerelde yetiştirilen zeytin, narenciye ve domates gibi ürünlerde), üretimin belirli sektörlerdeki (inşaat, mermer, taş işlemediliği, mobilya, bal peteği üretimi) gelişimine paralel olarak işgücüne olan talebin artması ve bu süreçte aşırı biriken sermayenin yeni yatırım alanlarına yönelmesi (mermer ve otomotiv sektöründe aşırı biriken sermayenin enerji sektörüne yatırım yapmaya başlaması, inşaat sektöründe aşırı biriken sermayenin otomotiv sektörüne yatırım yapmaya başlaması, otelcilik sektöründe aşırı biriken sermayenin sağlık ve eğitim sektörüne yatırım yapmaya başlaması gibi) başlıkları altında sıralanabilirler.

Sermayenin saçılması sürecinde Muğla'daki sermaye fraksiyonu üyeleri de sermayenin sosyal doğası ile ilişkilendirilebilecek sermayenin sosyalizasyonunu sağlamaya çalışarak sermayelerini büyötmeye çalışmışlar, bu süreçte hem atalarından hem de babalarından devraldıkları ilişki potansiyellerini kullanmaya çalışarak hem de bir yandan bir sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak ve yereldeki tertius'larla olan iyi ilişkileri sayesinde sermayenin çevrimi sürecini tamamlamaya çalışan aktörler olarak faaliyet göstermişlerdir. Bu süreçte bir yanda büyük sermayenin yerelde varlığını göstermeye başlaması ile özellikle belirli sektörlerde faaliyet gösterenlerin (perakende satış başta olmak üzere) sektör değiştirdikleri ve bir kısmının yavaş yavaş piyasadan silinmeye başladığı gözlemlenirken, diğer yanda ise büyük sermayenin varlığını göstermesine hizmet edenler ve onunla birlikte kazananlar ve büyük sermayenin karşısında onunla rekabet etmeye çalışan yerelde varlık gösteren küçük ve orta boy işletme sahibi sermayedarların ayakta kalmayı belirli ölçülerde başarabildikleri de görölmektedir.

Sermayenin saçılması sürecinde gözlenen diğer değişimler; “küçük güzeldir” anlayışı çerçevesinde yerel girişimciliğin Muğla'da özellikle MÜSİAD ve MUSİD çatısı altında özendirilmesi, 1990 sonrası Muğla'da yerel ölçekteki küçük ve orta boy işletme sahibi olan sermayedarların varlık, iktidar ve itibar kazanımı amaçlı “kendinde bir sınıf” yaratma çabaları doğrultusunda iş adamı dernekleri ya da örgütleri çatısı altında bir araya gelmeleri (Muğla Genç İşadamları Derneği, Muğla Sanayici ve İşadamları Derneği, Müstakil İşadamları Derneği, Muğla 2000 Derneği, Marmaris İşadamları Derneği gibi) ve özellikle son zamanlarda bölgesel sermaye

birikiminin arttırılmasında Bölgesel Kalkınma Ajanslarının (Muğla ilinde Güney Ege Kalkınma Ajansının varlığı) ön plana çıkarılması şeklinde sıralanabilirler.

Muğla'da belirli bir büyüklüğe ulaşan sermaye, birikim zorunluluğu nedeniyle farklı yatırım alanlarına yönelmiş, sermaye sahiplerinin bir kısmı iktidara yakın olan sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak, bir kısmı yerel yönetimle kurduğu iyi ilişkiler nedeniyle ve özellikle üretici kısmı cemaate yakın olan sermaye fraksiyonu içerisinde yer alarak ve bu sermaye fraksiyonunun kendisine sağladığı uluslararası bağlantı ve pazarlar nedeniyle sermaye birikimi sürecine yön vermişlerdir. Muğla yerelinde sermayenin yoğunlaşması olgusu kendisini aslında 1980 öncesinde göstermiş hatta belirli bir niceliksel büyüklüğe ulaşan sermayelerin bir kısmı yerelin sınırlarını aşarak üretim ve ticaretlerini büyük şehirlere kaydırmıştır. Bazı sermaye sahipleri ise girişimci özellikleri ve özellikle yerel yönetimlerin kendilerine sağladığı olanaklar (bazı bölgelerin imara açılma oranlarında yapılan değişiklikler ya da kendilerine hazine arazisi üzerine konma fırsatı sağlanması gibi) ile sermaye birikimlerini arttırarak ve sürekli büyüterek yeni yatırım alanlarına yönelmişlerdir.

Muğla'da sermayenin niceliksel birikimine işaret eden sermayenin yoğunlaşma olgusunun arkasında üretimden ziyade arazi sahiplerinin elde ettiği rantlar bulunmaktadır. Bu anlamda rant temelli sermaye birikiminin önemli örneklerini görmek mümkündür. Özellikle üretime dayalı sermaye birikimi örneklerinin de son yıllarda mermer ve inşaat sektörlerinin gelişimi ile arttığı görülmüştür. Rant temelli sermaye birikiminin arkasında ise atalardan ve dedelerden kalan araziler bulunmaktadır.

Sermayenin yoğunlaşması sürecinde sermayenin belirli ellerde toplanmaya başladığı ve daha zayıf olanların mülksüzleştirildiği örnekleri Muğla'da da görmek mümkündür. Bunların başında Muğla Kireç Sanayi A.Ş. örnek olarak verilebilir.

Muğla'daki diğer mülksüzleştirme yoluyla birikim örnekleri ise Muğla Güzelyayla Dokumacılar Kooperatifi, İnan Optik AŞ. ve Hamle Gazetesi örnekleridir. Bu örnekler, daha çok yereldeki büyük sermaye sahiplerinin

kazançlarını arttırdıkları ve yereldeki küçük ve orta boy esnaf, girişimci ve çalıştırdığı işçileri mülksüzleştirdikleri örnekler olarak ortaya çıkmaktadır.

Yapılan görüşmelerde sermaye fraksiyonu üyelerinin büyük çoğunluğu “Çatal Kazık Yere Batmaz” atasözünü sıkça kullanarak Muğla’da ortaklığın yürümediğini ve yürüyemeyeceğine ilişkin görüşlerini belirtmişlerdir. Bu atasözü, birden çok kişinin söz sahibi olduğu işin yürümeyeceği anlamına gelmektedir. Bu bağlamda Muğla’da çatal kazığın yere batmamasının çok sayıda nedene bağlandığı görülmüştür. Bunlar başlık olarak şöyle sıralanabilir; Muğla’nın yapısı, Muğlalının karakteristiği, geçmişteki kötü deneyimler ve bunlara ilişkin toplumdaki kanaat önderlerinin olumsuz düşünceleri, geçmişteki başarısız ortaklık girişimleri, güven eksikliği, geçmişten gelen bir ticaret kültürünün olmayışı, rant sağlamanın daha kolay ve risksiz oluşu, küçük esnaf zihniyeti, göçebe kültürünün etkisi, ortaklık yapılabilecek iş kollarının olmayışı, işadamları arasında hasbihal (yarenlik) kültürünün olmayışı, gelişmiş bir sanayinin olmayışı ve organize sanayinin kurulmamış olması, duygusal davranmak, kurumsallaşmanın olmayışı, kapasitenin yetersiz olması ve yeterli üretimin yapılmayışı, aileye bağlı kalma ve sözünden çıkamama durumu, rekabet ortamı, ortaklığa ihtiyaç duyulmaması, mekânın kendine özgü mantığı (küçük şehir mantığı), sermaye birikiminin daha yeni sağlanıyor oluşu, turizmin öne çıkışı, eltilerin varlığı ve eş etkisi, vahşi kapitalizm, yeni iş alanı yaratılmayışı, yerel yönetim engelleri ve aile işletmelerinin çokluğu.

Çalışmada, İl/İlçe Belediye Başkanları ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanları ile aynı anda birden fazla sermaye fraksiyonu üyeliği bulunan kişilerin çalışmanın ikinci bölümünde Simmel ve Merton tarafından tanımlanan “tertius gaudens” yani başarılı girişimci özelliğine sahip fayda sağlayan üçüncü kişilerin birtakım özelliklerine sahip oldukları görülmüştür. İl/İlçe Belediye Başkanları ve İl/İlçe Ticaret Odası Başkanları, sermaye fraksiyonu ağları arasında bilgi ve kontrol yararına sahip yapısal boşlukları dolduran aracı kişilerin başında gelmektedirler. Buldukları konum nedeniyle yörelerindeki sermaye fraksiyonu üyeleri ile sürekli ilişki içerisinde olan ve hatta yöredeki sermaye fraksiyonlarından biri ya da bir kaçına üyeliği de bulunan bu aktörler sermaye fraksiyonu ağları arasındaki yapısal boşlukları doldurma potansiyeline sahiptirler.

Saçılma olgusunun bir sonucu olarak yereldeki küçük ölçekli ve uluslararası sermaye ile bütünleşme çabası içerisinde olan tekil sermayeler, sermaye grup ya da fraksiyonları ölçeklerini ve birikimlerini sürekli arttırma çabası içerisinde yerel dinamiklerin geliştirilmesini istemektedirler. Bu bağlamda Muğla'daki sermaye fraksiyonu üyeleri de birikimlerini sürekli arttırma zorunluluğu nedeniyle ulaştıkları birikimin boyutu ile paralel bir şekilde yerelin sınırlarını aşma, ulusala yayılma ve uluslararası arenada kendini gösterme ve ilerleme çabasına karşılık yerel ve bölgesel ilişkin taleplerini dile getirmişlerdir. Bu taleplerin başında; Muğla için sermaye birikiminin önünde büyük bir engel olarak gördükleri Muğla'yı koruma duygusu yüksek yerel yönetimin birikimi engelleyici ve zorlaştırıcı zihniyetinin değişmesi gelmektedir.

Yereldeki sermaye fraksiyonu üyelerinin taleplerinin bir diğer muhatabı ise devlettir. Özellikle piyasa merkezli bölgesel birikimin sağlanmasında devlet ve sermaye arasında adeta bir köprü görevi üstlenen Bölgesel Kalkınma Ajanslarına ve kalkınma ajansları dışında girişimcilerin hibe ile destek alabileceği ve bünyesindeki fonlardan yararlanabileceği devlet temelli KOSGEB gibi kuruluşlara büyük iş düşmektedir. Bu bağlamda yereldeki sermaye fraksiyonu üyeleri de bu iki kuruluştan yerel kaynakların harekete geçirilmesi ile yararlanabilecekleri proje, teşvik, destek, hibe ve fonlarla ilgili kendilerine bilgilendirme yapılması konularında yardımcı olunmasını beklemektedirler. Ayrıca sermaye fraksiyonu üyelerinin çoğunluğu, bu kuruluşların işleyişi ve kendilerine yardımcı olma konusunda eksik ve yetersiz kaldığı, bu kuruluşların ilk ortaya çıktıkları zamanlara kıyasla kendileri için anlamını yitirmeye başladıkları, bürokrasinin bu kuruluşlardaki varlığının giderek arttığı ve siyasetin bu kuruluşlarda da başat bir faktör olarak karşılına çıktığı konularında hemfikirdirler. Mevcut durum itibariyle hem MÜSİAD Muğla Şubesi hem de MUGİAD sermaye fraksiyonu üyelerinin bu kuruluşlardan yararlanma oranları ve yararlanma sıklıklarının düşük oluşu, bu düşüncelerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Sermayenin saçılması, yoğunlaşması ve merkezileşmesi süreçlerinin bir parçası olarak Ercan'ın sermaye fraksiyonları olarak tanımladığı (2009; 44-45) kendi çıkarları etrafında örgütlenen sermaye grupları arasında iktidar olma isteğine bağlı

yani verili gerçeklik üzerinde müdahalede bulunma potansiyellerini arttırmaya yönelik rekabet, çatışma ve gerilimler yerelde de kendini göstermektedir. Özellikle iktidar sahibi olma savaşında sermaye fraksiyonları arasındaki gerilim ve çatışmalar verili gerçeklik üzerinde müdahale etme potansiyellerini arttıracak gelişmelerin yaşanması ile kendini daha açık bir şekilde göstermektedir. Muğla yerelinde 11 Mayıs 2013 tarihinde yapılan İl Ticaret Odası Başkanlığı seçimleri, yereldeki sermaye fraksiyonlarının iktidarlarını arttırmaları yönünde taraf olarak kendi adaylarının yanında yer aldıkları ve seçim sürecinde ve sonrasında başta MÜSİAD Muğla Şubesi ve MUGİAD sermaye fraksiyonları arasındaki çatışma ve gerilimlerin önemli boyutlarda yaşandığı bir gelişme örneği olarak gösterilebilir.

Muğla il Ticaret Odası seçimleri öncesi süreçte sermaye fraksiyonlarının bir sermaye paylaşım mücadelesi içerisinde ticari anlamda, projeler anlamında ve menfaatlerin sürdürülmesi anlamında söz sahibi olmak ve bu konularda ipleri ellerinde tutmak için kendilerine yakın buldukları ve ilerde kendilerine fayda sağlayacağını düşündükleri adayları destekledikleri gözlemlenmiştir. Bu süreçte ortaya çıkan önemli gelişmelerden birisi de normalde hiçbir zaman ortak bir eylem içerisinde yer almayacağı düşünülen sermaye fraksiyonlarının sermaye paylaşım mücadelesi içerisinde aynı saflarda yer almaları ve aynı adayı desteklemeleridir. Sermaye fraksiyonlarından birinin genel sekreterinin deyişiyle “bu süreçte sermaye paylaşım savaşı, her anlamda ‘satışların’ yaşandığı bir süreci beraberinde getirmiştir”. Daha önceleri aynı safta yer alan sermaye fraksiyonu üyeleri çıkarlar devreye girdiğinde bireysel davranmışlar ve böylece hiç bir araya gelmeyecek denilen sermaye fraksiyonları (MUGİAD, MUSİD ve Muğla 2000) çıkarları doğrultusunda birlikte hareket etmişlerdir. 2013 yılı Mayıs ayında yapılan Muğla İl Ticaret Odası Seçimleri çerçevesinde; Muğla’daki sermaye fraksiyonlarının sermaye paylaşım ve iktidar sahibi olma savaşı içerisinde bu seçimlerin önemli öznelerini oluşturdukları görülmüş ve aralarındaki gerilim, çatışma veya rekabetin, menfaatleri devreye girdiğinde görmezden gelinebileceği gerçeği ortaya çıkmıştır.

Sosyal sermayenin kalkınma süreci ile ilişkilendirilmesi sorunlu görülmektedir çünkü bu türden bir sermaye sahibi olmaya çalışan girişimci/kapitalist/sermaye fraksiyonu üyesi, rakiplerine üstünlük sağlamaya

çalışmaktadır ve temel amacı kendi sahip olduğu sermayeyi büyütmektir. Muğla sermaye fraksiyonlarının birinin genel sektörünün deyimiyle “Yereldeki sermaye sahipleri, sürekli bir sermaye paylaşım savaşı içerisinde kendi menfaatleri/çıkarları doğrultusunda hareket ederler ve yörenin kalkınmasından ziyade öncelikle kendilerinin büyümesi ya da yüksek bir aidiyet duygusu ile bağlı oldukları sermaye fraksiyonu üyelerinin büyümesini isterler”. Bu nedenle, sosyal sermayenin kalkınma etkisinden çok bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme etkilerinden söz edilebilir. Ayrıca Burt’ün “*tertius gaudens*” (köprü kuran ve aynı zamanda ağ içerisindeki köprü kurucu konumu itibariyle başarılı girişimci potansiyeline sahip aktör, sosyal yapıdan fayda elde eden üçüncü kişi) olarak gördüğü başarılı kapitalist/girişimci (Burt, 1995: 34) yerel kalkınmadan ziyade bireysel, grup içi ve/veya yerel büyüme üzerinde etkili olmaktadır. Sonuç olarak; Muğla örneğinden hareketle, sermaye fraksiyonları üyeleri için sosyal sermaye ya da sermaye fraksiyonu üyelerinin ilişkilerine yaptıkları yatırımlar, Bourdieu’nün de iddia ettiği gibi bir “özel mal” olarak görülmelidir ve bu özel malın kullanımı sonucunda yerel kalkınmadan ziyade yerel büyüme etkileri ortaya çıkmaktadır.

## KAYNAKLAR

- Akçay, S. (2003), "Social Capital: A Survey", *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 2, 123-134.
- Akdoğan, A. A. (2006), "Siyasal Kültür ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması: Türkiye İçin Bazı Çıkarımlar", *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, 12, 162-187.
- Aktan, Ç. C. ve Çoban, H. (2008), "Ekonomik Refaha Ulaşmanın Ötesinde Sağlıklı ve Güçlü Bir Toplum Oluşturmanın Altyapısı: Sosyal Sermaye", *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, Yıl: 7, Sayı: 26.
- Altay, A. (2007), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 1, 337-362.
- Angın, M. ve Bedirhanoğlu, P. (2013), "AKP Döneminde Türkiye’de Büyük Ölçekli Özelleştirmeler ve Devletin Dönüşümü", *Praksis*, Sayı: 30-31, 75-95.
- Arslan, E. ve Mura, B. (2001), "Bertell Ollman’ın Marksizme Katkısı: Diyalektiği Çalıştırmak", *Praksis*, Sayı: 3, 102-130.
- Aydıntan, B., Göksel, A. ve Bingül, D. (2010), "Örtülü Bilgi Paylaşım Niyeti Üzerinde Sosyal Sermaye ve Denetim Merkezi Odaklılığının Rolü: Hekimlikte Bir Alan Araştırması", *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 1, 1-26.
- Ayhan, B. ve Sağiroğlu, S. (2011), "İslami Burjuvazinin Siyasal İktisadı: MÜSİAD Örneği", *Praksis*, Sayı: 27, 117-143.
- Bakırezer, G. ve Demirer, Y. (2010), "Ak Parti’nin Sosyal Siyaseti", *AKP Kitabı: Bir Dönüşümün Bilançosu* içinde, Uzgel İ. ve Duru B. (Ed.), Ankara: Phoneix, 153-178.
- Balkılıç, Ö. (2006), "E. P. Thompson’un Ahlak Ekonomisi Kavramı Üzerine", *Mülkiye Dergisi*, Sayı XXX, No. 253.

- Balta, E. (2013), “Herkes İçin Sağlıktan Paran Kadar Sağlığa; Türkiye’de Sağlık Politikalarının Neoliberal Dönüşümü”, *Praksis*, Sayı: 30-31, 149-166.
- Baron, S., Field, J. ve Schuller, T. (2000), *Social Capital; Critical Perspectives*, Oxford University Press.
- Barr, A. (2000), “Social Capital and Technical Information Flows in the Ghanaian Manufacturing Sector”, *Oxford Economic Papers*, 52 (3), 539-559.
- Başak, S. (2010), “Genelleşmiş Güven ve Toplumsal Cinsiyet”, *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, Cilt: 27, Sayı: 1, 53-71.
- Başak, S. ve Öztaş, N. (2010), “Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet”, *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 1, 27-56.
- Başak, B. ve Öneş, U. (2010), “Sosyal Sermaye ve Psikiyatrik Bozukluklar: Güven ve Karşılıklılık Üzerine”, *Nöropsikiyatri Arşivi*, 47, 252-259.
- Becker, G. S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1996), *Accounting for Tastes*, London/England: Harvard University Press.
- Betil, İ. (2010), “Sivil Toplum, Sosyal Sermaye, Sosyal Girişimcilik”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 1, 21-25.
- Beugelsdijk, S. ve Schalk, T. V. (2005), “Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test”, *European Journal of Political Economy*, 21, 301-324.
- Bhaskar, R. (1998), *The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of the Contemporary Human Sciences*, Third Edition, London: Routledge.
- Blau, P. M. (1983), *Exchange and Power in Social Life*, New York: John Wiley.



- Blau, P. M. (1986), *Exchange and Power in Social Life*, New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Bourdieu, P. (1984), *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Bourdieu, P. (1986), "The Forms of Capital", *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* içinde, Richardson J. G. (Ed.), New York: Greenwood Press, 241-258.
- Bourdieu, P. (1994/2006), *Pratik Nedenler*, Tanrıöver H. U. (Çev.), İstanbul: Hil Yayınları.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L. J. D. (2003), *Düşüniümsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar*, Öktem N. (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bölük, M. (2002), *El Tayyip, "Rüzgardan Kasırgaya"*, İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.
- Bölükbaşı, M. (2012), "Milli Görüş'ten Muhafazakar Demokrasiye: Türkiye'de 28 Şubat Süreci Sonrası İslami Elitlerin Dönüşümü", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 2, 166-187.
- Buğra, A. (1995), *İktisatçılar ve İnsanlar*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Buğra, A. (1998), "Class, Culture and State: An Analysis of Interest Representation by Two Turkish Business Associations", *International Journal of Middle East Studies*, Vol: 30, 521-539.
- Buğra, A. (2004), "Dini Kimlik ve Sınıf: Bir MÜSİAD ve Hak-İş Karşılaştırması", *Sürekli Kriz Politikaları* içinde, Balkan N. ve Savran S. (Der.), İstanbul: Metis Yayınları, 126-147.
- Buğra, A. (2010), "Ekonomi Siyaset İlişkisi Basit Değil", *TÜSİAD Görüş Dergisi*, Sayı: 64, 30-36, [http://www.tusiad.org.tr/\\_rsc/shared/file/TUSIADGorus-no64-.pdf](http://www.tusiad.org.tr/_rsc/shared/file/TUSIADGorus-no64-.pdf). (14.03.2014).

- Buğra, A. ve Savaşkan, O. (2015), *Türkiye’de Yeni Kapitalizm Siyaset; Din ve İş Dünyası*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bullen, P. ve Onyx, J. (1998), *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW-A Practitioners Guide*, Melbourne: Management Alternatives.
- Bulut, F. (1997), *Tarikat Sermayesinin Yükselişi-İslam Ekonomisinin Eleştirisi*, Ankara: Doruk Yayınları.
- Burt, R. S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R. S. (2000), “The Network Structure of Social Capital”, *Research in Organizational Behavior Volume 22* içinde, Staw B. M. ve Sutton R. I. (Eds.), New York: Elsevier Science, Inc, 345-423.
- Calhoun, C. (2007), “Bourdieu Sosyolojisinin Ana Hatları”, *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi* içinde, Çeğin G., Göker E., Arlı A. ve Tatlıcan Ü. (Der.), İstanbul: İletişim Yayınları, 77-129.
- Cohen, D. ve Prusak, L. (2001), *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi*, Kardam A. (Çev.), İstanbul: Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Yayınları, MESS Yayın No: 353.
- Coleman, J. S. (1987), "Norms as Social Capital", *Economic Imperialism* içinde, Radnitzky G. ve Bernholz P. (Eds.), New York: Paragon. 133-55.
- Coleman, J. S. (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, 95-120.
- Coleman, J. S. (1990/2000), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Massachusetts and London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. S. ve T. J. Fararo (1992), *Rational Choice Theory Advocacy and Critique*, Key Issues in Sociological Theory 7, Newbury Park USA: SAGE Publications.

- Collier, P. ve Gunning, J. W. (1999), "Explaining African Economic Performance" *Journal of Economic Literature*, 37: 64-111.
- Collier, P. (2002), "Social Capital and Poverty; a Microeconomic Perspective", *The Role of Social Capital in Development; An Empirical Assessment* içinde, Grootaert, C. ve Van Bastelaer, T. (Ed.), Cambridge: Cambridge University Press, 19-41.
- Çağlar, Ö. (2012), "İslami Sermaye, AKP ve TÜSİAD",  
<http://www.toplumsol.org/islami-sermaye-akp-ve-tusiad-ozcan-caglar/>  
 (20.02.2014).
- Çalışkan, Ş. ve Meçik, O. (2009), "Sosyal Sermayenin Oluşumunda ve Radikalleşmenin Önlenmesinde Eğitimin Rolü", I. Uluslararası Terörizm ve Sınır Aşan Suçlar Sempozyumu, Antalya.
- Çekiç, T. İ. (2009), *Kırsal Kalkınma Açısından Sosyal Sermayenin Öğeleri: Şanlıurfa - Hilvan Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Çekiç, T. İ. ve Ökten, A. N. (2009), "Sosyal Sermaye Perspektifinden Kırsal Kalkınma Sorunsalına Yeniden Bakış", *Meganon Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 3, 203-213.
- Çetin, M. (2006), "Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 21, Sayı: 1, 1-25.
- Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (2000), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, DC.
- Davis, J. A. (1970), "Clustering and Hierarchy in Interpersonal Relations", *American Sociological Review* 35, 843-852.

- Demiral, M. (2007), “Türkiye’de Sosyal Sermaye Kapsamında Sivil Toplum Kuruluşları (STK)’nın Sürdürülebilir Sosyo-Ekonomik Kalkınma Sürecindeki Rolü”, *Akademik Bakış Dergisi*, 13, 1-17.
- Devamoğlu, S. (2008), *Sosyal Sermaye Kuramı Açısından Türkiye’de Demokrasi Kültürü Üzerine Bir Değerlendirme*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dişbudak, C. ve Purkis, S. (2012), *1989 Bulgaristan Göçmenlerinin Türkiye’de Ekonomik, Mekansal ve Politik Bütünleşme Süreçleri*, TÜBİTAK Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Projesi, Proje No: 110K187.
- Doğan, A. K. (2006), “Siyasal Yansımalarıyla İslamcı Sermayenin Gelişme Dinamikleri ve 28 Şubat Süreci”, *Mülkiye Dergisi*, Sayı: 252, Cilt: XXX, 47-68.
- Dornbusch, R. (1980), *Open Economy Macroeconomics*, New York: Basic Books.
- DPT (2000), *Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara: DPT Yayınları.
- Duman, B. ve Alacahan, O. (2010), “Sosyal Kaynaşma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 15, Sayı: 1, 103-128.
- Duman, B. ve Alacahan, O. (2011), “Sosyal Sermaye / Güven Boyutunda Etniklik”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 1, 181-208.
- Easterly, W. (1999), *Happy Societies: The Middle Class Consensus and Economic Development*, Washington, DC: The World Bank.
- Engels, F. (1878/1977), *Anti-Duhring*, Somer K. (Çev.), 2. Baskı, Ankara: Sol Yayınları.
- Erbakan, N. (1991), *Adil Ekonomik Düzen*, Ankara: Refah Partisi Yayını,
- <http://www.necmettinerbakan.net/haberler/adil-ekonomik-duzenn2.html>.  
(14.04.2014).

- Ercan, F. (2002), “Çelişkili Bir Süreklilik Olarak Sermaye Birikimi (1) – Türkiye’de Kapitalizmin Gelişme Dinamiklerinin Anlaşılması İçin Marksist Bir Çerçeve Denemesi”, *Praksis*, Sayı: 5, 3-30.
- Ercan, F. (2006), “Bölgesel Kalkınmada Değişim: Devlet Merkezli Bölgesel Kalkınmadan Piyasa Merkezli Bölgesel Birikime”, *Bölgesel Kalkınma Politikalar ve Yeni Dinamikler içinde*, Arı F. A. (Der.), İstanbul: Derin Yayınları, 45-116.
- Ercan, F. (2009), “Sermayeyi Haritalandırmaya Yönelik Kavramsal Düzenekler”, *Praksis*, Sayı: 19, 9-53.
- Ercan, F. (2010), “Anadolu Sermayesi Kendi Göbeğini Keser Duruma Geldi”, *Birgün Gazetesi Pazar Eki* 10.10.2010.
- Ercan, F. (2011), *Toplumlar ve Ekonomiler*, İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Erdem, F. ve Aytemur, J. Ö. (2009), *Türk İş Örgütlerinin Sosyal Sermaye Birikimini Geliştirmede Belirleyici Unsur Olan Güvenin Anlaşılmasına Yönelik Özgün Bir Ölçek Geliştirme Projesi*, TÜBİTAK Projesi, Proje No: 107K548.
- Erdenebat, B. O. (2006), *Avrupa’da Doğudan Batıya İşgücü Hareketliliği ve Sosyal Sermaye: 1990 Sonrası*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdoğan, E. (2006), “Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği”,  
[http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye\\_emre%20erdogan.pdf](http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf),  
 (10.05.2008).
- Erselcan, F. (2009), “Disiplinler Arası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye”, *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 35, Sayı: 2, 248-256.

- Erselcan, F. (2009), *Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma. Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Evans, P. (1992), "The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change", *The Politics of Economic Adjustment* içinde, Haggard S. ve Kaufman R. (Eds.), NJ: Princeton University Press.
- Evans, P. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, NJ: Princeton University Press.
- Evans, P. (1996), "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", *World Development*, Vol. 24, No: 6, 1119–32.
- Field, J. (2003/2006), *Sosyal Sermaye*, Bilgen B. ve Şen B. (Çev.), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Filho, A. S. (2006), *Marx'ın Değeri Çağdaş Kapitalizm İçin Ekonomi Politik*, Günçiner E. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.
- Fine, B. (1999), "The Developmental State is Dead-Long Live Social Capital?", *Development and Change*, Vol. 30, 1-19.
- Fine, B. (2008), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler*, Kars A. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.
- Fine, B. ve Filho A. S. (2012), *Marx'ın Kapital'i*, Satlıgan N. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.
- Fine, B. ve Milonakis, D. (2009/2014), *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada: İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar*, Kırmızıaltın E. ve Bilir H. (Çev.), Ankara: Heretik Yayınları.
- Fine, B., (2001), *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, London: Routledge.

- Gerşil, G. S. ve Aracı, M. (2011), “Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgörenlerin Performansı Üzerindeki Etkileri”, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 1, 39-74.
- Gökalp, N. (2003), “Ekonomide Güven Faktörü”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 2, 163-174.
- Göker, E. (2007), “Ekonomik İndirgemeci” mi Dediniz?”, *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi* içinde, Çeğin G., Göker E., Arlı A. ve Tatlıcan Ü. (Der.), İstanbul: İletişim Yayınları, 277-302.
- Göker, E. (2010), “Ekonomik İndirgemeci mi Dediniz?”, <https://istifhane.files.wordpress.com/2010/04/ekonomikindirgemeci.pdf>, (10.12.2013).
- Göksel, A., Aydınlan, B. ve Bingöl, D. (2010), “Örgütlerde Bilgi Paylaşım Davranışı: Sosyal Sermaye Boyutundan Bir Bakış”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt: 65, Sayı: 4, 87-109.
- Granovetter, M. (1985), “Economic Action and Social Structure: The Problem Of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No: 13, 481-510.
- Granovetter, M. S. (1970), “Changing Jobs: Channels of Mobility Information in a Suburban Community”, Doctoral Dissertation, Harvard University.
- Granovetter, M. S. (1973), “The Strength of Weak Ties”, *The American Journal of Sociology*, Vol. 78, No: 6, 1360-1380.
- Granovetter, M. S. (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Granovetter, M. S. (1995), “The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs”, *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and*

*Entrepreneurship* içinde, Portes A. (Ed.), New York: Russell Sage Foundation.

Granovetter, M. ve Swedberg, R. (1992), *The Sociology of Economic Life*, Boulder et a.: Westview Press.

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

<http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-03.pdf>, (10.12.2013).

Grootaert, C. (1999), "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia", *Local Level Institutions Working Paper*, No. 6, Washington DC: The World Bank.

Grootaert, C. ve Narayan, D. (2004), "Local Institutions, Poverty and Household Welfare in Bolivia", *World Development*, Vol. 32, No: 7, 1179-1198.

Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V. N. ve Woolcock, M. (2004), *Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire*, World Bank Working Paper, USA: The World Bank.

Grootaert, C., Oh, G. ve Swamy, A. (2002), "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Burkina Faso", *Journal of African Economies*, Vol. 11, No: 1, 4-38.

Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development", *The American Economic Review*, 94 (3), 526-556.

Gündoğdu, İ. (2009), "Sermayenin Bölgesel Kalkınma Eğilim(ler)i: Kalkınma Ajansları Yasası Üzerine Tarihsel-Coğrafi Materyalist Bir İnceleme", *Praksis*, Sayı: 19, 267-302.



- Ha, V. N., Kant, S. ve Maclaren, V. (2004), "The Contribution of Social Capital to Household Welfare in a Paper-Recycling Craft Village in Vietnam", *Journal of Environment & Development*, Vol. 13, No: 4, 371-399.
- Haddad, L. ve Maluccio, J. (2000), "Social Capital and Household Welfare in South Africa: Pathways of Influence", *Centre for the Study of African Economies*, 1-15.
- Hanifan, L. J. (1916), "The Rural School Community Center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Harvey, D. (2004), *Yeni Emperyalizm*, Güldü H. (Çev.), İstanbul: Everest Yayınları.
- Harvey, D. (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, New York: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2012), *Marx'ın Kapital'i İçin Klavuz*, Doğan B. O. (Çev.), İstanbul: Metis Yayıncılık.
- Hedberg, C. (2004), "The Finland-Swedish Wheel of Migration: Identity, Networks and Integration: 1976-2000", *Geografiska Regionstudier*, Uppsala, 61-87.
- Helliwell, J. F. (1996), "Economic Growth and Social Capital in Asia", *NBER Working Paper 5470*.
- Helliwell, J. F. ve Putnam, R. D. (1995), "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295-307.
- Helliwell, J. F. ve Putnam, R. D. (1999), "Education and Social Capital", *NBER Working Paper*, W7121, <http://www.ssrn.com/abstract=165129>, (13.07.2007).
- Holloway, J. (2003), "Capital Moves", [http://socasis.ubbcluj.ro/hrblog/upload/curs2012/o2b.Holloway\(2003\).pdf](http://socasis.ubbcluj.ro/hrblog/upload/curs2012/o2b.Holloway(2003).pdf), (10.10.2013).
- Homans, G. C. (1950), *The Human Group*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Homans, G. C. (1961), *Social Behaviour: Its Elementary Forms*, Oxford England: Harcourt Brace.

<http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/13putn.html>,

(12.05.2006).

İnce, B. (2010), “AKP’ye Can Veren İslami Sermaye Gerçeği”, Birgün Gazetesi Pazar Eki 10.10.2010.

Jacobs, J. (1961), *The Death and Life of Great American Cities*, New York: Random House.

Jenkins, R. (2006), *Pierre Bourdieu*, London and New York: Routledge.

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

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

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

Karakaş, D. G. ve Ercan, F. (2008), “Türkiye’de Uluslararasılaşma Sürecindeki Sermayenin Üretken ve Para Sermaye Arasındaki Zaman Yönelimli Stratejik Tercihi”, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt: 23, Sayı: 262, 35-55.

Karakurt, E. (2008), “Sürdürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi”, *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 2, 76-100.

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

- Keyman, E. F. ve Koyuncu, B. (2005), “Globalization, Alternative Modernities and the Political Economy of Turkey”, *Review of International Political Economy*, 12, 105-128.
- Knack, S. (1999), “Social Capital, Growth, and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence” The World Bank, Social Capital Initiative, Working Paper #7, 1-48.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1997), “Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
- KOSGEB (2005), “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”,  
<http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=88refcontent=100>,  
 (10.05.2008).
- Kovacı, S., Belke, M. ve Koç, A. A. (2009), “İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü”,  
<http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkinma/kalkinma8.pdf>, (10.05.2011).
- Kuran, T. (2002), *İslam'ın Ekonomik Yüzleri*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kuran, T. (2004), *Islam and Mammon: The Economic Predicaments of Islamism*, Princeton: Princeton University Press.
- Kuşçu, M. K. (2006), *İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. ve Vishny, R. W. (1997), “Trust in Large Organizations”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87, 333–338.

- Lin, N. (1982), "Social Resources and Instrumental Action", *Social Structure and Network Analysis* içinde, Marsden P. V. ve Lin N. (Eds.), Beverly Hills, CA: Sage Publications, 131-145.
- Lin, N. (1986), "Conceptualizing Social Support", *Life Events and Depression* içinde, Lin N., Dean A. ve Ensel W. (Eds.), Orlando, Florida: Academic Press, 17-30.
- Lin, N. (1992), "Social Resources Theory", *Encyclopedia of Sociology Volume 4* içinde, Borgotta E. F. ve Borgotta M. C. (Eds.), New York: Macmillan, 1936-1942.
- Lin, N. (1999), "Building A Network Theory of Social Capital", *Connections*, Vol. 2, No: 1, 28-51.
- Lin, N. (2001), *Social Capital A Theory of Social Structure and Action*, Structural Analysis in the Social Science 19, Cambridge University Press.
- Lin, N. (2005), "A Network Theory of Social Capital", *A Handbook on Social Capital* içinde, Castiglione D., van Deth J. ve Guglielmo, W. (Eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Loury, G. C. (1977/2002), *The Anatomy of Racial Inequality*, Cambridge, Massachusetts and London: Harvard University Press.
- Luxemburg, R. (1968), *The Accumulation of Capital*, Schwarzschild A. (Çev.), New York: Modern Reader.
- Maine, H. S. (1891/1906), *Ancient Law*, The Tenth Edition, New York: Henry Holt and Company.
- Maluccio, J., Haddad, L. ve May, J. (2000), "Social Capital and Household Welfare in South Africa (1993-1998)", *Journal of Development Studies*, 36 (6), 54-81.
- Mandel, E. ve Freeman, A. (2010), *Klasik Marksist Kuram/Marksist İktisat El Kitabı*, Satlıgan N. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.

Marx, K. (1890/2013), *Kapital*, I. Cilt, Selik M. ve Satlıgan N. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.

Marx, K. (1894/1990), *Kapital*, Cilt: 1, Bilgi A. (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.

Marx, K. (1847/2003), *Ücretli Emek ve Sermaye*, Belli S. (Çev.), Eriş Yayınları,  
<http://www.kurtuluscephesi.com/orjinal/ucretliemek.pdf>, (10.10.2013).

Marx, K. ve Engels, F. (1848/2013), *Komunist Manifesto*, Satlıgan N. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.

Meder, M. ve Çeğin, G. (2011), “Bourdieu’yü Okumak: Post-pozitivist Bir Sosyolojinin İmkânı Üzerine”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (1): 233-256.

Merton, R. K. (1957/1968), “Contunities in the Theory of Reference Group Behaviour”, *In Social Theory and Social Structure*, New York: Free Press.

Mısırdalı, F. (2006), *Örgüt İçi Bilgi Paylaşımında Sosyal Sermayenin Etkisi: Kütahya Porselen A.Ş’de Bir Uygulama*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Mubangizi, B. C. (2003), “Drawing on Social Capital for Community Economic Development: Insights from a South African Rural Community”, *Community Development Journal*, 38 (2), 140-150.

MUGİAD (2014), <http://www.mugiad.org.tr/?cat=9>, (03.01.2014).

MUSİD (2014), <http://www.musid.org.tr/hakkimizda/4/misyon-vizyon>, (17.12.2014).

Mülksüzleştirme Ağları (2014), <http://mulksuzlestirme.org/>, (10.08.2014).

MÜSİAD (2005), *MÜSİAD 15. Yıl: 1990-2005*, Dolu Ş. (Der.), İstanbul: MÜSİAD.

MÜSİAD (2014a),

<http://emusiad.net/syf.asp?altkat=amaclar&kat=musiad>, (03.04.2014).

- MÜSİAD (2014b), <http://emusiad.net/syf.asp?kat=sektorkurullari>, (03.04.2014).
- MÜSİAD (2014/c), [www.musiad.org.tr/tr-tr/musiadla-tanisin](http://www.musiad.org.tr/tr-tr/musiadla-tanisin), (03.01.2014).
- Narayan, D. (1997), “Voices of the Poor: Poverty and Social Capital in Tanzania”, Washington, DC: The World Bank, ESD Monograph No. 17.
- Narayan, D. (1999), “Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty” Washington, DC: The World Bank, Policy Research Working Paper No. 2167.
- Narayan, D. ve Pritchett, L. (1996), “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, Policy Research Department, The World Bank, Washington D.C.
- Narayan, D. ve Pritchett, L. (1999), “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4), 871–897.
- Newcomb, T. M. (1961), *The Acquaintance Process*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Oğuz, H. (2006), “Makroekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü”, *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, 12, 79-107.
- Ollman, B. (2008), *Diyalektiğin Dansı, Marx'ın Yönteminde Adımlar*, Saraçoğlu C. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.
- Ongan, N. T. (2013), “Sosyal Uyum - Sosyal Sermaye Eksenli Kalkınma Yaklaşımının Sınıfsal Sonuçlarına İlişkin Bir Değerlendirme”, *Çalışma ve Toplum*, 36 (1), 211-228.
- Ozan, E.D. (2001), “Sosyal Bilimlerde Gerçekçi-İlişkisel Yaklaşımın Anahatları”, *Praksis*, Sayı: 3, 10-25.
- Öksüzler, O. (2006), “Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, 12, 108-129.

- Öniş, Z. ve Şenses, F. (2003), “Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus: A Critical Appraisal”, erc Working Paper in Economics, 03/09, November, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series03/0309.pdf>, (10.01.2014).
- Öniş, Z. ve Türem, U. (2002), “Entrepreneurs, Democracy and Citizenship in Turkey”, *Comparative Politics*, Vol. 34, No: 4, 439-456.
- Ören, K. (2007), “Sosyal Sermayede “Güven” Unsuru ve İşgücü Performansına Etkisi”, *Kamu-İş Dergisi*, Cilt: 9, Sayı: 1, 71-90.
- Özatalay, C. (2012), “Ekonomi Teorisi ile İlişkisi İçinde Bourdieu: Bir Komprador mu?, Bir Eleştirmen mi?”, *Sosyoloji Dergisi*, 3. Dizi, Sayı: 25, 57-83.
- Özbay, B. (2006), *Sosyal Sermaye Açısından Orta Öğretimde Ders Geçme ve Kredi Sistemi'nin Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özdemir, A. A. (2008), “Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 8, Sayı: 2, 81-102.
- Özdemir, M. Ç. (2007), “Toplumsal Değişme Karşısında Aile ve Okul”, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 2, 185-198.
- Özdemir, Ş. (2006), *MÜSİAD: Anadolu Sermayesinin Dönüşümü ve Türk Modernleşmesinin Derinleşmesi*, Ankara: Vadi Yayınları.
- Özler, H., Özler, D. E. ve Gümüştekin, G. E. (2007), “Aile İşletmelerinde Nepotizmin Gelişim Evreleri ve Kurumsallaşma”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17, 437-451.
- Özsağır, A. (2007), “Ekonomide Güven Faktörü”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 6, Sayı: 20, 46-62.

- Özsöz, C. (2007), “Pierre Bourdieu’nün Temel Kavramlarına Giriş”, *Sosyoloji Notları Dergisi*, 1: 15-21.
- Öztaş, N. (2007), “Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye”, *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt: 40, Sayı: 3, 79-98.
- Öztaş, N. ve Acar, M. (2004), “Ağbağ Analizine Giriş”, *Çağdaş Kamu Yönetimi II* içinde, Muhittin A. ve Özgür H. (Ed.), Ankara: Nobel Yayıncılık, 289-320.
- Öztürk, Ö. (2011), *Türkiye’de Büyük Sermaye Grupları: Finans Kapitalin Oluşumu ve Gelişimi*, İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı Yayınları.
- Penbecioğlu, M. (2013), “Urban Development Projects and the Construction of Neo-liberal Urban Hegemony: The Case of İzmir”, *METU Journal of Faculty of Architecture*, 30 (1), 165-189.
- Polanyi, K. (1944/2010), *Büyük Dönüşüm Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*, Buğra A. (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Poloma, M. M. (1993), *Çağdaş Sosyoloji Kuramları*, Erbaş H. (Çev.), Ankara: Gündoğan Yayınları.
- Postone, M., Calhoun, C. ve Lima, E. (1993), *Bourdieu: Critical Perspectives*, Chicago: University of Chicago Press.
- Purkis, S. (2014), “Hukuka Aykırı Yasalar Yoluyla Mekan Üzerinden Pervasız Birikim”, *Eğitim Bilim Toplum Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 46, 136-163.
- Putnam, R. D. (1993), “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life”, *The American Prospect*, No: 13, Spring,
- Putnam, R. D. (1995), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, Vol. 6, No: 1, 65–78.
- Putnam, R. D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.



- Putnam, R. D., Leonardi, R. ve Nanetti, R. Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ricardo, D. (2013), *Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri*, Zeren B. (Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Rodrik, D. (1998), “Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses” Cambridge, MA: NBER Working Paper No. 6350.
- Rodrik, D. (1999), *Making Openness Work*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Saad-Filho, A. ve Johnston, D. (2007), *Neoliberalizm Muhalif Bir Seçki*, Başlı Ş. ve Öncel T. (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.
- Sabatini, F. (2006a), “Social Capital, Public Spending and the Quality of Economic Development: The Case of Italy”, *FEEM Working Paper*, Eni Enrico Mattei Foundation, Milan, January, <http://www.socialcapitalgateway.org/eng-researchinterests.htm>, (15.06.2009).
- Sabatini, F. (2006b), “The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective”, *FEEM Working Paper*, Eni Enrico Mattei Foundation, Milan, January, <http://www.socialcapitalgateway.org/eng-researchinterests.htm>, (15.06.2009).
- Sağsan, M., Yücel, R. ve Sözen, C. (2010), “Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi”, *Bilgi Dünyası Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 1, 140-154.
- Sapmaz, S. (2014), “Muğla Kireç Sanayi”, <http://www.muglayenigun.com/mugla-kirec-sanayi/> (30.12.2014).
- Sayer, A. (1992), *Method in Social Science: A Realist Approach*, Londra: Routledge.

- Sayer, A. (2010), *Method in Social Science: A Realist Approach*, Revised Second Edition, Londra: Routledge.
- Schumacher, E. F. (1979), *Küçük Güzeldir*, Deniztekin O. (Çev.), İstanbul: E Yayınları.
- Seçer, B. (2009), “İşgücü Piyasasında Sosyal Sermaye”, *Kamu-İş Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 3, 103-130.
- Seeley, J. R., Sim, A. R. ve Loosley, E. W. (1956), *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*, New York: Basic Books.
- Serageldin, I. (1996), “Sustainability as Opportunity and The Problem of Social Capital”, *Brown Journal of World Affairs*, 3, 187-203.
- Simmel, G. (1923/ 1950), *The Sociology of Georg Simmel*. K. H. Wolff (Çev.), New York: Free Press.
- Singer, P. (2013), *Marx*, Gür H. (Çev.), Ankara: Dost Kitabevi.
- Skocpol, T. (1995), *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Skocpol, T. (1996), “Unraveling From Above”, *The American Prospect*, 25: 20-25.
- Smith, A. (1776/2004), *Ulusların Zenginliği*, Cilt: 1, Yunus A. ve Bakırcı M. (Çev.), İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Sönmez, M. (2010), *Türkiye’de İş Dünyasının Örgütleri ve Yönelimleri*, İstanbul: Friedrich Ebert Stiftung Derneği Yayınları.
- Stiglitz, J. (2001), “An Agenda for Development for the Twenty-First Century”, *The Global Third Way Debate* içinde, Giddens A. (Ed.), Cambridge: Polity.
- Şan, M. K. (2007), “Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği”, *Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, Volume II, 70-95.

- Şan, M. K. (2008), “Türkiye’de Sosyal Sermaye Kaybının Dini Görünümleri”, *Bilgi Dergisi*, 16, 74-98.
- Şan, M. K. ve Şimşek, R. (2011), “Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel Sosyolojik Arkapları”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, Cilt: 6, Sayı: 1, 88-110.
- Şencan, H. (1994), *İş Hayatında İslam İnsanı*, İstanbul: MÜSİAD Yayını.
- Takahashi, N. ve Inamizu, N. (2004), “Logical Weakness of The Strength of Weak Ties”, *Annals of Business Administrative Science* 13, 67-76.
- Tekeli, İ. (2008), “Bir Plancı/Araştırmacının Yöntem ve Ötesine İlişkin Arayışları”, *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 6, 1-25.
- Thompson, E. P. (1971), “The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century”, *Past and Present*, 50 (1), 76-136.
- Timur, T. (2006), “Pierre Bourdieu: Skolastik Dünya, “Habitus” ve “Alan”-2”, *Evrensel Kültür*, Sayı: 176, 6-11.
- Tongyu, Z. ve Weimin, D. (2013), *Sermayenin Tarihsel Diyalektiği ve Marx’ın Toplumsal Sermaye Teorisi*, Üçoluk E. ve Muhaddisoğlu A. (Çev.), İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Töremen, F. (2004), İlköğretim Okullarının Sahip Oldukları Sosyal Sermaye Konusunda Öğretmen Görüşleri: Elazığ İli Örneği, XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı, Malatya.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006), “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, 12, 14-60.
- Üçer, S. E. (2013), “Türkiye’de Telekomünikasyon Sektörü ve İdari Yapısına İlişkin Düşünceler”, *Praksis*, Sayı: 30-31, 97-127.
- Wallace, R. A. ve Wolf, A. (2004), *Çağdaş Sosyoloji Kuramları*, Elburuz L. ve Ayas M. R. (Çev.), İzmir: Punto Yayıncılık.

- Wallerstein, I. (2002), *Tarihsel Kapitalizm*, Alpay N. (Çev.), İstanbul: Metis Yayıncılık.
- Whiteley, P. F. (2000), “Economic Growth and Social Capital”, *Political Studies*, Vol. 48, 443-466.
- Williamson, J. (1990), “What Washington Means by Policy Reform?”, *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* içinde, Williamson J. (Ed.), Washington: Institute for International Economics, 7-38.
- Williamson, J. (1999), “What Should the World Bank Think About the Washington Consensus?”, *The World Bank Research Observer*, Vol.15, No: 2, August, 251-264.
- Woodhouse, A. (2006), “Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study”, *Journal of Rural Studies*, 22 (1), 83-94.
- Woolcock, M. (1998), “Social Capital and Economic Development: Toward A Theoretical Synthesis and Policy Framework”, *Theory and Society*, Vol. 27, No: 2, 151–208.
- Woolcock, M. ve Narayan, D. (2000), “Social Capital: Implications For Development Theory, Research, and Policy”, *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No: 2, 225–249.
- World Development (1996), Special Issue on Social Capital, Vol 24 (6).
- Yapraklı, S. (2005), “Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz”, *Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: XXIV, Sayı: 2, 83-98.
- Yarar, E. (2009), “Gerçek Burjuva Sınıfı Biziz”,  
<http://ekonomi.haber7.com/ekonomi/haber/421393-erol-yarar-gercek-burjuva-sinifi-biziz>, (07.02.2014).

- Yavuz, G. (2007), “Washington Uzlaşması Sonrasında Dünya Bankasından Bir Açılım Önerisi: Kapsamlı Kalkınma İçin Çerçeve”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (3), 181-196.
- Yavuz, M. H. (2005), *Modernleşen Müslümanlar*, İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Yazıcı, K. ve Şahin, K. T. (2006), “Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Kültürel ve Makro-Kurumsal Bağlamın Birlikteliği”, *Yönetim Dergisi*, Yıl: 17, Sayı: 53, 18-28.
- Yetim, N. (2002), “Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, 79-92.
- Yıldırım, C. (2011), *Neoliberal İktisat Politikalarının Türkiye’de Orta Sınıfa Etkisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı.
- Yüce, E. (2007), *Simgesel Seçkinler ve Habitus: Hürriyet Gazetesi’nde Köşe Yazarlığı*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gazetecilik Anabilim Dalı, Ankara.
- Zaifer, A. (2012), “The Acceleration of Privatization in Turkey: Why in the Last Decade?”, Yayınlanmamış Araştırma Önerisi, Londra: SOAS, Londra Üniversitesi.
- Zak, P. J. ve Knack, S. (2001), “Trust and Growth”, *The Economic Journal*, 111, 295-321.

## KİŞİSEL BİLGİLER

**Adı Soyadı** : Mustafa İNCİ

**Doğum Yeri** : Muğla

**Doğum Yılı** : 1982

**Medeni Hali** : Evli

## EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER

**Lise 1993-2000** : Muğla Anadolu Lisesi

**Lisans 2000-2004** : Muğla Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

**Yüksek Lisans 2005-2008** : Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

**Yabancı Dil** : İngilizce

## MESLEKİ BİLGİLER

**2005-2014** : Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü 50/D Araştırma Görevlisi.